

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2017, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2017, Issue 1

Хмельницький 2017

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2017, № 1 (244)

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

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

Журнал включено до наукометричних баз:

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

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

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

Головний редактор **Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

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

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»

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

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н., Альохін О.Б., д. е. н.; Асаул А.М., д. е. н. (Російська Федерація); Благун І.С., д. е. н.; Бондаренко М.І., к. е. н.; Ведерніков М.Д., д. е. н.; Вишківська Зофія, д. е. н. (Польща); Гесць В.М., д. е. н.; Григоров П.М., д. е. н.; Дудко В.М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д. е. н.; Йохна М.А., к. т. н.; Ковальчук С.В., д. е. н.; Кругляк Б.С., д. е. н.; Кулинич О.І., д. е. н.; Лук'янова В.В., д. е. н.; Любохинець Л.С., к. е. н.; Мікула Н.А., д. е. н.; Микитенко В.В., д. е. н.; Нижник В.М., д. е. н.; Орлов О.О., д. е. н.; Стадник В.В., д. е. н.; Тельнов А.С., д. е. н.; Ткаченко І.С., д. е. н.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н.М., к. е. н.; Савіна Г.Г., д. е. н.; Семикіна М.В., д. е. н.; Скоробогата Л.В., к. е. н.; Філіппова С.В., д. е. н.; Хрущ Н.А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л.О., д. е. н.

Технічний редактор д. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 9 від 31.01.2017

Адреса редакції: Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: visnyk_khnu@rambler.ru
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

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

© Хмельницький національний університет, 2017

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2017

АЗАРОВА А. О., ЛОГВИНЮК М. П. КОМПЛЕКСНА ЦІЛЬОВА ПРОГРАМА ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСОБАМИ ІЄРАРХІЧНОГО ЦІЛЬОВОГО ОЦІНЮВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ СППР	7
АЗАРОВА А. О., ДОМІНАС А. А. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	12
БАЗИЛЮК В. Б. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ГАЛУЗЕЙ У РЕГІОНАХ	16
АЗАРОВА А. О., ТЕСЛЮК О. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	19
БІЛИК Р. Р. ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	23
ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М., ЯРЕМЕНКО О. Ф. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАХОДІВ НА ЗАПРОПОНОВАНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЕКЦІЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	31
ДАВИДЕНКО Н. М., ПРИСЯЖНЮК О. Ю. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ БЕЗІНФЛЯЦІЙНИХ ГРОШЕЙ	35
ДМИТРИШИН Л. І., КУШНІР О. С. МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ЯК ІНТЕГРАЛЬНОЇ МІРИ ВЕЛИЧИНИ ПРИЙНЯТИХ ОПЕРАЦІЙНИХ РИЗИКІВ	39
ДРАЧ О. І. ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕЛЕМЕНТІВ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	44
ЗАЧОСА О. Д. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	48
ЗАІКА А. М. ВИТРАТИ І ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ	52
ІВАЩЕНКО А., ДЗЮБА Т. КОМПЛЕКСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	57
КЛИМЧУК А. О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	61
КОЦЕРУБА Н. В., ЛАГДАН А. В. АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	65

КРАВЧУК І. А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	70
КРИВИЙ Р. З., КОБЕЛЯ З. І., МЕЛЬНИК О. І. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ	76
ЛУЩАЙ В. І., ЩУКА В. Г. СИНТЕЗ ПРОГНОЗНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ РІШЕНЬ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПАТ “ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО”	81
ЛІХОНОСОВА Г. С. ТИПОЛОГІЯ ФОРМАЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ ВІДПОВІДНО ФУНКЦІОНАЛЬНИМ ГРУПАМ ЙОГО НОСІЇВ	86
МАРТИНОВА Л. Б. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЗАХИСТУ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ В УКРАЇНІ	91
МАРКО М. Я., ЦЕГЕЛИК Г. Г., ГРИПИНСЬКА Н. В. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ПОСЛІДОВНОГО ВВЕДЕННЯ ОБМЕЖЕНЬ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ОДНІСІ ДВОКРИТЕРАЛЬНОЇ ЗАДАЧІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА	95
МАЛИК О. В. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	100
МЕРІНОВА С. В., БОНДАР М. В. ОЦІНКА СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ	108
МЕЛЬНИЧУК Д. П., ШПИТАЛЕНКО Г. А. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	113
МИКИТЕНКО Н. В., ДЕНИСЕНКО І. П. АУТСОРСИНГ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ	118
МОРОЗ О. В., ІВАНЦОВ В. В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЧЧИНИ	126
ОЛІЙНИК Н. М., КОРЧЕВСЬКА Л. О., МАКАРЕНКО С. М. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОЄКТІВ	130
ОЛІЙНИК О. О. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ТРУДОВІЙ СФЕРІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ	135
РЗАЄВА Т. Г., ВАКУЛОВА В. О. НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ТА ЇХ СПРЯМУВАННЯ ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ	140

РЗАЄВ Г. І., ВАКУЛОВА В. О. НАПРЯМИ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ	147
РОДІОНОВА І. В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ	152
САВІН С. Ю. ЦІЛІСНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ СТРУКТУР	156
СКАЛЮК Р. В., ВАКУЛОВА В. О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	158
СКРИПНИК Т. К., ЛИЩУК О. А., ПІДГАЙЧУК В. О. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЛЯ ФІРМИ З ПРОДАЖУ МЕБЛІВ	164
СТАДНИК В. В. СТРУКТУРУВАННЯ ЦІЛЕЙ БРЕНДИНГУ ЗА РІВНЯМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	168
УГЛАВА А. О., САКУН Л. М. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	173
ФЕДОРОВА Ю. В. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: ЕКОНОМІЧЕСКИЙ АСПЕКТ	177
ЧАГОВЕЦЬ Л. О., ПАНАСЕНКО О. В. НЕЙРОНЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА	182
ЧЕКАНОВСЬКИЙ В. П. ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	186
ЧОРНА Н. Ю. ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ І КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	190
ЧУРІКАНОВА О. Ю., ЗАГОРУЛЬКО К. А. ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	194
ШАРКО М. В., КОРЧЕВСКАЯ Л. А., ГУСАРИНА Н. В., ПЕТРУШЕНКО Н. В. ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	199
ШУЛЬГА О. А. МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН	203

ЮЗВА І. І., ЩУКА В. Г. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ, СИНТЕЗОВАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ МГУА, ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПАТ “ХМЕЛЬНИЦЬКГАЗ”	210
ЯРЕМА Я. Р., БАЗЮК І. Д. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ РЕФОРМУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	214
ЯРЕМКО С. А., НЕСТЕРЧУК О. І. РОЗРОБКА WEB-ДОДАТКУ «MY MEDICAL CARD» ДЛЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЛІКАРІВ З ПАЦІЄНТАМИ	220

КОМПЛЕКСНА ЦІЛЬОВА ПРОГРАМА ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСОБАМИ ІЄРАРХІЧНОГО ЦІЛЬОВОГО ОЦІНЮВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ СППР

У статті на основі ієрархічного оцінювання альтернатив за допомогою застосування системи підтримки прийняття рішень "Солон – 2", здійснюється побудова комплексної цільової програми відповідної структурної моделі удосконалення соціального забезпечення в Україні.

Ключові слова: соціальне забезпечення, проект, ефективність, коефіцієнт, соціальний захист, трансферти.

AZAROVA A. O., LOHVYNYUK M. P.
Vinnitsia National Technical University

COMPLEX GOAL PROGRAM OF IMPROVEMENT OF SOCIAL CARE BY MEANS OF HIERARCHICAL ESTIMATION OF ALTERNATIVES BASED ON MODERN DSS

The construction of complex goal programs and appropriate structural the model of improvement of social care in Ukraine on the basis of the hierarchical evaluation of alternatives is constructed in article. The optimal system of social care are proposed by identification of majoral projects which have the highest coefficient of potential effectiveness. One of the priorities of social care is the improvement the management of public spending which deals with social services.

Keywords: social security, project efficiency factor, social protection, transfers.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України особливого значення набирає формування і впровадження ефективної системи соціального захисту, яка буде спроможна усунути ризики соціального характеру у суспільстві. Наша держава є гарантом соціальних прав своїх громадян і зобов'язується забезпечувати їх реалізацію для усіх без винятку. У зв'язку з цим постає завдання сформувати злагоджену систему фінансових відносин, яка спроможна забезпечити ефективну взаємодію між всіма її суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні й практичні аспекти фінансування системи соціального забезпечення в Україні розглянуто у працях багатьох вітчизняних вчених, серед яких слід відзначити Л. Бабича, О. Бендасюка, Н. Добриніну, А. Жуковську, В. Зубенка, В. Кокіна, Л. Момотюка, О. Мордвінова, А.Ю. Рудика, Т. Шаповала. Проте слід зауважити, що існує низка невирішених питань, що виникають у процесі розподілу фінансових ресурсів на соціальне забезпечення, що і призводить до низького рівня його реалізації.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Серед питань, які становлять предмет дослідження та потребують вирішення, є визначення найпріоритетніших проектів та системи їх фінансування для соціального забезпечення в Україні, що уможливить отримання значного соціального ефекту.

Метою статті є розроблення ефективної системи фінансування соціального забезпечення в Україні шляхом застосування сучасних інформаційних технологій.

Основною задачею дослідження є на основі ієрархічного оцінювання альтернатив шляхом застосування СППР "Солон – 2", побудувати комплексну цільову програму удосконалення системи соціального забезпечення в Україні.

Вклад основного матеріалу. Побудова ієрархії цілей здійснюється двома етапами. На першому виконується процедура просування «згори-донизу», а на другому – процедура просування у протилежному напрямку.

Суть першої процедури полягає у формуванні множини таких підцілей, які впливають на головну ціль. Нехай це будуть підцілі c_1, c_2, \dots, c_r . Аналогічно формуємо множину підцілей c_1, c_2, \dots, c_r і т. п. Крім цього, при визначенні підцілей для c_1 приймемо до уваги те, що одна й та сама ціль може бути підціллю кількох надцілей.

Процедура просування «знизу-догори» полягає в тому, що для кожної цілі визначаються усі безпосередні надцілі, на досягнення яких безпосередньо впливає досягнення цілі або проекту, що досліджується. При цьому також визначається, позитивно чи негативно впливає ціль на досягнення безпосередньої надцілі [1].

За наведеним вище підходом було побудовано ієрархію цілей покращення соціального забезпечення в Україні. Структуру побудованої ієрархії цілей наведено у списковому вигляді. Прийняті позначення: назви проектів (x_i) записані курсивом, назви цілей (g_i) – прямим шрифтом. У круглих дужках записано номери безпосередніх надцілей, у квадратних дужках – номери безпосередніх підцілей [1].

- Вербальне представлення комплексної цільової програми (КЦП) автори пропонують таким.
- 0 – g_0 – Покращення соціального забезпечення населення в Україні [1,2,3,4];
 - 1 – g_1 – розробка ефективного механізму соціальної допомоги (0) [5,6,7,8,9,10];
 - 2 – g_2 – налагодження механізму соціального забезпечення (0) [11,12,13,14,15,16,17,18,19];
 - 3 – g_3 – забезпечення соціального захисту населення (0) [20,21,22];
 - 4 – g_4 – реформування процесу виділення трансфертів (0) [22,23,24];
 - 5 – g_{11} – розробити механізм державного пенсійного забезпечення (1) [25,26];
 - 6 – g_{12} – впровадити державні програми соціальної допомоги (1) [27,28,29,30,31];
 - 7 – g_{13} – забезпечити державну підтримку громадських організацій інвалідів (1) [32,33,34];
 - 8 – g_{14} – реалізувати державні програми захисту дітей, молоді, жіноцтва та сім'ї (1) [35,36,37];
 - 9 – g_{15} – забезпечити програму підтримки будівництва для слабо захищеного населення (1) [38,39,40];
 - 10 – g_{16} – реалізувати проекти соціальних бюджетів на регіональному рівні враховуючи міжрегіональний характер зав'язків і забезпечення їх прозорості та відкритості (0,1,4);
 - 11 – g_{21} – Забезпечити можливість отримувати освіту населенню (2) [41,42,43];
 - 12 – g_{22} – максимально сприяти зайнятості населення (2) [44,45,46];
 - 13 – g_{23} – встановити і підтримувати соціальні стандарти на достойному рівні (2) [47,48];
 - 14 – g_{24} – забезпечити право громадян на відпочинок (2) [49,50];
 - 15 – g_{25} – встановити жорсткий контроль за збереженням довкілля (2) [51,52,53];
 - 16 – g_{26} – забезпечити достатній життєвий рівень населення (2) [9, 11, 13, 21];
 - 17 – g_{27} – забезпечити безпечні умови праці (2) [54,55];
 - 18 – g_{28} – вивести систему охорони здоров'я на європейський рівень (2) [56,57,58,59,60,61];
 - 19 – g_{29} – проводити актуарні розрахунки за всіма видами соціального забезпечення (2, 3)
 - 20 – g_{31} – розробити і запровадити ефективний механізм медичного страхування (3) [62];
 - 21 – g_{32} – запровадити пенсійне страхування (3) [63, 64];
 - 22 – g_{33} – реформувати систему страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань (3) [19];
 - 22 – g_{41} – удосконалення механізму виділення субвенцій (4) [65, 66, 67, 68];
 - 23 – g_{42} – внесення змін до механізму формульних розрахунків (4) [69, 70, 71];
 - 24 – g_{43} – укріпити фінансову базу органів місцевого самоврядування шляхом перегляду структури та порядку стягнення місцевих податків і зборів (4) [72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80];
 - 25 – x_{111} – проект оптимізації солідарної системи (11);
 - 26 – x_{112} – проект запровадження ефективної накопичувальної системи (11);
 - 27 – x_{121} – забезпечити допомогу самотнім матерям та батькам (12);
 - 28 – x_{122} – підвищити допомогу у зв'язку з пологами (декретні) (12);
 - 29 – x_{123} – підвищити допомогу малозабезпеченим сім'ям (12);
 - 30 – x_{124} – забезпечити відповідний рівень допомоги для дітей сиріт (12);
 - 31 – x_{125} – збільшити виплати при народженні дитини (12);
 - 32 – x_{131} – втілення механізму соціального замовлення послуг у недержавних організацій (13);
 - 33 – x_{132} – забезпечити контроль при отриманні пільг та позик для підприємств інвалідів та забезпечення їх державним замовленням (13);
 - 34 – x_{133} – створення посади Уповноваженого у справах інвалідів і ветеранів (13);
 - 35 – x_{141} – програма підтримки дітей з особливими потребами (14);
 - 36 – x_{142} – програма підтримки ВІЛ-інфікованих (14);
 - 37 – x_{143} – програма захисту дітей і жінок від насильства у сім'ї (14);
 - 38 – x_{151} – програма будівництва доступного житла для малозабезпеченого населення 70/30, де 30% сплачує держава, а 70% надається в розстрочку (15);
 - 39 – x_{152} – спеціальні програми кредитування населення державними банками (15);
 - 40 – x_{153} – програма виділення житла працівникам державного сектора, які працюють на професіях, найбільш затребуваних для національної економіки (9) [15];
 - 41 – x_{211} – програма підвищення фінансового стимулювання студентів всіх рівнів акредитації, як добре навчаються (21);
 - 42 – x_{212} – програма оптимізації вступної кампанії (21);
 - 43 – x_{213} – програма поліпшення якості навчання та запобігання корупції (21);
 - 44 – x_{221} – програма перепідготовки спеціалістів (22);
 - 45 – x_{222} – максимальне сприяння безробітним, які активно шукають роботу (22);
 - 46 – x_{223} – забезпечити роботою людей, які її втратили в результаті несприятливих економічних ситуацій (22);
 - 47 – x_{231} – встановити реально необхідний споживчий кошик для громадян (23);
 - 48 – x_{232} – встановити мінімальну зарплату, яка зможе забезпечити потреби реально необхідного споживчого кошика (23);

- 49 – x_{241} – програма розвитку туристичного бізнесу (24);
 50 – x_{242} – програма виділення туристичних путівок в санаторії за пільговими умовами (24);
 51 – x_{251} – програма захисту водних ресурсів (25);
 52 – x_{252} – програма зменшення шкідливих викидів в атмосферу (25);
 53 – x_{253} – програма захисту земельних ресурсів від забруднення і неефективного використання (25);
 54 – x_{271} – програма підвищення якості знань працівників з питань охорони праці (27);
 55 – x_{272} – програма атестації підприємств по питанням охорони праці (27);
 56 – x_{281} – програма стимулювання працівників медичної сфери (28);
 57 – x_{282} – програма поліпшення якості надання медичних послуг (28);
 58 – x_{283} – програма прозорості державних закупівель медичних препаратів (28);
 59 – x_{284} – програма оптимізації використання коштів виділених на забезпечення охорони здоров'я (28);
 60 – x_{285} – програма оновлення обладнання у медичних закладах (28);
 61 – x_{286} – програма заохочення до роботи молодих спеціалістів у районах (28);
 62 – x_{311} – пошук ефективного способу поєднання фінансування охорони здоров'я: державний, муніципальний, страхова медицина (31);
 63 – x_{321} – програма сприяння пенсійного страхування у недержавних пенсійних фондах (32);
 64 – x_{322} – програма надання пільг підприємствам які сприяють ефективному пенсійному забезпеченні своїх працівників (32);
 65 – x_{411} – проект збільшення фінансування медичних закладів (41);
 66 – x_{412} – проект виділення субвенцій на інвестиційні проекти (41);
 67 – x_{413} – проект реструктуризації освітніх субвенцій (41);
 68 – x_{414} – проект виділення субвенцій на соціальний захист (41);
 69 – x_{421} – максимізувати ефективність виділення бюджетних коштів на соціальну сферу (42);
 70 – x_{422} – програма розвитку об'єктів комунальної власності та здійснення заходів, що включені до місцевих і регіональних програм соціально-економічного розвитку (42);
 71 – x_{431} – розробка заохочувальних механізмів фіскального вирівнювання щодо збільшення місцевими органами влади власних доходів, частка яких спрямовуватиметься на реалізацію соціальних програм (43);
 72 – x_{432} – проектування доцільних моделей соціального бюджету виходячи з вартості послуг (43);
 73 – x_{78} – Розробити ефективну правову базу щодо інноваційної діяльності (43);
 74 – x_{433} – програма збільшення частки видатків на фінансування власних повноважень місцевого самоврядування та повного фінансового забезпечення реалізації державних делегованих повноважень; (43);
 75 – x_{434} – програма посилити роль місцевих бюджетів шляхом удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин (43);
 76 – x_{435} – програма стимулювати економічне зростання, розширення регіональних бюджетних доходів через зростання міжрегіональної конкуренції, забезпечення вільного переміщення населення і капіталу між регіонами; (43);
 77 – x_{436} – підтримувати доступ місцевих органів влади на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищити ефективність діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів (43);
 78 – x_{437} – надати право місцевим органам влади використовувати різноманітні інструменти щодо вибору місцевих податків та зборів і визначати ставки оподаткування. (43);
 79 – x_{438} – розмежувати повноваження між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади; (43);
 80 – x_{439} – проектування доцільних моделей соціального бюджету, які зможуть забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну (43).

Визначення відносної ефективності напрямків виконання програм проводиться у СППР шляхом розрахунку значень показників потенційної ефективності проектів. Цей етап було проведено авторами за допомогою СППР „Солон 2”. Результати розрахунку відображаються у вигляді списку, де вказуються назви проектів та відповідні числові значення, що ідентифікують показники потенційної ефективності проектів.

Проекти, які мають найбільші значення цих показників визначають напрямки виконання КЦП, що в першу чергу повинні бути підтримані. Таким чином обґрунтовуються перспективні напрямки виконання КЦП. Це дозволяє ефективно розподіляти ресурси між пріоритетними напрямками КЦП [7].

Решта проектів, порівняно з вищевказаними, мають незначний вплив на використання головної цілі.

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних проектів (відібраних за критерієм потенційної ефективності) пропонуємо здійснювати таким чином:

$$K_p = \frac{\cos t_p}{\sum_{p=1}^P \cos t_p} \quad (1)$$

де $\cos t_p$ – вартість p -го проекту; $\sum_{p=1}^P \cos t_p$ – загальна вартість P проектів; P – кількість відібраних проектів, що є пріоритетними за критерієм потенційної ефективності.

Таблиця 1

Потенційна ефективність проектів

№ проекту	Назва проекту	Ефективність	Вартість проекту, млн грн.
1	X ₄₃₅ – програма стимулювати економічне зростання, розширення регіональних бюджетних доходів через зростання міжрегіональної конкуренції, забезпечення вільного переміщення населення і капіталу між регіонами (43)	0,0971	5000
2	X ₄₃₁ – розробка заохочувальних механізмів фіскального вирівнювання щодо збільшення місцевими органами влади власних доходів, частка яких спрямовуватиметься на реалізацію соціальних програм (43)	0,0728	15000
3	X ₄₃₂ – проектування доцільних моделей соціального бюджету виходячи з вартості соціального послуг (43)	0,0728	3000
4	X ₄₃₇ – надати право місцевим органам влади використовувати різноманітні інструменти щодо вибору місцевих податків та зборів і визначати ставки оподаткування (43)	0,0728	2500
5	X ₃₂₁ – програма сприяння пенсійного страхування у недержавних пенсійних фондах (32)	0,0539	7000
6	X ₃₂₂ – програма надання пільг підприємствам які сприяють ефективному пенсійному забезпеченні своїх працівників (32)	0,0539	1000
7	X ₄₃₄ – програма посилити роль місцевих бюджетів шляхом удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин	0,0485	750
8	X ₄₃₈ – розмежувати повноваження між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади (43)	0,0364	900
9	X ₄₃₉ – проектування доцільних моделей соціального бюджету, які зможуть забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну (43)	0,0364	560
10	X ₂₇₁ – програма підвищення якості знань працівників з питань охорони праці (27)	0,0337	300
11	X ₂₇₂ – програма атестації підприємств по питанням охорони праці	0,0337	430
12	X ₃₁₁ – пошук ефективного способу поєднання фінансування охорони здоров'я: державний, муніципальний, страхова медицина	0,0269	400
13	X ₄₂₂ – програма розвитку об'єктів комунальної власності та здійснення заходів, що включені до місцевих і регіональних програм соціально-економічного розвитку	0,0242	15000
14	X ₄₃₃ – програма збільшення частки видатків на фінансування власних повноважень місцевого самоврядування та повного фінансового забезпечення реалізації державних делегованих повноважень	0,0242	350
15	X ₄₃₆ – підтримувати доступ місцевих органів влади на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищити ефективність діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів	0,0242	180
Всього			52370

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних проектів за формулою (1) наведено у таблиці 2.

Для визначення дійсної ефективності пріоритетних проектів (як за критерієм потенційної ефективності, так і за вартісним коефіцієнтом) автор пропонує таку залежність:

$$K_{\text{finans}_p} = \frac{r_p}{K_p}, \quad (2)$$

де r_p – потенційна ефективність p -го проекту; K_p – вартісний коефіцієнт пріоритетного p -го проекту.

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями наведений у таблиці 2.

Висновок. За результатами розрахунку обґрунтовано найбільш пріоритетні проекти за критеріями потужності отримання соціального ефекту та вартісним. Отже, пріоритетними проектами, що доцільно фінансувати є: «Підтримування доступу місцевих органів влади на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищити ефективність діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів» ($K_{\text{finans}_p} = 7,041$), «Програма підвищення якості знань працівників з питань Охорони праці» (5,882), «Програма атестації підприємств по питанням охорони праці» (4,104), «Програма збільшення частки видатків на фінансування власних повноважень місцевого самоврядування та повного фінансового забезпечення реалізації державних делегованих повноважень» (3,621), «Пошук ефективного способу поєднання фінансування охорони здоров'я: державний, муніципальний, страхова медицина» (3,522), «Проектування доцільних моделей соціального бюджету, які зможуть забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну сферу та їхнє фінансування, виходячи з вартості соціальних послуг» (3,404), «Програма посилення ролі місцевих бюджетів у розв'язанні

актуальних проблем соціально-економічного розвитку відповідних територій шляхом удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин» (3,386).

Таблиця 2

Вартісні коефіцієнти K_p для P пріоритетних проектів та оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями

№ проекту	Назва проекту	K_p	K_{finans_p}
1	X ₄₃₅ – програма стимулювати економічне зростання шляхом зацікавленості місцевих органів влади в інтенсивному розвитку підвідомчих територій і розширенні регіональних бюджетних доходів через зростання міжрегіональної конкуренції, забезпечивши вільне переміщення населення і капіталу між регіонами; (43)	0,095475	1,017
2	X ₄₃₁ – розробка заохочувальних механізмів фіскального вирівнювання щодо збільшення місцевими органами влади власних доходів, частка яких спрямовуватиметься на реалізацію соціальних програм (43)	0,286424	0,254
3	X ₄₃₂ – проектування доцільних моделей соціального бюджету, які зможуть забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну сферу та їхнє фінансування, виходячи з вартості соціального послуг (43)	0,057285	1,271
4	X ₄₃₇ – надати право місцевим органам влади використовувати різноманітні інструменти щодо вибору місцевих податків та зборів і визначати ставки оподаткування. (43);	0,047737	1,525
5	X ₃₂₁ – програма сприяння пенсійного страхування у недержавних пенсійних фондах (32);	0,133664	0,403
6	X ₃₂₂ – програма надання пільг підприємствам які сприяють ефективному пенсійному забезпеченні своїх працівників (32)	0,019095	2,823
7	X ₄₃₄ – програма посилити роль місцевих бюджетів у розв'язанні актуальних проблем соціально-економічного розвитку відповідних територій шляхом удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин	0,014321	3,386
8	X ₄₃₈ – розмежувати повноваження між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади; (43)	0,017185	2,118
9	X ₄₃₉ – проектування доцільних моделей соціального бюджету, які зможуть забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну сферу та їхнє фінансування, виходячи з вартості соціальних послуг(43)	0,010693	3,404
10	X ₂₇₁ – програма підвищення якості знань працівників з питань Охорони праці (27)	0,005728	5,882
11	X ₂₇₂ – програма атестації підприємств по питанням охорони праці	0,008211	4,104
12	X ₃₁₁ – пошук ефективного способу поєднання фінансування охорони здоров'я: державний, муніципальний, страхова медицина	0,007638	3,522
13	X ₄₂₂ – програма розвитку об'єктів комунальної власності та здійснення заходів, що включені до місцевих і регіональних програм соціально-економічного розвитку	0,286424	0,084
14	X ₄₃₃ – програма збільшення частки видатків на фінансування власних повноважень місцевого самоврядування та повного фінансового забезпечення реалізації державних делегованих повноважень	0,006683	3,621
15	X ₄₃₆ – підтримувати доступ місцевих органів влади на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищити ефективність діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів	0,003437	7,041

Запропонована комплексна цільова програма дозволяє здійснити оптимальний (за двома критеріями: соціального ефекту та вартість проекту) розподіл обмежених фінансових ресурсів, спрямованих на покращення системи соціального забезпечення в Україні.

Література

1. Азарова А.О. Комплексна цільова програма удосконалення інноваційного процесу з використанням сучасних автоматизованих засобів / А.О. Азарова, О.О. Мороз, А.В. Сторожа // Вісник Сумського державного університету. – 2013. – № 4. – С. 102–109.
2. Бюджетний кодекс України : закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI, ост. ред. від 01.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/mam.cgi?nreg=2456-17>
3. Кривцова М. С. Шляхи підвищення державних соціальних стандартів у політиці доходів населення / М. С. Кривцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 252–259.
4. Кокіна В. Мета пенсійної реформи – забезпечена старість українців / В. Кокіна // Уряд. кур'єр. – 2011. – 15 березня. – С. 4.
5. Логвинюк М.П. Аналіз фінансового механізму у сфері соціального захисту та шляхи його вдосконалення в Україні / М.П. Логвинюк, Л.М. Маршук // Наукові дослідження розвитку світової економіки: пропозиції, теорії : збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук. – 2015. – Частина 2. – С. 5–10.
6. Момотюк Л. Є. Бюджетний механізм забезпечення соціальних гарантій населення України / Л. Є. Момотюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 172–181.
7. Тоценко В.Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / В.Г. Тоценко. – К., Наукова думка, 2002. – 381 с.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Мороз О. О.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У роботі досліджено поняття людського капіталу, розглянуто сутність та складові даної категорії, проаналізовано методи оцінювання людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, методичні підходи, персонал, інвестиції.

AZAROVA A. O., DOMINAS A. A.
Vinnytsia National Technical University

EVALUATION OF HUMAN CAPITAL BY MATHEMATICAL METHODS

The concept of human capital, the essence and components of this category was researched in this work and analyzed guidelines for evaluating human capital. To assess the adequacy of approaches to measuring human capital adequacy and analyze data to evaluation failed to identify a number of features in each approach. Accumulation and evaluation of human capital as the most valuable of all types of capital, is one of the priorities of businesses. Therefore, it has been the features of the main approaches to the evaluation of human capital, the analysis of the problems of indirect methods of evaluating human capital adequacy and objectivity of data for evaluation.

Keywords: human capital, methodological approaches, staff, investment.

Вступ

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки проблема оцінювання людського капіталу набуває особливого значення, як основи для розроблення бізнес-програм подальшого розвитку підприємства, розподілу трудових ресурсів. Економічне зростання та добробут окремих підприємств позитивно впливає на рівень розвитку економіки держави, який у свою чергу визначається рівнем людського розвитку, людського капіталу та ефективністю його використання. Для ефективного використання людського капіталу слід розробити підхід до оцінювання людського капіталу як складової стратегії соціальної відповідальності підприємства.

Відаючи належне очевидним здобуткам сучасної економічної науки, слід зазначити, що актуальними залишаються питання, що пов'язані з людським капіталом, а саме: зіставлення доходів та витрат на людський капітал, оцінювання його рівня на підприємстві для прогнозування подальшої динаміки його розвитку, визначення ефективності його практичного використання.

Забезпечення умов збереження та примноження людського капіталу є сучасною стратегією розвитку економіки як на мікро- і мезорівнях, так і на макрорівні.

Результати дослідження

Проблема оцінювання людського полягає в тому, що традиційний облік розглядає тільки ресурси, які є власністю підприємства. У зв'язку з тим, що персонал як особливий вид ресурсу не може бути ні майном, ні є об'єктом власності, представники традиційного обліку не розглядають його як об'єкт обліку – актив (ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому) [1]. Водночас в економічній літературі через відсутність чітких і однозначних позицій у розумінні самого поняття "людський капітал" залишається проблемою неоднозначність його трактування.

Отже, існує недостатня розробленість досліджуваної теми як в методологічному, так і в теоретичному аспектах

Метою дослідження є аналіз існуючих методів оцінювання рівня людського капіталу, що уможливить подальше покращення управління ним.

Людський капітал — це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [2].

Теорія людського капіталу виникла на основі попереднього розвитку економічної науки. Передусім вона пов'язана з розвитком концепції капіталу. Ще за часів зародження капіталістичних відносин у працях класиків політичної економії під час визначення змісту поняття «капітал» зустрічаються спроби віднести до нього саму людину або її здібності. В. Петті першим висловив ідею про те, що люди з їх виробничими здібностями являють собою багатство. На його погляд, «Вбачається розумним те, що ми звемо багатством, майном чи запасом країни і що є результатом попередньої чи минулої праці, не вважати чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювати однаково» [3].

Оскільки формування людського капіталу підприємства здійснюється на основі особистих якостей і характеристик співробітників, то основними показниками, що використовуються для дослідження

людського капіталу підприємства, можуть бути такі: кваліфікаційний склад співробітників, передній рівень освіти, віковий склад персоналу, середній стаж роботи за спеціальністю, витрати на персонал. На основі цього можна узагальнити сукупність існуючих підходів до оцінювання людського капіталу підприємства. Отримані результати наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Методи оцінювання людського капіталу підприємства

Методи оцінювання	Сутність методу	Переваги	Недоліки
Монітор нематеріальних активів	Застосування системи стратегічних індикаторів, що відображають процес відтворення й використання людського капіталу	Дає змогу отримати інформацію, не про минулі досягнення компанії, а про те, як компанія розвивається.	Відсутніми є універсальні параметри оцінювання людського капіталу, тому керівництву необхідно самостійно визначити набір показників, які найбільш вдало характеризують діяльність.
Витратний метод	Включає в інвестиції у людський капітал витрати домогосподарств і суспільства на виховання дітей до працездатного віку й отримання певної спеціальності, на перепідготовку та підвищення кваліфікації, охорону здоров'я, міграцію та ін.	Можливість виявлення частки людського капіталу в національному багатстві.	Недоліком цього методу можна вважати те, що не можна розрахувати чисту вартість людського капіталу, оскільки не передбачено виділення частки витрат, яка йде на відтворення людського капіталу, на його реальне накопичення. Не враховує потенційний та наявний ефект, що може бути отриманий від людського капіталу.
Концепція життєвого циклу та перманентного доходу	Грунтується на мікроекономічних передумовах планування обсягів споживання і заощадження протягом усього життя. Тобто планується майбутній дохід, який можна отримати внаслідок інвестицій у людський капітал.	Заощадження розглядаються не тільки як відкладене споживання, але і як процес формування портфеля активів майна суб'єкта.	Складність у визначенні тимчасового або випадкового доходу.
Натуральні (тимчасові) оцінки	Передбачають вимір людського капіталу (його освітньої складової) в людино-роках навчання.	Вважається одним з найпростіших методів.	Точність методу не завжди є достатньою, оскільки неможливо повноцінно врахувати нерівнозначність року навчання на різних рівнях освіти, тобто під час отримання загальної (школа, гімназія, ліцей), середньої професійної (коледж, училище), вищої (університет, інститут) і т.п. Крім того, цей метод не дозволяє оцінити реальний рівень отриманих знань.

Методи оцінювання	Сутність методу	Переваги	Недоліки
Метод розрахунку прямих витрат на персонал	Розрахунок загальних економічних витрат, які здійснюються підприємством на свій персонал, включаючи оцінку витрат на оплату праці, пов'язані з цим податки, охорону і поліпшення умов праці, витрати на навчання і підвищення кваліфікації.	Простота і надійність	Неповна оцінка реальної величини людського капіталу. Частина його може просто не використовуватися на підприємстві.
Метод конкурентної оцінки вартості людського капіталу	Цей метод заснований на сумарній оцінці витрат і потенційного збитку, що завдається компанії за умови переходу працівника на інше підприємство.	Цей метод є складнішим, але він дає набагато кращу оцінку реальної вартості людського капіталу фірми.	Оцінка максимальна лише для найбільш кваліфікованих працівників фірми у сфері менеджменту, інформаційних систем, інноваційних інтелектуальних процесів.
Метод вимірювання індивідуальної вартості працівника	Індивідуальна цінність працівника визначається обсягом послуг, які працівник надасть або реалізує, працюючи в даній організації. Це визначає очікувану умовну вартість працівника.	Метод дає змогу менеджеру по персоналу оптимізувати вартість своїх людських ресурсів та віддати перевагу кандидату, що має найбільшу реалізовану вартість, а не просто є найбільш здібним.	Індивідуальна цінність залежить від очікуваної ймовірності того, що працівник залишиться працювати в даній організації і саме тут реалізує свій потенціал.

Оцінювання людського капіталу за будь-яким методом ускладнюється за рахунок таких аспектів: кожний індивід володіє унікальним набором здібностей, знань, навичок, мотивацій, тож однозначно прогнозувати, де, як і коли вони будуть застосовані, неможливо; більшість економік світу, зокрема українська, мають багатогалузеву структуру, що розширює можливості самореалізації для індивідів і суспільства загалом, а отже, ускладнює їх вибір й унеможливує передбачення максимально очікуваного доходу від їх діяльності тощо.

Висновки

Незважаючи на численні роботи, що досліджують людський капітал і різноманітність підходів до його оцінювання, на практиці під час вимірювання даного виду капіталу залишається величезна кількість невирішених проблем, оскільки деякі активи людського капіталу не піддаються безпосередньому оцінюванню. Тому доводиться використовувати досить опосередковані методи їх оцінювання. Це говорить про те, що підрахунок вартісних значень є дуже трудомістким процесом. Однак це не єдина складність у процесі оцінювання людського капіталу. Набагато більше перешкод викликають збір, оброблення і оцінювання достовірності необхідної інформації на всіх рівнях дослідження (макроекономічному, регіональному, корпоративному). Усі ці чинники засвідчують необхідність формування універсального підходу, який би був суперпозицією найбільш продуктивних серед них. Вибір таких методів уможливує аналіз виявлених в статті недоліків та переваг існуючих методів.

У своїх роботах автори статті пропонують для покращення якості оцінювання людського капіталу відповідний підхід [5], що уможливує врахування широкого спектру аналізованих різноякісних параметрів впливу, які є дієвими, на основі математичного апарату штучного інтелекту. Такий метод дозволяє автоматизовано динамічно оцінювати рівень людського капіталу природною мовою експерта з мінімальними витратами часу і фінансових ресурсів.

Література

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / Антонюк В.П. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007.– 348 с.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; [пер. с англ. ; предисл. В.С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Flamholtz E.G. A Model for Human resource Valuation: A Stochastic Process with Service Rewards. I Accounting Review, April, 1971. – 65 p.
4. Арабян К.К. Измерение человеческого капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/arabjan_izmerenie.htm
5. Азарова А. А. Структурная модель интеллектуального капитала / А. А. Азарова, А. Ф. Воробец // Теория экономического анализа. – 2013. – № 43. – С. 34–44.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ГАЛУЗЕЙ У РЕГІОНАХ

Визначено, що інституційне середовище чинить безпосередній вплив на розвиток економіки та її галузей в регіонах, а основним предметом аналізу передумов розвитку стає взаємодія економічної та інституційної складової. З метою подолання негативного впливу інституційного середовища на економіку регіону запропоновано зосередити увагу на вирішенні наступних питань: виявити та проаналізувати структурні зрушення в регіональній економіці та визначити вплив на них інституційних факторів; розширити зону дослідження впливу інституційних факторів на розвиток економіки регіону, яка, зазвичай, обмежується лише розглядом об'єктної бази їх дії; приділити значну увагу питанням неоднорідності наявного потенціалу галузей в регіонах; виробити єдину систему інструментів, яка б враховувала як регіональні, так і загальнодержавні пріоритети розвитку; запропонувати загальний системний підхід до оцінки впливу інституційного середовища на розвиток економіки регіону та регіональних систем.

Ключові слова: інституційне середовище; галузь; регіон; розвиток; система.

BAZYLIUK V. B.
Ukrainian Academy of Printing, Lviv

THE IMPACT OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FACTORS ON THE DEVELOPMENT SECTORS IN THE REGION

It was determined that the institutional environment has a direct impact on the economy and its branches in the regions and the main subject of analysis of the preconditions is the interaction of economic and institutional component. It was proved that the imperfection of existing research methods of regional processes, low level of efficiency of behaviour prediction of complex social and economic systems in the region, the constant lack of funds for the implementation of regional programs and levelling imbalances in territorial development necessitates systemic transformation. It was proposed to overcome the negative impact of the institutional environment on the economy of the region focusing on the following issues: identify and analyze the structural changes in the regional economy and define the impact on their institutional factors; extend the zone research of the impact of institutional factors on the economy of the region, which is usually limited by consideration of the objective base of their action; pay special attention to the heterogeneity existing potential sectors in the region; develop a single system that takes into account both regional and national development priorities; offer a total system approach to assess the impact of the institutional environment for economic development of the region and regional systems.

Keywords: institutional environment; branch; region; development; system.

Постановка завдання. Ефективність економічного розвитку значною мірою залежить від інституційного середовища. В економічній науці інституційне середовище розглядається як сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних норм і правил, що визначають рамки поведінки суб'єктів і утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Галузева система складається з регіональних підсистем, то її функціонування забезпечують процеси взаємодії суб'єктивних і об'єктивних елементів підсистем. За стабільного розвитку економіки інституційне середовище регулює процеси розвитку по сформованій вертикалі – від глобальних принципів і форм до регіональних, а пізніше і до рівня окремо взятого підприємства. В умовах появи негативних тенденцій зумовлених інституційним середовищем, часто має місце протилежне явище, коли процес інституційного регулювання спрямований від регіональних механізмів до загальнодержавних, що зумовлює появу нових норм і правил на всіх рівнях національної економіки.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних основ впливу інституційного середовища на регіональний розвиток проводилось у роботах О. Амоші, В. Геєця, О. Гонти, Б. Данилишина, М. Долішнього, Я. Жаліла, А. Мельника, Н. Мікули, Г. Мостового, І. Стороняської, І. Студеннікова, М. Чумаченко, С. Шульца та інших.

Проте проблема оцінки впливу інституційного середовища на регіональний розвиток потребує подальших розробок, оскільки, цей складний процес не отримав в наукових працях однаково повного висвітлення. Так, більшість із представлених підходів розглядають вплив інститутів на регіональний розвиток загалом, а питанням розвитку галузей в регіоні не приділяється належна увага.

Мета статті полягає у обґрунтуванні теоретичних основ впливу інституційного середовища на рівень економічного розвитку галузей в регіонах.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні основи суті інституційного середовища і його основних елементів були закладені в роботах Д. Норґа, який визначив інституційне середовище як сукупність основоположних норм і правил [4]. Подальші дослідження були спрямовані на вивчення взаємодії основних інститутів в ринковій економіці. Дану теорію у своїх роботах підтримав, також, інший відомий дослідник Дж Уолліс [5]. Незаперечною перевагою наведеного підходу є можливість розширення технологічних концепцій економічної еволюції за допомогою інституційної теорії на паритетних засадах.

Іншою, не менш важливою характеристикою сучасної інституційної теорії та пов'язаних із нею тенденцій стає дослідження інституційних структур через призму новітніх методів формального аналізу, які все частіше ґрунтуються на високотехнічних теоретичних моделях статистичної обробки даних. А роботи основоположників інституційної теорії, таких як Т. Веблен, представники неокласичної школи відносять до таких, які мають неналежне аналітичне підґрунтя [3, с. 522].

У свою чергу, очевидним є той факт, що загальноекономічні процеси впливають на розвиток регіональних систем. Тому аналіз інституційного середовища на рівні країни дозволяє визначити основні тенденції, що впливають на процеси функціонування регіональних галузевих систем. З огляду на той факт, що галузева система складається з регіональних підсистем, слід зауважити, що функціонування цієї системи забезпечують процеси взаємодії суб'єктивних і об'єктивних елементів підсистем. В умовах стабільного розвитку економіки інституційне регулювання здійснюється від глобальних принципів і форм до регіональних. При несприятливому стані зовнішнього середовища спостерігається протилежне явище, коли процес інституційного регулювання спрямований від регіональних механізмів до загальних. Внаслідок чого здійснюється оновлення норм і правил на всіх рівнях інституційного середовища.

Загальний розвиток регіональних галузевих систем, так як і стимулювання їх інноваційної активності в регіонах, зумовлюють необхідність застосування комплексного системного підходу щодо проведення трансформацій на всіх рівнях інституційного середовища.

Активізація інноваційної складової регіонального розвитку в значній мірі обумовлена ресурсною складовою, рівнем диференціації доходів населення, податковою системою, захищеністю власності та, безумовно, якістю функціонуючих інститутів.

Недосконалість існуючих методів дослідження регіональних процесів, низький рівень ефективності прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем в регіонах, постійний брак коштів на реалізацію регіональних програм та на нівелювання дисбалансів у територіальному розвитку, вимагають проведення системних трансформацій в даному напрямі. Необхідно відзначити деякі позитивні зрушення, які відбулись в Україні та стосуються децентралізації економіки – перерозподілу ресурсів та повноважень із центру в регіони. За оцінками вітчизняних фахівців, це може забезпечити вагомий поштовх у регіональному розвитку [2]. Запорукою успішного проведення таких реформ є впровадження новітніх підходів, ідеології та методів розвитку економічної науки, в тому числі, орієнтованих на дослідження просторових аспектів організації економіки і господарського розвитку.

Таким чином, можемо говорити про те, що з метою дослідження особливостей регіонального розвитку все частіше застосовують синтез різного роду теорій, які ґрунтуються на інституційній платформі. Це дозволяє провести аналіз та окреслити перспективи розвитку не лише регіону в цілому, а й дослідити специфіку розвитку окремо взятої галузі в регіоні та її взаємодії із іншими регіональними підсистемами.

Досить перспективним, на нашу думку, є підхід щодо дослідження регіональних економічних системи з позиції сукупності інститутів. Даний підхід може бути ефективно застосований на основі сформованого В.Л. Макаровим теоретичного уявлення про інститут як досить стійку коаліцію первинних економічних агентів [1]. Перспективність такого припущення полягає в тому, що для дослідження просторової динаміки доцільне вивчення не індивідуальної, а групової поведінки різноманітних суб'єктів та систем в економіці.

При застосуванні даної моделі просторова структура розгадається як сукупність внутрішніх взаємозв'язків і відносин між суб'єктами з однієї сторони, та їх зв'язків із зовнішнім середовищем – з іншої. За таких умов система основних індикаторів розвитку регіональних систем та інституційних впливів на них буде складатись із сукупності елементів, які зосереджені у певних просторових межах.

Основною перевагою застосування інституційної теорії в регіональній економіці є те, що вона здатна забезпечити принципово новий погляд (поліпросторовий) до наукового обґрунтування проблем регіонального розвитку у порівнянні із класичними підходами. Поліпросторова концепція розвитку регіональних систем має суттєву перевагу над класичними підходами завдяки врахуванню значної кількості сфер, кожна з яких створює власний простір існування (у даному кожен інститут формує свій простір, а у сукупності взаємодія цих просторів формує інституційне середовище). Крім того, така взаємодія поширюється як у внутрішньопросторовому, так і у міжпросторовому напрямі. Таким чином, можемо говорити про функціонування певного сукупного інституційного простору, який формується внаслідок накладення окремих просторів різних інститутів та функціональних сегментів, що до нього входять. Кінцевим результатом такої взаємодії є утворення складної тривимірної конфігурації, дослідження особливостей якої дає змогу розглядати різні варіанти функціонування регіональних виробничих систем і прогнозувати їх розвиток.

Аналіз представлених теоретичних напрацювань та власні дослідження кризових явищ з якими зіштовхнулася вітчизняна економіка внаслідок негативних економічних тенденцій зумовлених в основному військово-політичними чинниками, на нашу думку, дозволяють узагальнити цілий ряд проблем, що постали перед галузями у регіонах. При цьому, вважаємо, що з метою подолання впливу даних негативних явищ на економіку регіону необхідно зосередити увагу на наступних проблемах, які мають інституційну природу:

– при дослідженні розвитку регіональних галузевих систем, враховуючи структурні зміни та вплив на них інституційних факторів, необхідно виявити та проаналізувати ефективність дії даних функцій. Для

цього необхідно визначити пріоритетні цілі і завдання розвитку регіональної системи, окреслити перспективи розвитку та закріпити їх у відповідних регіональних програмах;

– вивчення впливу інституційних факторів на розвиток економіки регіону та різноманітних регіональних галузевих систем обмежується, зазвичай, лише розглядом об'єктної бази їх дії, тобто впливом інноваційних інституцій розвитку (кластери, технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси тощо);

– значною проблемою при формуванні загальнодержавних програм регіонального розвитку залишається не належна увага до питань неоднорідності потенціалу галузевих систем в регіонах за обсягом реалізації продукції, кількістю трудових ресурсів, виробничо-технологічними можливостями тощо, які й окреслюють специфіку тої чи іншої території. Для цього необхідно визначити особливості розвитку галузей в регіонах та зважаючи на обмежений набір ресурсів сформувавши план розвитку окремих секторів, який би ґрунтувався на важливості в економіці регіону тої чи іншої галузі. Вироблення єдиної системи інструментів, яка б враховувала як регіональні, так, і загальнодержавні пріоритети. Необхідно виправити існуючу до цього часу практику, коли одні регіони отримували значні субвенції на підтримку певних галузей за рахунок недофінансування інших. Вирішення даних питань вимагає продовження проведення законодавчих змін, подальшої децентралізації, формування інвестиційної привабливості регіонів, а також конкретних програм із підтримки модернізації промисловості в регіонах із залученням необхідного рівня фінансування таких проєктів. Ще однією важливою, на нашу думку, проблемою проаналізованої теоретичної бази є відсутність загальноприйнятого системного підходу щодо ролі інституційних факторів у розвитку економіки регіону та регіональних систем. Здебільшого, наведені праці акцентують увагу на вивченні дії одного або декількох факторів на окрему проблему економіки регіону (розвиток агломерацій, інвестиційну привабливість регіону, формування зовнішньоекономічних зв'язків регіону тощо).

Висновки. Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що в зв'язку з необхідністю впорядкування економічної діяльності суб'єктів регіонального ринку, зростає важливість інституційного аспекту. Формування прогресивних норм і правил щодо взаємодії суб'єктів регіонального ринку з інституційним середовищем дозволяє підвищити рівень ефективності розвитку галузей в регіонах загалом. В основі забезпечення розвитку галузей в регіонах значну роль відіграють внутрішні процеси – аналіз поточної ситуації, досвід попередніх взаємодій, майбутні очікування та й інші цінності, які формують внутрішнє середовище діяльності. Проте, визначальною залишається роль інституційного середовища, яке створює механізми координації взаємин як між суб'єктами галузей в регіонах, так і з іншими регіональними та національними системами.

Узагальнення представлених думок щодо ролі інституційних чинників у розвитку регіональних систем дасть змогу в подальшому виробити можливі практичні кроки щодо формування умов для забезпечення інституційного розвитку галузей в регіонах. Необхідне подальше удосконалення організаційно-інституційної методології розвитку систем управління галузями в регіонах, яка б ґрунтувалась на інтегрованій сукупності наступних складових: еволюційному підході; концепції управління людськими ресурсами; системно-інтеграційному підході; концепціях сталого розвитку та активізації інтелектуального капіталу.

Література

1. Макаров В. Л. О математических моделях конкуренции между предприятиями / В. Л. Макаров // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 1. – С. 5 – 9.
2. Чубарь О. Г. Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади / О. Г. Чубарь, К. С. Машіко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 419–426.
3. Niehans J. A History of Economic Theory Classic Contributions / J. Niehans. – The John Hopkins University Press, 1990. – 278 p.
4. North D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance / D. North. – London : Cambridge University Press, 1990. – 152 p.
5. North D. Integrating institutional change and technological change in economic history: a transaction cost approach / D. North, J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – Vol. 150. No. 4. – P. 609-624.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Палига С. М.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті розглядаються проблеми платіжної системи України та пропонуються шляхи щодо їх вирішення. Доведено, що суттєвим недоліком і головною перешкодою для прискорення розвитку електронних платіжних систем є недовіра багатьох користувачів до електронних грошей і надійності їх захисту.

Ключові слова: електронні платежі, смарт-картка, платіжна організація, гроші.

AZAROVA A. A., TESLYUK A. V.
Vinnytsia National Technical University

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE PAYMENT SYSTEM OF UKRAINE AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

The article deals with the problem of the payment system of Ukraine and the ways of their solution. It is proved that a significant disadvantage and a major obstacle to accelerating the development of electronic payment systems is the lack of confidence many users of electronic money and the reliability of their protection. Today the problem is still unresolved because of obstacles such as systematization mechanisms for exchange of payment documents, the risk of interference with the electronic payment system of the bank staff, low interest in the use of electronic payments. The rapid technological development in the field of electronics and cybernetics became a prerequisite for increasing intensive processes of information in all spheres of the economy. The use of national electronic payment system to speed settlements and turnover, reduce paperwork, strengthen monitoring of money supply in the country.

Keywords: electronic payment, smart-card payment organization, money.

Вступ

Сучасний етап розвитку банківського сектора України характеризується розширенням обсягів і структури грошового обороту, необхідністю уникнення фінансових ризиків і налагодження дієвого контролю за системою грошового обігу в Україні. Однією з таких послуг є запровадження електронних грошей, створення систем електронних платежів і розрахунків. Платіжна система України (ПСУ) є визначальною складовою національної економіки, центральною ланкою фінансово-банківської системи. Як показує досвід розвинених країн, раціональна організація платіжної системи сприяє вдосконаленню грошово-кредитних відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери в цілому, забезпеченню розвитку національного господарства, а також здійсненню міждержавних валютних розрахунків. Це і пояснює підвищення інтересу до проблеми розвитку платіжної системи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, але сьогодні ця проблема й досі залишається невирішеною через такі перешкоди, як систематизація механізмів обміну платіжними документами, небезпека втручання в систему електронних платежів персоналом банку, низький інтерес до використання електронних розрахунків. У цьому зв'язку дослідження стратегії розвитку платіжної системи України набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацьовано потужну нормативну та інформаційну базу щодо формування ПСУ. Дослідженням у напрямку розвитку платіжної системи займаються такі закордонні вчені, як Р. Глен Габбард, М. Р. Енг, Е. М. Долан, Е. Л. Рид, а також вітчизняні науковці: Н. М. Кочеткова, Б. П. Адамик, А. І. Ліпіс, І. Ф. Мартинюк, О. О. Прокопенко, О. В. Рудинська, Н. А. Єрохіна та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Платіжну систему представляють платіжною організацією, до якої входять члени платіжної системи та сукупність відносин між ними, що виникають під час проведення переказу коштів. Переказ коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система[5].

Потрібно зазначити, що у більшості розвинених країн платіжна система складається з кількох самостійних систем, кожна з яких задовольняє вимогам окремої платіжної сфери. Виходячи з того, яку роль відіграють платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

- системи міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних транзакцій між банками, зумовлених виконанням платежів їхніх клієнтів або власних зобов'язань одного банку перед іншим;
- внутрішньобанківські платіжні системи створюються, щоб забезпечити найбільш сприятливі умови щодо проходження платежів між установами, що належать до однієї групи;
- системи «клієнт-банк» використовуються банками, які пропонують платіжні послуги своїм клієнтам на базі сучасних технологій. Так, нині все більшого поширення набуває банківське обслуговування вдома або «домашній банк»;

- системи масових платежів, які широко використовуються у розвинених державах світу. Незважаючи на те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення тощо) достатньо розповсюджені, останнім часом усе ширше впроваджується система масових (споживчих) платежів із використанням пластикових карток.

Необхідними елементами функціонуючих платіжних систем є:

- нормативно-правова база, що регулює платіжні відносини, має створювати сприятливі умови для забезпечення потреб нормального функціонування платіжної системи;

- захист інформації як сукупність програмно-технічних, нормативно-правових, адміністративно-організаційних засобів.

Під час здійснення платежів використовують різні платіжні інструменти: готівка, картки, платіжні доручення, векселя тощо. Відтак, платіжний інструмент характеризується:

- своєю формою (традиційно поширені у минулому паперові за формою платіжні інструменти поступаються місцем пластиковим карткам або електронним повідомленням);

- засобами захисту та підтвердження справжності (замість традиційного підпису все ширше застосовують персональні ідентифікаційні номери, паролі або електронні підписи);

- кредитовим чи дебетовим характером дії. При кредитовому переказі платник передає своєму банку розпорядження продебетувати його рахунок і перерахувати кошти на рахунок одержувача платежу після чого кошти зараховуються на рахунок одержувача [1].

Останнім етапом розвитку платіжної системи є система масових платежів за товари та послуги за допомогою пластикових карток.

Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів, в якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою платіжних смарт-карток за технологією, що розроблена Національним банком України [4].

Метою створення НСМЕП є розроблення та впровадження в Україні відносно дешевої надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків, яка в основному розрахована на роботу в режимі «off-line».

До складу НСМЕП входять:

- розрахунковий банк платіжної системи;

- платіжна організація;

- члени платіжної системи;

- учасники платіжної системи;

Збір платіжної інформації та взаєморозрахунки в системі проводяться:

- міжбанківські – щоденно (в банківські дні) за кліринговою схемою, у т. ч. і по комісійним;

- внутрішньобанківські – щоденно (в банківські дні) самостійно банком-учасником за інформацією банківської карткової системи;

- платежі за вступ до системи, за обладнання і т. ін. – проводяться окремо.

Оскільки Національний банк вважає створення НСМЕП завершальною стадією у побудові системи електронних платежів в Україні, то проблемі подальшого розвитку системи НСМЕП приділяється суттєва увага.

Концептуальними основами удосконалення національної електронної платіжної системи України була Програма розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006–2008 роки, що спрямовувалася на створення необхідних умов для поліпшення структури грошового обігу та забезпечення високого рівня захищеності спеціальних платіжних засобів за рахунок розбудови в Україні масових безготівкових платежів з використанням платіжних карток і скорочення частки готівкових розрахунків [3]. У теперішній час такі функції набуває ПСУ, що регламентується:

- положенням про здійснення операцій з електронними грошима в Національній системі масових електронних платежів на базі відкритих міжнародних стандартів;

- положенням про функціонування продуктів Національної системи масових електронних платежів на базі відкритих міжнародних стандартів;

- переліком міжбанківських комісійних за операціями, що виконуються в Національній системі масових електронних платежів за електронними платіжними засобами НСМЕП на базі відкритих міжнародних стандартів”;

- вимогам до мікропроцесорних карток НСМЕП стандарту EMV.

- положенням про порядок емісії платіжних карток Національної системи масових електронних платежів з магнітною смугою “Національна картка” і здійснення операцій з їх використанням;

- специфікацією мобільного платіжного інструменту на базі технології QR-код.

Метою удосконалення національної електронної платіжної системи України, відповідно до змісту програми, є визначення стратегічних напрямів розвитку НСМЕП на найближчі роки та забезпечення системного підходу під час її впровадження в Україні. При цьому основними завданнями є:

1) збільшення частки безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою;

2) збільшення частки безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток, які найбільш повно відповідають вимогам безпеки (смарт-картки), у загальному обсязі операцій, що здійснюються з використанням платіжних карток в Україні;

3) забезпечення державної підтримки діяльності НСМЕП.

Одним із засобів покращення ПСУ є електронні гроші на базі смарт-карт. Смарт-картки (Smart Card) – пластикові картки із вбудованим мікропроцесором, за виглядом схожі на звичайні кредитні картки. Смарт-карта, за своєю суттю, являє собою мікрокомп'ютер і містить усі відповідні основні апаратні компоненти: центральний процесор, оперативну та постійну пам'ять.

Частина інформації, записаної на карті, може бути доступна тільки внутрішнім програмам, що разом із вбудованими криптографічними засобами робить мікропроцесорну карту високозахищеним інструментом, який може бути використаний у фінансових додатках, що пред'являють підвищені вимоги до захисту інформації. Смарт-картки розглядаються в даний час як найбільш перспективний вид пластикових карток. Їх обчислювальні можливості дозволяють використовувати, наприклад, одну і ту ж карту в операціях з авторизацією в режимі підключення і як електронний гаманець. Широке впровадження в системах VISA і EuroPay / MasterCard протягом десятиліття дозволить повністю витіснити карти з магнітною смугою. Основними бар'єрами на шляху широкого розповсюдження смарт-карт в Україні як платіжний інструмент в Інтернеті сьогодні є досить низька їх поширеність порівняно зі звичайними магнітними картками, а також те, що для їх застосування як інструмента оплати через Інтернет потрібна наявність периферійного пристрою для ПК.

Розширення сфери застосування технологій і складових апаратно-програмного комплексу НСМЕП забезпечується за рахунок використання не фінансових додатків «платіжної картки НСМЕП нового покоління» та реалізації таких супутніх проектів: «Транспортна картка» (з урахуванням соціальної складової); «Соціальна картка»; «Митна картка»; «Електронний паспорт»; «Картка страхувальника» тощо.

Діяльність та розвиток організаційної структури НСМЕП забезпечуються за рахунок: залучення до роботи в НСМЕП нових банків; залучення до роботи в НСМЕП нових учасників (банківських процесингових центрів, еквайрингових компаній та технічних еквайрів); залучення до участі у виробництві карток НСМЕП нових підприємств, що мають відповідний сертифікат якості; забезпечення інформаційної підтримки та пропагування НСМЕП.

Удосконалення та розвиток нормативно-правової бази НСМЕП має забезпечуватися шляхом: створення та ведення реєстру нормативних, методичних, технологічних та організаційних документів НСМЕП; розроблення методичних і технологічних документів, які забезпечують функціонування НСМЕП; стандартизації та розроблення інтерфейсів; розроблення нормативно-правових і технічних документів для забезпечення виготовлення суміщених платіжних терміналів, поєднаних із реєстраторами розрахункових операцій; розроблення специфікацій для реалізації супутніх проектів (транспортних, соціальних тощо).

Захист комерційної інформації здійснюється за допомогою систем на основі пластикових карток (більшість) та на основі цифрових грошей.

Наймасовішим механізмом захисту інформації, який застосовується в WWW-системі (у тому числі під час проведення платежів) є протокол SSL (Secure Sockets Layer). Він використовує принцип шифрування інформації з відкритим ключем. Під ключем розуміють ланцюжок чисел, з яким комбінується інформація шляхом використання криптографічного (шифрувального) алгоритму для отримання незв'язного шифрованого тексту.

У випадку застосування протоколу SSL використовується пара ключів, при цьому кожна половина пари шифрує інформацію так, що її може розшифрувати тільки інша половина. Проте важлива інформація при несумлінному зберіганні на сервері продавця може бути доступною. Існує також можливість підміни інформації або подача недостовірної інформації про покупця або користувача.

Такі недоліки усунуті за рахунок використання протоколу SET (Secure Electronic Transaction), який ґрунтується на застосуванні цифрових підписів з сертифікатом (електронним ідентифікатором, який засвідчує справжність користувача, містить інформацію про нього і слугує підтвердженням криптографічних ключів). Проте SET вимагає спеціального програмного забезпечення для власників карток, крамниць та банків, а також всі учасники платіжної системи повинні мати цифрові сертифікати, що ускладнює і підвищує вартість його впровадження.

З 2000 р. існує спрощений варіант SET (3D SET), який встановлюється тільки на серверах банків есквайра та емітента.

Захист систем із використанням цифрових грошей забезпечують найчастіше з використанням криптографії з відкритим ключем, цифрового підпису "сліпого" цифрового підпису, та застосування смарт-карток. Цифровий (електронний) підпис – послідовність одного або кількох символів, який є електронним еквівалентом письмового підпису.

"Сліпий" цифровий підпис полягає в тому, що під час підписування інформації користувач бачить лише необхідну йому частину її (наприклад номінал електронних купюр), але своїм підписом він затверджує справжність усього обсягу інформації.

Стрімкий технологічний розвиток у сфері електроніки та кібернетики став передумовою

інтенсивного нарощування процесів інформатизації усіх сфер народного господарства. Формування інформаційного суспільства привело до виходу інформаційно-комунікаційних технологій на новий рівень, що дозволяє вирішувати складні економічні завдання як для окремих комерційних структур, так і в загальнодержавному масштабі. При цьому значна частина економіки бізнесу стають електронними і переміщуються у глобальне середовище мережі Internet.

Одним із засобів здійснення і підтримки процесів інформатизації в економічному середовищі є електронна комерція, яка дає змогу максимально ефективно здійснювати комерційні операції, оперативно реагувати на зміни ринку товарів та послуг, розширювати сфери впливу комерційних суб'єктів та посилювати їх конкурентні переваги [6].

Висновки

У статті запропоновано з метою покращення функціонування ПСУ реалізувати такі заходи:

1. Забезпечити діяльність та розвиток організаційної структури НСМЕП та СЕП.
2. Запровадити комплексні заходи, які будуть вказувати на єдиний платіжний простір.
3. Покращити взаємодію національної та міжнародної платіжних систем.
4. Мінімізувати відсоток готівкової форми розрахунку.
5. Забезпечити функціональний і технологічний розвиток НСМЕП та СЕП.
6. Запропонувати інтегровану банківську платіжну систему в межах України.
7. Розширити можливість використання безготівкової форми розрахунку із застосуванням платіжних карток.
8. Побудувати більш ефективну і надійну систему внутрішньодержавних розрахунків, за рахунок врегулювання наявного ринку платіжних систем.

Застосування національної системи електронних платежів дозволяє прискорити здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшити документообіг, посилити контроль за станом грошової маси в державі, знизити збитки держави та підприємців від низької швидкості виконання розрахунків та використання підроблених платіжних документів; підвищити можливості комерційних банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів.

Література

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : закон № 2346-III від 05.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
2. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : постанова Національного Банку України № 22 від 21.01.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
3. Про затвердження Програми розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006-2008 роки : постанова НБУ № 121 від 30.03.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0121500-06>
4. Васильченко З. М. Трансформація діяльності комерційних банків в економіці держави : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.04.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2010. – 32 с.
5. Кравець В. М. Розробка та впровадження національної системи масових електронних платежів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Суми, 2009. – 17 с.
6. Електронні платіжні системи Інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/27112-63-debetov-Internet-sistemi-ta-h-spetsifchn-platjn-zasobi.html>

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Мороз О. О.

ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Узагальнено важливість оцінювання рівня економічної безпеки регіону як передумови забезпечення його конкурентоспроможності з урахуванням класифікації конкурентних переваг регіонів. Обґрунтовано алгоритм оцінювання рівня економічної безпеки регіону в контексті забезпечення його конкурентоспроможності. Ідентифіковано систему показників економічної безпеки регіону відповідно до компонент його конкурентоспроможності. Проведено діагностику економічної безпеки регіонів України за основними параметрами соціально-економічного розвитку. За результатами бальної оцінювання рівня економічної безпеки виокремлено групи регіонів України з відносно високим, нормальним, передкризовим та критичним рівнем їх економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, конкурентоспроможність, регіон, оцінювання взаємозв'язків, параметри соціально-економічного розвитку, бальна оцінка.

BILYK R. R.

«M. I. Dolishnyi Institute of Regional Research of NAS of Ukraine», Lviv, Ukraine

EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY AND COMPETITIVENESS INTERCONNECTIONS OF REGION

The actuality of evaluation of region economic security as an ensuring precondition of its competitiveness is generalized, considering the classification of the region's competitive advantages. The algorithm of evaluation of the region economic security in the aspect of connection with the region competitiveness is substantiated. The system of indicators of the region economic security according to the component of competitiveness is identified. The diagnostic of economic security of Ukraine's regions according to the basic parameters of socio-economic development is conducted. The group of regions with relatively high, normal, pre-crisis and critical levels of economic security is singled according to the results of scoring of economic security of Ukraine's regions.

Keywords: economic security, competitiveness, region, evaluation of interconnections, parameters of social and economic development, point scale.

Постановка задачі. Моніторинг економічної безпеки регіону є невід'ємним елементом системи управління, оскільки дає змогу якісно реагувати на зміни соціально-економічних умов зовнішнього та внутрішнього середовища, а також удосконалювати напрями регіональної політики в аспекті підвищення рівня конкурентоспроможності регіону. Для оцінки економічної безпеки на рівні держави, регіону чи підприємства, науковці пропонують застосовувати безліч індикаторів та показників, які характеризують компоненти економічної безпеки та мають порогові значення, перевищення яких свідчить про виникнення тих, чи інших загроз економічній безпеці [1–4]. Деякі дослідження містять обґрунтування інтегральних показників та деталізовану методику їх обчислення [5–7]. Однак, не зважаючи на значну кількість підходів, доцільно виділити та практично застосувати підхід для оцінки економічної безпеки регіону як передумови забезпечення його конкурентоспроможності, з урахуванням класифікації конкурентних переваг регіонів.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми економічної безпеки широко досліджують вітчизняні науковці: В. Андрійчук, О. Барановський, Д. Буркальцева, О. Власюк, З. Варналій, Т. Васильців, А. Гальчинський, В. Геєць, З. Герасимчук, Я. Жаліло, А. Мокій, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Сухоруков, В. Ткач, Ю. Харазішвілі, М. Флейчук, В. Шлемко та ін. У більшості випадків у центрі їхньої уваги перебувають окремі питання, пов'язані із визначенням сутності економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою, в тому числі на регіональному рівні шляхом аналізу загроз та чинників розвитку, складових, критеріїв та індикаторів оцінки рівня економічної безпеки. Методики оцінки рівня конкурентоспроможності регіону досліджують В. Андреев, В. Антонов, Н. Булах, Т. Гончарук, А. Гуменюк, В. Підвисоцький та ін.

Виділення невирішених частин. Водночас аналіз наукових досліджень проблем економічної безпеки дає змогу стверджувати, що на сьогодні в Україні недостатньою теоретично та емпірично обґрунтовано інструментарій оцінювання економічної безпеки на регіональному рівні, використання якого дозволить оцінити вплив конкурентоспроможності регіону на його економічну безпеку.

Формулювання цілей. Метою статті є оцінювання взаємозв'язків економічної безпеки та конкурентоспроможності регіону.

Вклад основного матеріалу. Оцінювання рівня економічної безпеки регіону в аспекті зв'язку із конкурентоспроможністю регіону доцільно здійснювати за наступним алгоритмом:

1. Формування системи показників економічної безпеки. На даному етапі необхідно виділити ряд показників економічної безпеки, які відповідатимуть кожній з компонент конкурентоспроможності регіону. Зазначимо, що актуально показники економічної безпеки обґрунтовувати не лише з погляду конкурентоспроможності, але й в аспекті загроз безпеці, які виникатимуть у разі перевищення порогового

значення.

2. Рационалізація системи показників. На даному етапі доцільно звести систему показників до найбільш інформативних та таких, що найбільш повно описуватимуть економічну безпеку регіону. Вважається, що найбільш раціонально по кожній з компонент виділити 3-4 показники.

3. Збір та систематизація статистичної інформації, розрахунок індикаторів та аналіз отриманих даних. Заключний етап є вкрай важливим, оскільки сформовані висновки щодо рівня економічної безпеки регіону визначатимуть напрямки наукових розвідок в аспекті визначення стратегічних пріоритетів зміцнення конкурентоспроможності регіонів у системі забезпечення економічної безпеки держави.

Загрози економічній безпеці регіону доцільно класифікувати за виділеними компонентами (рис. 1). Серед найбільш значимих загроз економічній безпеці доцільно виділити: зниження економічної активності в регіоні, зменшення підприємницького потенціалу та зниження ділової активності загалом, дестабілізація ринку праці, погіршення умов життя населення, зменшення внутрішнього споживання, зростання економічної залежності від імпорту, зменшення інвестиційної привабливості регіону, зниження рівня соціально-економічного розвитку регіону та погіршення його конкурентних позицій. Поглиблення загроз економічній безпеці регіону більш ймовірно деструктивно впливатимуть на економічну безпеку держави.

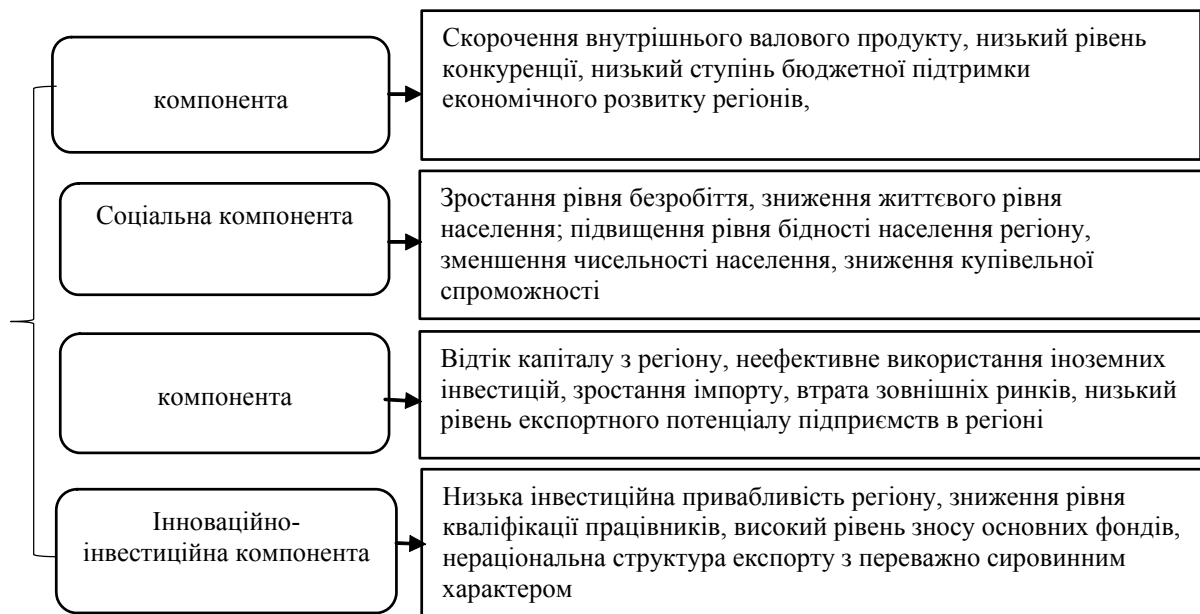


Рис. 1. Загрози економічній безпеці регіону відповідно до компонент конкурентоспроможності

Таким чином, для аналізу економічної безпеки регіону пропонується використовувати систему показників (табл. 1), яка складається з 4 груп показників, які кількісно характеризують стан безпеки, а їх аналіз в динаміці дасть змогу виділити найбільш загрозливі тенденції та сформувані ефективні напрями протидії виникнення загрозам та їх мінімізації в межах реалізації регіональної політики.

Аналіз показників фінансово-економічної компоненти економічної безпеки регіонів (табл. 2) показав, що в 2014 р. загалом спостерігалось збільшення валового регіонального продукту практично по всіх регіонах України, виняток становили Донецька (скорочення на 26,5 % у порівнянні з попереднім періодом) та Луганська області (скорочення 42,5 %). Середній відсоток підвищення ВРП на одну особу коливався в межах 15-16 %. 2014 р. характеризувався негативними тенденціями щодо скорочення доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу. Зокрема, у порівнянні з 2013 р. суттєве зниження даного показника спостерігалось в таких областях: Чернівецька (-33,3 %), Чернігівська (-22,2 %), Запорізька (-17,1 %), Житомирська (-17,6 %), Рівненська (-14,2 %). В 2015 р. по всіх регіонах простежувалась позитивна тенденція щодо підвищення рівня доходів місцевих бюджетів, виняток становила лише Івано-Франківська область (-19,9 % у порівнянні з попереднім роком). Даний показник є надзвичайно важливим при моніторингу економічної безпеки, оскільки зниження доходів місцевих бюджетів означає нестачу бюджетних коштів з наступним залученням зовнішніх джерел фінансування та поглиблення фінансової залежності регіону. Щодо обсягу реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу, то загалом за аналізований період спостерігається чітка позитивна тенденція за винятком «нестабільних регіонів» – Донецької та Луганської областей. Зважаючи, що дані регіони є одними з найбільш промислово розвинутих та володіють значним промисловим потенціалом, така тенденція не лише негативно вплине на конкурентоспроможність регіонів, але й продовжуватиме деструктивно впливати на економічну безпеку держави через дестабілізацію промисловості та загальне зниження обсягів промислового виробництва.

Система показників економічної безпеки регіону

№ з/п	Компоненти конкуренто-спроможності регіону	Показники економічної безпеки	Порогові значення або зміна	Можливі загрози
1	Фінансово-економічна	ВРП на одну особу в порівнянні зі середньостатистичним значенням по Україні, %	70	Зниження економічної активності
		Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одиницю населення	Зниження в динаміці	Нестача бюджетних коштів
		Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу	Зниження в динаміці	Зменшення підприємницького потенціалу
2	Соціальна	Чисельність населення, осіб	–	Вимирання нації, старіння населення
		Рівень безробіття, %	8	Дестабілізація ринку праці, погіршення умов життя населення
		Найвищий дохід населення у розрахунку на одну особу, грн.	Зниження в динаміці	Зниження купівельної спроможності населення
		Індекс споживчих цін, %	5	Зниження рівня внутрішнього споживання
3	Зовнішньо-економічна	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Не менше 1	Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі
		Відношення імпортованих товарів до ВРП, %	Не більше 35	Економічна залежність від імпорту
		Обсяг експорту на одну особу, дол. США	Зниження в динаміці	Зменшення експортного потенціалу
4	Інноваційно-інвестиційна	Індекс капітальних інвестицій	Зниження в динаміці	Зменшення інвестиційної привабливості регіону
		Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	Зниження в динаміці	Зниження наукового потенціалу
		Витрати на наукові дослідження, % від ВРП	2	

Таблиця 2

Показники фінансово-економічної компоненти економічної безпеки регіонів України в 2013–2015 рр.

Регіон	Показники		ВРП на одну особу, грн.			Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу, тис. грн.			Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу		
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.			
Україна	33473	36904	1,6	1,8	2,6	24461,1	27803,8	34916,9			
Вінницька	22303	27249	1,5	1,4	2,0	17941,4	17889,7	28113,9			
Волинська	19817	23218	1,2	1,1	1,8	11782,4	12520,5	17690,8			
Дніпропетровська	46333	53749	2,9	2,8	3,7	62268,5	71125,4	88537,5			
Донецька	37830	27771	2,4	2,2	2,5	31819,4	41800,9	39787,2			
Житомирська	20286	23678	1,7	1,4	2,0	13618,4	14727,7	20191,2			
Закарпатська	17044	19170	1,4	1,4	1,5	7656,1	8597,6	11033,4			
Запорізька	30526	37251	1,1	0,9	2,9	49803,5	53397,7	74303,6			
Івано-Франківська	24022	27232	2,0	2,1	1,7	15803,9	16887,7	23635,0			
Київська	39988	46058	1,3	1,2	3,2	26410,5	28053,4	39665,9			
Кіровоградська	25533	29223	1,6	1,6	2,2	15049,7	17788,4	20800,5			
Луганська	24514	14079	1,7	1,7	2,0	12451,8	20689,9	11237,8			
Львівська	24937	28731	1,6	1,5	2,3	13841,6	14215,3	21275,9			
Миколаївська	27355	30357	1,7	1,6	2,2	19914,3	21494,0	29568,2			
Одеська	29118	31268	1,7	1,8	2,6	12086,8	12424,6	18567,1			
Полтавська	39962	48040	2,2	2,1	3,0	49174,4	54546,8	71541,5			
Рівненська	19003	24762	1,4	1,2	1,7	14819,8	15515,1	22484,5			
Сумська	23517	26943	1,4	1,5	2,1	20062,7	22430,8	29011,9			
Тернопільська	16819	20228	1,3	1,0	1,5	7699,8	8667,2	11075,8			
Харківська	31128	35328	1,7	1,9	2,6	25038,0	26725,8	37474,1			
Херсонська	19311	21725	1,2	1,2	1,8	12129,9	12021,0	19081,3			
Хмельницька	20165	24662	1,1	1,3	1,9	13408,1	14070,2	20309,5			
Черкаська	26168	30628	1,4	1,6	2,3	24502,3	27352,6	35473,8			
Чернівецька	15154	16552	1,5	1,0	1,6	4799,7	4897,1	7409,8			
Чернігівська	22603	26530	1,8	1,4	2,0	13661,3	15498,1	19530,9			
м. Київ	109402	124163	3,5	3,8	5,9	28671,0	30610,6	42904,7			

Дані табл. 2: систематизовано та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

В соціальній компоненті економічної безпеки регіонів значну загрозу становить стрімке збільшення рівня безробіття населення (табл. 3). Зокрема, в 2014 р. в середньому по усіх регіонах рівень безробіття підвищився на 25-26 %. Найвищим темпом зростання рівня безробіття характеризувались: Кіровоградська (41,7 % у порівнянні з попереднім роком), Полтавська (40,2 %), Київська (31,3 %), Запорізька (27,2 %) області. Негативні тенденції простежувались і у 2015 р., однак темп зростання рівня безробіття в середньому по регіонах коливався в межах 5-6 %. До позитивних змін соціально-економічного становище регіонів варто віднести підвищення наявного доходу населення в 2015 р. Середній темп підвищення по регіонах становив 18,7 %. Проте, варто зазначити, що стрімке зростання індексу споживчих цін (43,2 % в цілому по Україні) нівелює зростання наявних доходів населення і свідчить про суттєве зниження купівельної спроможності, що своєю чергою сприяє зменшенню внутрішнього попиту та споживання в регіонах.

Таблиця 3

Показники соціальної компоненти економічної безпеки регіонів України в 2013–2015 рр.

Показники Регіон	Рівень безробіття, %			Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, грн.			Індекс споживчих цін, %		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	7,2	9,3	9,5	26719,4	26782,1	31044,3	0,5	24,91	43,32
Вінницька	8,4	10,5	9,3	23000,6	23421,7	28875,7	-0,3	23,3	38,8
Волинська	7,8	9,9	10	19804,9	20137,2	24222,3	-0,3	25,9	43,3
Дніпропетровська	6,5	8	7,4	30300,6	32036,2	38403,8	0,4	25,7	42,6
Донецька	7,8	11,02	14,2	31048,5	26234,4	20595,4	1,3	22,03	46,93
Житомирська	9,3	11,5	12	21652,1	22102,1	27041,6	-0,6	25,2	43,7
Закарпатська	7,8	9,2	9,5	17929,3	17358,1	21686,5	-0,3	25,7	44
Запорізька	6,6	8,4	10,2	28388,1	30181,8	35546,7	0,3	25,7	42,1
Івано-Франківська	7,2	8,1	8,9	20987,8	20356,7	25748,0	0	25	43,4
Київська	6,1	8	6,5	27390,6	28443,3	33207,4	-0,1	24,7	44,3
Кіровоградська	7,9	11,2	11,9	21671,4	21954,1	26631,2	0,1	24,4	41,3
Луганська	6,2	11,42	16,6	25590,3	19788,3	14882,5	1,3	25,23	38,83
Львівська	7,1	8,6	8,3	23138,3	23595,2	28772,1	0,2	26,7	45,2
Миколаївська	7,4	9,1	9,2	23868,8	23458,5	28580,0	0,7	24,9	43,5
Одеська	5,3	6,7	6,7	25571,8	24242,0	31542,6	0,9	27,2	44,6
Полтавська	8,2	11,5	12,4	25371,2	26195,7	31243,1	-0,4	23,8	45
Рівненська	9,4	10,6	11	21165,0	21781,0	25951,8	-0,7	27	44,9
Сумська	7,7	9,5	10,6	23558,6	23938,1	29810,4	-0,5	24,7	45,5
Тернопільська	9,4	11,3	12	18993,8	18400,5	23277,8	-0,8	25,4	45,1
Харківська	6,4	7,8	7,3	26098,2	26274,0	31459,1	-0,4	25,3	44,2
Херсонська	8,5	9,9	10,4	21724,0	20727,9	27066,9	0,5	24,1	45,8
Хмельницька	8	9,4	10,4	22789,0	22686,1	28525,2	0	23,7	42,5
Черкаська	8,9	10,2	10	21633,2	21760,5	26226,6	0,3	24,2	43,8
Чернівецька	7,4	9	10,5	19438,2	18475,6	23137,7	-0,1	23,5	42
Чернігівська	9,3	11,2	11,2	23599,7	23093,4	27690,2	-0,6	26,7	45,6
м. Київ	5,2	6,7	7,5	55841,6	62715,1	75794,4	1,5	25,8	38,6

Джерело: систематизовано та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України

Зовнішньоекономічна діяльність України впродовж декількох останніх років характеризується зниженням обсягів експорту та поглибленням від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Підписання Угоди про Асоціацію з ЄС відкрило нові можливості для вітчизняних підприємств вийти на міжнародні ринки збуту продукції, однак є низка факторів, які негативно впливають на дані процеси. До таких факторів можна віднести невідповідність якості вітчизняної продукції вимогам ЄС, проблеми з сертифікацією та транспортуванням, недостатність квот на важливі позиції в українському експорті продукції сільськогосподарства, перепони на кордоні, обмежені можливості виходу українських малих і середніх підприємств на міжнародні ринки тощо. Окреслені проблеми багато в чому визначають також і стан економічної безпеки регіонів, зокрема зовнішньоекономічної компоненти (табл. 4). В 2014 р. для більшості регіонів України коефіцієнт покриття експортом імпорту знаходився вище критичної позначки (коефіцієнт = 1), а це означає, що у вартісному обсязі експорт переважає імпорту (виняток становили: Київська область – 0,49, Львівська – 0,49, Одеська – 0,47, Волинська – 0,58). Однак, в 2015 р. спостерігалась позитивна тенденція до погваллення

зовнішньої торгівлі регіонів і таким чином, окрім Київської (0,65), Львівською (0,83), коефіцієнт покриття для усіх регіонів знаходився вище нижньої допустимої межі. В 2015 р. відбулося і зростання обсягів експорту у розрахунку на одну особу: Вінницька (на 83,8 % у порівнянні з 2014 р.), Одеська (108,1 %), Київська (32,6 %), Черкаська (26,6 %), Івано-Франківська (25,7 %).

Таблиця 4

Показники зовнішньоекономічної компоненти економічної безпеки регіонів України в 2013–2015 рр.

Показники Регіон	Коефіцієнт покриття експортом імпорту			Відношення імпортованих товарів до ВРП, %		Обсяг експорту на одну особу, дол. США		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	0,82	0,99	1,02	-	-	0,89	1,26	1,39
Вінницька	1,37	1,73	3,18	22,24	15,71	0,53	0,46	0,42
Волинська	0,58	0,90	1,02	54,95	32,97	0,61	0,66	0,60
Дніпропетровська	1,83	1,89	1,98	115,39	86,22	1,97	2,67	2,97
Донецька	3,06	3,96	3,07	107,16	76,42	0,87	1,96	2,85
Житомирська	1,58	2,32	1,79	18,92	12,08	0,35	0,53	0,48
Закарпатська	0,63	0,80	1,08	121,01	90,48	0,87	1,10	1,03
Запорізька	2,09	2,36	2,70	57,65	42,48	1,67	2,11	2,07
Івано-Франківська	0,82	1,01	1,27	24,07	17,70	0,27	0,35	0,34
Київська	0,42	0,49	0,65	118,41	81,62	0,98	1,07	1,14
Кіровоградська	3,53	4,07	3,86	9,50	6,90	0,42	0,84	0,87
Луганська	1,92	1,87	0,81	75,46	72,25	0,12	0,86	1,58
Львівська	0,49	0,53	0,83	106,47	86,04	0,48	0,51	0,51
Миколаївська	2,34	2,91	2,79	33,92	20,79	1,38	1,58	1,86
Одеська	0,47	0,86	1,79	118,09	66,48	0,72	0,74	0,68
Полтавська	2,39	1,94	1,82	27,82	22,83	1,03	1,47	1,82
Рівненська	1,47	1,67	1,87	17,26	11,43	0,33	0,41	0,42
Сумська	1,43	1,34	1,50	27,44	20,53	0,54	0,66	0,82
Тернопільська	1,04	1,18	1,12	20,79	15,01	0,27	0,34	0,34
Харківська	0,87	0,96	1,02	73,21	53,47	0,48	0,67	0,73
Херсонська	1,34	1,93	1,69	14,22	8,58	0,22	0,34	0,34
Хмельницька	1,01	1,46	1,55	24,01	14,07	0,31	0,39	0,37
Черкаська	1,55	1,50	1,90	19,00	13,59	0,35	0,50	0,61
Чернівецька	0,79	1,16	1,38	10,43	6,74	0,12	0,14	0,14
Чернігівська	0,95	1,32	1,45	25,92	19,93	0,53	0,66	0,52
м. Київ	0,46	0,57	0,60	243,81	162,53	3,01	3,97	4,31

Джерело: систематизовано та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України

Щодо інноваційно-інвестиційної компоненти зазначимо, що 2015 р. характеризувався поживленням інвестиційних процесів в регіонах, про свідчить зростання індексу капітальних інвестицій (табл. 5). Найвищий показник зростання спостерігався в: Миколаївській (87,09 % у порівнянні з 2014 р.), Чернівецькій (75,2 %), м. Київ (57,6 %), Рівненській (57,2 %) областях. Зниженням обсягу інвестицій в соціально-економічний розвиток регіону характеризувались Запорізька, Донецька, Івано-Франківська, Полтавська області. До негативних тенденцій щодо економічної безпеки в інноваційно-інвестиційному напрямку варто віднести скорочення частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Загалом, за даним показником до найбільш інноваційно розвинутих регіонів можна віднести: Чернігівську, Рівненську, Полтавську, Одеську та Київську області. Не зважаючи на деяке поживлення інноваційної діяльності протягом останніх кількох років, економіці регіонів України все ще притаманна технологічна відсталість та низький рівень інноваційного розвитку підприємств.

Для комплексної оцінки економічної безпеки регіонів пропонується застосувати метод бальної оцінки за обраними компонентами. Граничні значення показників для визначення рівня економічної безпеки регіонів представлено в таблиці 6. По кожній з компонент обрано один показник (фінансово-економічна складова – ВРП на одну особу, соціальна складова – рівень безробіття, зовнішньоекономічна складова – коефіцієнт покриття експорту імпортом, інноваційно-інвестиційна складова – частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції), який найбільш повно віддзеркалює стан безпеки в заданому напрямі. Значення показників розподіляться на класи відповідно до їх значення і відповідності критеріям безпеки. Граничні значення для показників (окрім рівня безробіття та коефіцієнта покриття експортом імпорту [8, с. 59]) визначались на основі середніх значень для даних показників та 50 % збільшення або зменшення даних значень.

**Показники інноваційно-інвестиційної компоненти економічної безпеки регіонів України
в 2013–2015 рр.**

Регіон	Індекс капітальних інвестицій			Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.
Україна	65,7	75,9	98,3	3,3	2,5
Вінницька	67,9	77,7	102,5	2,3	2,3
Волинська	85,7	89,5	137,7	3,0	2,5
Дніпропетровська	67,3	80,2	98,2	1,9	0,7
Донецька	32,1	44,0	41,1	3,0	1,7
Житомирська	71,7	79,6	110,5	5,5	1,4
Закарпатська	78,7	94,6	114,1	15,5	8,4
Запорізька	65,9	89,8	84,9	2,3	1,7
Івано-Франківська	89,4	126,9	110,2	4,3	3,8
Київська	67,5	80,0	99,0	2,4	2,2
Кіровоградська	68,0	78,9	101,6	6,4	2,9
Луганська	24,6	39,2	26,1	2,1	0,2
Львівська	73,5	88,5	106,5	3,0	2,1
Миколаївська	72,9	67,4	126,1	3,0	1,5
Одеська	54,4	67,3	76,9	3,6	2,4
Полтавська	58,8	86,1	70,0	6,5	8,9
Рівненська	78,3	80,7	126,9	0,8	10,4
Сумська	72,5	89,1	103,2	10,4	1,7
Тернопільська	70,5	71,7	115,2	2,6	3,8
Харківська	70,3	76,9	109,6	4,8	5,4
Херсонська	77,5	86,1	119,4	4,0	0,9
Хмельницька	90,1	102,6	136,5	1,6	1,6
Черкаська	72,2	80,3	111,1	2,0	1,5
Чернівецька	66,3	63,9	112,0	2,6	2,0
Чернігівська	70,6	78,5	108,8	1,1	1,0
м. Київ	31,6	83,8	132,1	4,4	2,0

Джерело: систематизовано та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України

Граничні значення показників для визначення рівня економічної безпеки регіонів

Найменування показника	I клас	II клас	III клас
ВРП на одну особу (грн./одну особу)	33000–50000 грн	32000– 33000	15000– 32000
Рівень безробіття (%)	< 7,6	7,6-8	> 8
Коефіцієнт покриття експорту імпортом	> 1	1	< 1
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	> 3	>1,5-2,9	<1,5

Джерело: складено і розраховано автором

Сумарний рейтинг показників визначається на основі розрахунку балів шляхом множення класу показника на його рейтинг. З огляду на сумарний рейтинг показників доцільно застосувати наступну градацію рівнів безпеки (табл. 7):

- I клас безпеки – високий рівень (100–150 балів);
- II клас безпеки – нормальний рівень (151–230 балів);
- III клас безпеки – передкризовий рівень (231–250 балів);
- IV клас безпеки – критичний рівень (251–300 балів).

Варто зазначити, що регіони України достатньо виразно диференційовані за глибиною соціально-економічного розвитку, забезпеченістю фінансовими ресурсами та залежністю імпорту товарів та послуг, рівнем безробіття, заборгованості із заробітної плати, інноваційно-інвестиційного потенціалу та ін.

Бальна оцінка рівня економічної безпеки регіонів України в 2015 р.

Регіон	Бальна оцінка по показниках				
	ВРП на одну особу	Рівень безробіття	Коефіцієнт покриття експорту імпортом	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	∑ балів
Вінницька	75	75	25	50	225
Волинська	75	75	25	50	225
Дніпропетровська	25	25	25	75	150
Донецька	75	75	25	50	225
Житомирська	75	75	25	75	250
Закарпатська	75	75	25	25	200
Запорізька	25	75	25	50	175
Івано-Франківська	75	75	25	25	200
Київська	25	25	75	50	175
Кіровоградська	50	75	25	25	175
Луганська	75	75	75	75	300
Львівська	75	75	75	50	275
Миколаївська	50	75	25	50	200
Одеська	75	25	25	50	175
Полтавська	25	75	25	25	150
Рівненська	75	75	25	25	200
Сумська	75	75	25	50	225
Тернопільська	75	75	25	25	200
Харківська	25	25	25	25	100
Херсонська	75	75	25	75	250
Хмельницька	75	75	25	50	225
Черкаська	50	75	25	50	200
Чернівецька	75	75	50	75	275
Чернігівська	75	75	25	75	250
м. Київ	25	50	75	50	200
Рейтинг показників	25	25	25	25	100

Джерело: складено і розраховано автором

Висновки і перспективи подальших розвідок. Проведена діагностика економічної безпеки регіонів за основними параметрами соціально-економічного розвитку дала змогу здійснити їх порівняння за рівнем економічної безпеки та об'єднати в такі групи: (1) регіони з відносно високим рівнем економічної безпеки, яку формують ресурсно-добувні та експортно-орієнтовані регіони (Харківська, Дніпропетровська, Полтавська); (2) регіони з нормальним рівнем економічної безпеки (Вінницька, Волинська, Закарпатська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська області та м. Київ); (3) регіони з передкризовим рівнем безпеки (Херсонська, Чернігівська області); (4) регіони з критичним рівнем економічної безпеки (Львівська, Чернівецька, Луганська, Донецька області). Це свідчить про низьку ефективність реалізації функцій місцевої влади щодо зміцнення економічної безпеки та формування конкурентних переваг економіки регіонів України, а також посилює необхідність розроблення дієвої політики зміцнення економічної безпеки регіонів України та їх конкурентоспроможності.

Саме тому в подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні інструментарію забезпечення економічної безпеки як системної умови формування конкурентних позицій економіки регіонів.

Література

1. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З. С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2008. – 386 с.
3. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 444 с.
4. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : затверджена Наказом Міністерства

економіки від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua&info.biz/legal/basejw/ua&dtgїre/ex.Mt>.

6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. Академіка НАН України С. І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с.

7. Ткач В. О. Механізм формування економічної безпеки країни : монографія / В. О. Ткач. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський національний університет, 2010. – 271 с.

8. Харазішвілі Ю. М. Методологічні засади інтегральної оцінки діяльності регіонів / Ю. М. Харазішвілі // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі. – 2006. – Вип. 10. – С. 131–136.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАХОДІВ НА ЗАПРОПОНОВАНИХ
УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЕКЦІЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто основи формування базової системи збалансованих показників на різних етапах функціонування підприємства та визначення стратегічних цілей підприємства на запропонованих проекціях розвитку фірми. Автором обґрунтовується впровадження матриці стратегічних заходів на різних етапах життєвого циклу підприємства. Визначено основні заходи для досягнення цільових показників та обґрунтовано причинно-наслідкові зв'язки цілей підприємства на етапах життєвого циклу підприємства. Аналізується проблема поєднання планів підвищення економічного потенціалу різної спрямованості на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: стратегічне планування, системний підхід, життєвий цикл, система збалансованих показників, матриця стратегічних заходів, проекції.

VASYLKYVSKYI D. M., YAREMENKO O. F.
Khmelnyskiy National University**FORMATION OF SYSTEM OF STRATEGIC ACTIVITIES USING PROPOSED
MANAGEMENT PROJECTIONS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT**

The scientist considered the forming bases of a basic system of balanced indicators in various stages of enterprise functioning and also a definition of the strategic goals of the company on the proposed projections of company development were analyzed by the author. The author substantiates the implementation of matrix of the strategic actions in different stages of the enterprise life cycle. Key activities to achieve targets were identified and a causation of the goals of the company on the stages of the life cycle of the enterprise was grounded in the article. The combination of plans to improve the economic potential of different orientation on the mechanical engineering enterprises was analyzed.

Key words: strategic planning, systems approach, life cycle, system of balanced indicators, matrix of strategic measures, projections.

Постановка проблеми. Ефективна робота підприємства сприяє його розвитку і обумовлена найкращим використанням людського потенціалу та інших ресурсів. Організаційний розвиток можна розглядати з двох точок зору. З одного боку, організаційний розвиток – це цілеспрямовані зміни в організації з метою підвищення ефективності підприємства шляхом вдосконалення його здібностей адаптації до змін середовища. Такий розвиток здійснюється за допомогою організаційних змін, до яких відносяться, зміна цілі, стратегії, технології, структури, продукту, людей і культури. Окрім того, зміни можуть носити як запланований, так і стихійний характер. Тому, з іншої сторони, організаційний розвиток – це природний процес якісних змін на підприємстві. Дослідження характеру розвитку, проблем перетворень організацій вказують на те, що процеси в організації, так як і в цілому в економіці, розвиваються циклічно, по спіралі

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних аспектів формування ефективної системи планування на підприємстві та обґрунтування необхідності впровадження системного підходу до планування та розділення планів по різних рівнях з їх подальшою інтеграцією в єдину систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збалансована система показників повинна містити показники діяльності, завдяки яким з'являється можливість вимірювати і контролювати процес реалізації досягнення поставлених цілей на кожному з етапів розвитку підприємства. В цілому система показників повинна мати властивості повноти, несуперечності і збалансованості. Автори цього підходу Нортон Д. і Каплан Р. стверджують, що «Збалансована система показників – це параметри досягнення бажаних результатів і процесів, які призводять до цих результатів» [1, с.33].

Проекція «Фінанси» характеризує фінансові результати і фінансовий стан підприємства. Проекція «Клієнти, ринок» відбиває позицію компанії на ринку, її взаємовідносини з клієнтами. Показники проекції «Внутрішні бізнес процеси» характеризують ефективність організації бізнес-процесів підприємства. Проекція «Персонал, розвиток» включає групу, як правило, не фінансових показників, що характеризують ефективність інвестування засобів в підвищення кваліфікації персоналу, інформаційні технології, системи і процедури, що забезпечує зростання і розвиток організації в довгостроковій перспективі.

На основі базової системи цілей підприємства і різноманіття показників оцінки досягнення цілей у рамках чотирьох проекцій нами сформована базова система збалансованих показників (СЗП) для кожного етапу життєвого циклу підприємства.

На етапі створення пропонується використати показники, приведені в таблиці 1.

Взаємозв'язок показників можна охарактеризувати таким чином. Для досягнення цільового значення коефіцієнта поточної ліквідності потрібне збільшення темпів зростання грошового потоку і контроль над рівнем ризику проектів, що приймаються.

Базова система збалансованих показників на етапі створення

Стратегічна ціль	Показник
Проекція «Фінанси»	
Забезпечення ліквідності	Коефіцієнт поточної ліквідності
Збільшення чистого грошового потоку	Темп зростання грошового потоку
Зниження ступеня ризику	Рівень ризику
Проекція «Клієнти, ринок»	
Освоєння ринкової ніші	Частка ринку
Інтенсифікування залучення клієнтів	Частка нових клієнтів
Підвищення популярності підприємства	Ступінь популярності підприємства
Вдосконалення маркетингової діяльності	Коефіцієнт співвідношення виручки і витрат на маркетинг
Проекція «Внутрішні бізнес-процеси»	
Підвищення стабільності виробничого процесу	Середній коефіцієнт виконання плану по номенклатурних позиціях по споживачах
Побудова системи взаємовідносин з постачальниками	Частка закуповуваної продукції, поставленої в строк в загальному об'ємі замовлень
Створення нової продукції	Час розробки і виведення на ринок нового продукту (Time-to-market)
Проекція «Персонал, розвиток»	
Формування колективу: підвищення згуртованості персоналу	Рівень згуртованості
Стимулювання прихильності ідеї	Рівень прихильності

Збільшення частки нових клієнтів, підвищення ступеня популярності і зростання коефіцієнта співвідношення виручки і витрат на маркетинг вплинуть зрештою на збільшення частки ринку, що відіб'ється на поліпшенні фінансових показників. Група показників проекції «Внутрішні бізнес-процеси» на етапі створення спрямована, головним чином на забезпечення стабільних поставок продукції на ринок. Тому збільшення частки закуповуваної продукції, поставленої в строк, вплине на збільшення коефіцієнта виконання плану по номенклатурних позиціях, що в сукупності із скороченням часу розробки і виведення на ринок нового продукту сприятиме досягненню показників проекції «Клієнти, ринок». У свою чергу, підвищення рівня згуртованості і рівня прихильності персоналу забезпечує залученість співробітників в робочий процес, підтримує їх зацікавленість в досягненні поставлених цілей, дає можливість їх самореалізації, є запорукою досягнення цілей, вказаних вище.

Враховуючи чинники, що впливають на рівень показників, необхідно сформулювати низку заходів, спрямованих на досягнення їх цільових значень (таблиця 2).

На етапі зростання пропонується використати показники, вказані в таблиці 3.

З урахуванням того, що на етапі зростання однією з основних фінансових цілей є збільшення вартості бізнесу, управління економічною доданою вартістю зводиться до забезпечення стабільно позитивного значення ($EVA \geq 0$), тобто забезпечення відповідного рівня доходності поточних активів та інвестицій. Добитися таких значень стає можливим за умови збільшення об'єму продажів в сукупності із зростанням рентабельності продажів [2].

Підвищення індексу задоволеності клієнтів сприятиме не лише збільшенню продажів існуючих клієнтів, але і збільшенню частки виручки від нових клієнтів. В сукупності зі збільшенням виручки від нових видів продукції, за рахунок оновлення асортименту, це дозволить збільшити частку ринку в цільових сегментах і в цілому збільшити об'єм продажів.

Втрати підприємства, пов'язані з відходом ключових співробітників, можуть бути значними і погрожувати подальшому існуванню. До їх числа відносять: додаткові витрати, пов'язані з пошуком і навчанням нових співробітників; втрачений прибуток за період, поки не буде знайдена заміна звільненим працівникам; просочування інформації; занепад напряму бізнесу, який очолював ключовий співробітник; порушення робочих груп, що склалися, в компанії та ін. Наслідки відходу ключових співробітників такого роду особливо небезпечні для підприємства на етапі спаду, в умовах наявності в організації ряду проблем, що ускладнюють подальше благополучне функціонування. З іншого боку дефіцит ресурсів на етапі спаду не дозволяє підприємству виділяти досить засобів на утримання ключових співробітників і призводить до необхідності формувати комплексну програму в умовах обмеженого бюджету, зважено оцінювати кожен захід. Робота з ключовими співробітниками має бути системною і індивідуально орієнтованою.

Висновки з даного дослідження. Досягненню показників проекції «Клієнти, ринок» сприятиме збільшення частки своєчасних поставок, скорочення часу розробки і виведення на ринок нових видів продукції або збільшення частки нової продукції, термін розробки і впровадження якої не перевищує певного періоду часу. Слід зазначити, що на етапі зростання здійснюється формування і розширення виробничих процесів, тому важливим елементом управління є не оптимізація бізнес-процесів, а їх грамотна

Таблиця 2

Матриця стратегічних заходів на етапі створення

Заходи	Проекції			
	Фінанси	Клієнти, ринок	Внутрішні бізнес-процеси	Персонал, розвиток
Система контролю за дотриманням платіжної дисципліни	+	-	-	-
Розробка програми управління ризиками (профілактика ризиків, внутрішнє і зовнішнє страхування)	+	-	-	-
Побудова партнерських відносин з ключовими клієнтами	-	+	-	-
Активний пошук нових клієнтів	+	+	-	+
Формування каналів просування	-	+	-	-
Формування позитивного іміджу підприємства	-	+	-	+
Формування вимог і кола постачальників	-	-	+	-
Забезпечення контролю за своєчасністю і якістю продукції, яка закуповується	-	-	+	-
Формування групи розробників нової продукції	-	-	+	+
Впровадження проектного управління у сфері розробки і впровадження нової продукції	-	+	+	-
Організація тренінгів з командування	-	-	-	+

Таблиця 3

Базова система збалансованих показників на етапі зростання

Стратегічна мета	Показник
Проекція «Фінанси»	
Підвищення ринкової вартості підприємства	Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA)
Зростання рентабельності продажів	Рентабельність продажів
Зростання об'єму збуту	Об'єм продажів
Проекція «Клієнти, ринок»	
Збільшення частки ринку в цільових сегментах	Частка ринку в цільових сегментах
Розширення асортименту продукції	Частка виручки від нових видів продукції
Розширення клієнтської бази	Частка нових клієнтів
Підвищення якості обслуговування клієнтів	Індекс задоволеності клієнтів
Проекція «Внутрішні бізнес-процеси»	
Підвищення ефективності і якості бізнес-процесів	Середній час виконання окремих процесів
	Вартість виконання окремих процесів
Забезпечення стабільності постачання продукції	Частка своєчасних поставок
Скорочення часу розробки нових видів продукції	Середній час розробки і виведення на ринок нових видів продукції
	Частка нової продукції, термін розробки і впровадження якої не перевищує певний період часу
Проекція «Персонал, розвиток»	
Підвищення ступеня забезпеченості кадрами	Ступінь укомплектованості кадрового складу
Підвищення компетенції у сфері збуту	Середній об'єм продажів на одного працівника служби збуту (маркетингової служби)
Підвищення компетенції у сфері розробок	Число раціоналізаторських пропозицій, прийнятих для реалізації
Стимулювання інноваційного характеру роботи персоналу (генерації ідей)	Кількість раціоналізаторських пропозицій, прийнятих для реалізації

побудова, розробка. Це, у свою чергу, дозволить зменшити кількість помилок, що викликаються неузгодженістю роботи між функціональними підрозділами; скоротити затримки між різними етапами процесу виробництва; своєчасно і якісно задовольняти вимоги замовників. В результаті скоротиться середній час виконання окремих процесів і їх вартість. Завдання, пов'язані з оновленням асортименту,

обумовлюють необхідність збільшення числа раціоналізаторських пропозицій, прийнятих для реалізації. Зростання об'ємів продажів безпосередньо залежить від якості роботи служби збуту підприємства, характеристикою якої служить середній об'єм продажів на одного працівника служби збуту. Збільшення обсягу виробництва, розробка і освоєння нових видів продукції неможливі за відсутності достатньої кількості фахівців, необхідної кваліфікації. Тому підвищення ступеня укомплектованості кваліфікованими кадрами дозволить забезпечити в цілому стабільну роботу підприємства.

Література

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; пер. с англ. / под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб : Питер, 2007. – 384 с.
2. Акулов В.Б. Теория организации: Жизненный цикл организации / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cased.ru/doc_r-ekl_347_cased.html.
3. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учебник / С.А. Жданов. – М. : Изд-во Финпресс, 2000. – 248 с.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н.

УДК 347.734:336.748.12

ДАВИДЕНКО Н. М., ПРИСЯЖНИЮК О. Ю.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ БЕЗІНФЛЯЦІЙНИХ ГРОШЕЙ

У статті розглядається цінність сучасних грошей без власної вартості, яка має велике соціальне значення в житті кожної людини і кожного суб'єкта господарської діяльності, так як всі їх майнові інтереси мають грошовий вимір. Висвітлено основні причини безперервного знецінення гривні й безперервного погіршення соціального стану життя суспільства, а також висунута нова форма вільних грошей, які спочатку створювалися як локальна ініціатива, здатна полегшити життя людства. У цьому аспекті вільні гроші дають можливість застосування на обмеженій ділянці ринкового кругообігу.

Ключові слова: безінфляційні гроші, інфляція, масштаб цін, світові гроші.

DAVYDENKO N. M., PRYSIAZHNIUK O. Y.

National Agriculture University of Ukraine

FORMATION AND DEVELOPMENT OF MONEY INFLATIONARY

The article the current value of own money without cost, which is of great social importance in the life of every person and every business entity, for all their property interests are monetary terms. The basic causes of the continuous depreciation of the hryvnia and the continuous deterioration of the social status of society, and launched a new form of free money that originally created as a local initiative, able to ease the life of mankind. In this respect, free money make it possible to use a limited area of the market cycle.

Keywords: inflationary money, inflation of prices, world money.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми безінфляційних грошей розглядали ще з давніх часів, але загального їх прояву і визначення ще не має й досі. Оскільки сучасний розвиток суспільства тісно пов'язаний з проблемами функціонування грошей, виникають нові потреби сучасної людини, які призводять не тільки до кількісної зміни грошей, а й до їх якісних характеристик. В науковій літературі немає єдиного підходу до визначення сутності грошей, що пояснюється значними трансформаціями їх форми та видів у процесі розвитку суспільства.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Розробкою грошової теорії, теорії безінфляційних грошей займалися такі вчені, як С. Гезелль, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Кейнс, М. Фрідман, К. Макконелл і С. Брю, С. Фішер, Л. Харрис, Г. Габбард, М. Унтергугенбергер, Маргріт Кеннеді, Крістіан Геллері та інші. Вагомий внесок у теорію грошей зробили вітчизняні вчені: М. Туган-Барановський, А. Гальчинский, М. Савлук, втіленням грошово-кредитної політики займались В. Гетьман, В. Ющенко. Проведені вітчизняними вченими дослідження охоплюють тільки загальні питання безінфляційних грошей та не містять конкретних пропозицій щодо їх впровадження в суспільстві.

Мета дослідження полягає у розробці та обґрунтуванні альтернативних підходів та особливостей функціонування безінфляційних грошей.

Викладення основного матеріалу. Доволі тривалі дослідження сутності грошей на сьогодні, не дають конкретного їх визначення. Існує безліч різних тлумачень грошей, які різняться між собою. Тому гроші є загадкою, яку намагалися розгадати різні вчені. У найбільш загальному розумінні гроші – це елемент ринкової економіки; продукт угоди між людьми; фінансовий інструмент; загальний еквівалент. Різні визначення грошей можна згрупувати, щоб якомога точніше визначити їх сутність. Сутність грошей постійно змінюється об'єктивно змінам характеру суспільних відносин, в яких вони діють. Доволі тривалі дослідження сутності грошей на сьогодні, не дають конкретного їх визначення. Серед підходів, які нам пропонуються представниками різних шкіл і напрямів для чіткого визначення суті і економічної природи грошей, найбільш суттєвим є функціональний підхід. Прикладами суто функціонального підходу в цьому питанні слугують наступні визначення:

- К. Макконелл і С. Брю: “Гроші є тим, що вони роблять. Все те, що виконує функція грошей, є грішми” [10, с. 264]. Прихильники цієї економічної концепції сутність грошей визначають їх функціями, а вартість тим, як добре гроші виконують свої функції [7].

- “Money and Banking: a market oriented approach”: “Гроші можуть мати лише функціональне визначення”. На запитання “що таке гроші?” простіше дати пояснення з приводу того, “як використовуються гроші”. А далі – наступна дефініція: “Все, що виконує грошові функції, є грішми” [18, с. 26–27].

Отже, виходячи з функціонального підходу сутність грошей розкривається у їх функціях. В економічній літературі з теорії грошових відносин, якщо розглядати її в ретроспективі, склався далеко не однозначний підхід до визначення функцій грошей. Зокрема, К. Маркс аргументував дію п'яти функцій грошей – міри вартості, засобу обігу, нагромадження, платежу і функції світових грошей [11, с. 101–146].

Досить відомим у сучасній західній грошовій теорії є позитивістський підхід, який визначає функції грошей і віддає перевагу таким функціям, які мають всеохоплюючий характер, тобто є засобом платежу,

засобом обігу, засобом нагромадження вартості. Кожна функція грошей має свій індивідуальний характер, який пов'язаний з особливостями, що знаходяться на кожному етапі товарно-грошових відносин і мають чітку грань сутності грошей. Цей підхід визначає сутність грошей на основі їх всебічного застосування. Вихідною теоретичною конструкцією такого підходу стала теза, запропонована американським економістом Ф. Вокером: "Гроші – це те, що вони виконують" [4, с. 64].

С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі вважають, що гроші виконують чотири функції: засобу обміну, одиниці лічби, засобу збереження вартості та міри відкладених платежів, віддаючи перевагу при цьому платіжній функції: "гроші – загально визнаний засіб платежу, який приймається в обмін за товари і послуги, а також при оплаті боргів" [16, с. 473]. У працях Д. Рікардо віддавалася перевага функції грошей як засобу обігу. "Гроші, – писав він, – є товаром, ... що служить загальним засобом обміну" [14, с. 62]. У книзі англійського економіста Т.Крампа "Феномен грошей" грошові функції подано як засіб платежу, міра вартості, одиниця виміру, засіб обігу та засіб нагромадження багатства [18, с. 63]. У підручнику "Гроші, банківська справа..." гроші визначаються як засіб нагромадження [5, с. 26]. Серед сучасних науковців можна виділити А. Гальчинського та М. Савлака, які визначають сутність грошей: "гроші як технічний інструментарій обміну товарів" [4, с. 69–70]; "Гроші – одне з найдавніших явищ у житті суспільства – відіграють важливу роль у його економічному і соціальному розвитку" [5, с. 4].

Будучи еквівалентною вартістю, гроші тим самим уже вимірюють вартість товару в обміні. Тому, насамперед, вони виконують функцію міри вартості. На основі міри вартості встановлюється ціна, що є грошовим виразом вартості товару. Вартість товару може залишатися незмінною, однак у випадку коли вартість грошової одиниці знижуватиметься, ціна товарів зростатиме [4, с.73]. Цю функцію гроші проявляють через взаємодію з масштабом цін. Масштаб цін – це технічна функція грошей, яка має законодавчу фіксацію вагової кількості монетарного металу, що закріплюється на державному рівні за певною грошовою одиницею [18, с. 12].

Функція нагромадження, збереження вартості, заощадження має досить складний зміст. Гроші як засіб нагромадження повинні бути реальними і мати здатність до збереження своєї вартості. Кредитні відносини є важливими у розвитку цієї функції грошей, тому дають змогу використовувати тимчасово вільні гроші утворені в різних господарських сферах для надання їх у кредити організаціям, індивідуальним кредиторам та різним підприємствам. Функції заощадження та зберігання вартості плавно переходять у функцію нагромадження.

Функція світових грошей – це рух вартості на світовому ринку і поділом цього ринку є державні кордони. Вона проявляє себе у взаємовідносинах між різними країнами, між юридичними та фізичними особами, які проживають у різних країнах. Ці взаємовідносини між різними державами і їх суб'єктами виникають у зв'язку із добре розвинутою зовнішньою торгівлею та культурними, кредитними, політичними зв'язками між цими країнами і їх урядами.

Золото спочатку виконувало функцію світових грошей, але з часом його почали замінювати американським доларом та англійським фунтом стерлінгів. Таку ж функцію виконували міжнародні розрахункові валюти CDR, ЕКЮ та ЄВРО, яка функціонує і зараз [13, с. 3].

В умовах сучасних викликів актуальною проблемою є встановлення курсів валют. Ця проблема є головною у функції світових грошей, тому що вона має вплив на динаміку експорту та імпорту.

Вчені всіх напрямів економічної думки розглядали функцію грошей як засобу обігу. За ними гроші виступають як посередники в обміні товарів і забезпечують їхній обмін. Коли товар реалізують, гроші виконують функцію засобу обігу. Гроші як посередники доставляють товар до споживача. Цю функцію виконують реальні гроші, а не віртуальні. Реальні гроші здійснюють кругообіг Т - Г - Т, який породжує потребу не лише у функції міри вартості, а й у повному засобі обігу. Отже, дві функції міри вартості та засобу обігу, власне є невіддільними одна від одної, і для грошей вони є найбільш істотними.

Функція грошей як засобу обігу тісно пов'язана з функцією засобу платежу. У функції засобу платежу гроші обслуговують різні боргові зобов'язання між суб'єктами економічних відносин. Гроші мають вагоме значення у ринковій економіці. Гроші є засобом платежу у тому випадку коли товари надаються в кредит або в борг.

В процесі кредитних операцій виникають кредитні гроші – банкноти, векселі, чеки, частина яких періодично збільшується у платіжному обороті. Кредитні гроші випускаються в обіг на визначений час, коли їх не вистачає, вони не знецінюються, а прискорюють обіг грошей.

Оскільки функція грошей, як засіб платежу, є обміном грошей на товар, то ця функція породжує інфляційну природу грошей. Інфляція – це знецінення, втрата вартості грошей, яка відбувається у зв'язку з перевищенням кількості грошових знаків, що знаходяться в обігу. Інфляції притаманне значне підвищення рівня цін на товари.

Грошам притаманна інфляція, яка призводить до занепаду економічної системи країни. Щоб уникнути такої проблеми відомий підприємець-економіст Сільвіо Гезелль (1862–1930 рр.) запропонував новий вид грошей, які б вирішили цю проблему. Це були вільні або безінфляційні гроші. Новий вид грошей розглядали в більш ранньому періоді повної заміни національних валют безінфляційними грошима.

Гезелль вважав, що сучасні на той час форми грошей є неефективними, оскільки "зникають із

обороту кожного разу, як тільки виникає підвищена в них потреба, і заповнюють ринок в той момент, коли їх кількість, і без того надмірна" [15, с. 6].

Нинішні гроші мають здатність спрощувати обмін товарів, і можуть, самі себе збільшувати, без сторонньої допомоги. Сучасні форми грошей є ідеальними для обслуговування ринку товарів і послуг. Відмінність безінфляційних грошей від сучасних є в тому, що на перші, не нараховуються відсотки і вони обкладаються відсотками за їх зберігання. Підприємець Сільвіо Гезелль висунув нову ідею, яка полягала в тому, що за користування грошима повинна стягуватися плата: «Тільки гроші, які старішають, подібно до газет, гниють, як картопля, іржавіють, як залізо, і випаровуються, як ефір, здатні стати гідним інструментом для обміну картоплі, газет, заліза і ефіру. Оскільки тільки таким грошам покупці і продавці не стануть віддавати перевагу над власне товаром. І тоді ми станемо розлучатися з товарами ради грошей лише тому, що гроші нам потрібні як засіб обміну, а не тому, що ми чекаємо переваг від володіння власне грошима» [12, с. 19].

Сільвіо Гезелль розробив чотири форми безінфляційних грошей (табличні вільні гроші, серійні, додаткові і марочні) остання форма з часом була реалізована в таких країнах як Німеччина (експеримент w.a.g в Шваненкірхен), Швейцарії, Австрії (безінфляційні гроші в альпійському містечку Вергель) і Америці.

Далі, вважаємо за потрібне, більш детально розглянути марочну форму грошей. Вона має наступний вигляд: сучасні гроші або гроші у вигляді 1, 5, 10, 20, 50 і 100-доларових банкнот (так само для франка, марки). Фінансові моніторингові агентства продають, через поштові відділення країни, спеціальні марки по ціні 1, 2, 5, 10, 20 і 50 центів. Таким чином, ці гроші втрачають одну тисячу своєї номінальної вартості щотижнево, це складає майже 5% в рік. Вартість втрат переходить на власника купюри. Якщо власник купюри хоче, щоб його банкнота була в обігу, то він повинен наклеювати на неї відповідні марки у чітко визначений день тижня. Якщо цього не робити, то купюра не буде функціонувати. Марка в 10 центів, як приклад, повинна приклеюватися до 100-доларової купюри кожну середу. Хто володіє в цю неділю купюрою, той і купляє марку і наклеює її – одну марку в неділю, починаючи з початку року. Впродовж року на 100-доларовій купюрі, таким чином повинно бути наклеєно рівно 52 марки, кожна має ціну в 10 центів або, іншими словами, купюра знецінюється за рік на 5,2% за рахунок власників купюри. В кінці кожного року, повністю обклеєний марочний сертифікат міняється на новий, і вже з наступного року його власники можуть ним користуватись.

Ті, хто мають готівку, намагаються уникнути процедури наклеювання марок, втрати номінальної вартості купюри, яка знаходиться у них на руках. Вони намагаються якомога швидше витратити наявні гроші. В цьому випадку виходить, що гроші будуть знаходитись в обігу, вони будуть змушені рухатися, а не накопичуватися.

Впровадження таких «чудо грошей» може вирішити багато проблем в нашій країні. А саме: ліквідувати дефіцит сучасних грошей, надати робочі місця безробітнім, погасити державні борги, підвищити збір податків, покращити розквітання торгівлі, покращити оборотність грошей в країні.

До переваг безінфляційних грошей, на нашу думку, слід віднести:

1. Буде ліквідовано переверт у перерозподілі світового прибутку – ті 60%, які сьогодні незаконно отримує фінансовий капітал, можна буде направити в наукову, культурну та соціальну сферу (тим самим в 2,5 рази піднявши якість життя країни).

2. Окрім відновлення рівних умов для підприємницької діяльності, є ще суто практичне застосування – «вільні гроші» значно прискорять оборот місцевої промисловості, що стане однією з причин прискореного виходу з кризи (доведено досвідом застосування в ряді областей Австрії, Німеччини, Канади та США).

3. Спрощується питання регулювання курсу власної валюти по відношенню до валют інших держав, що забезпечує конкурентні переваги, вирішується питання з контролем перетікання спекулятивних капіталів.

4. Величина негативних відсотків доступна і зрозуміла всім (на відміну від абстрактної для багатьох інфляції), дозволить суспільству усвідомлено контролювати ефективність економіки.

Безінфляційні гроші не викупаються державою. Гроші потрібні в обороті завжди, вони завжди використовуються. Центральний банк, однак, покликаний здійснювати свою діяльність для того, щоб на ринку завжди було достатньо грошей і ціни були рівні, стабільні. Центральний банк випускатиме більше грошей в оборот, коли ціни на товари починають знижуватися, і вилучати гроші, коли ціни починають рости або в цілому, ціни залежать від співвідношення загальної кількості грошей до загальної кількості товарів. Особливістю цих грошей такі є що всі випущені гроші швидко потрапляють на ринок для подальшого їх використання. Центральний банк буде випускати свої гроші або вилучати їх із обігу, для підтримки загального рівня цін, і для підтримки стабільної роботи промисловості і торгівлі.

Значний вплив міжнародної торгівлі для економіки країни призводить до того, що будуть потрібні спеціальні міжнародні договори, які регулюватимуть ці обмінні відносини. До підписання цих договорів слід вирішити, чи буде фінансова адміністрація регулювати внутрішні ціни на ринку, або буде регулювати міжнародну торгівлю. Справа в тому, що обидві задачі вирішити одночасно неможливо, тому що

регулювання міжнародних цін залежить від внутрішніх цін інших країн, де наша держава не може ні працювати, ні регулювати їх.

Отже, безінфляційні гроші – це новий вид грошей, які є стабілізаційним варіантом паперових грошей причому, сам папір використовується і випускається в чітко визначений час у співвідношенні з показниками цифр на них.

Висновки. Дане дослідження свідчить про те, що досить вагомим фактором є запровадження нового виду грошей, безінфляційних грошей. Які спочатку стануть тією межею, після якої можна і потрібно буде зрівнювати і вивчати шляхи «старих» грошей і «нових». Гроші тепер знайшли свою роль, гроші перетворилися із уявного в реальний об'єкт, який можна потримати в руках і оцінити всі його переваги.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що впровадження таких «чудо грошей» може вирішити багато проблем в нашій країні, а саме:

- 1) ліквідувати дефіцит сучасних грошей;
- 2) надати робочі місця безробітнім;
- 3) погасити державні борги;
- 4) підвищити збір податків і покращити розвиток торгівлі;
- 5) покращити оборотність грошей в нашій країні.

Література

1. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка / Габбард Р. Глен ; [пер. з англ. М. Савлук, Д. Олесневич]. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
2. Гальчинський А. С. Карл Маркс об историзме денежных отношений (методологический аспект) / А. С. Гальчинський. – М. : Мысль, 1985. – 190 с.
3. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К. : Вища шк., 1995. – 471 с.
4. Гальчинський А. С. Теорія грошей : навч. посіб. / А. С. Гальчинський. – К. : Основи, 1996. – 413 с.
5. Савлук М. І. Гроші та кредит : підручник / І. М. Савлук. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
6. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент : підручник / Н. М. Давиденко. – К. : ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.
7. Демківський А. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / А. В. Демківський. – К. : Дакор, 2005. – 528 с.
8. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, Р. Дж. Кэмпбелл. – М. : Профико, 1991. – 448 с.
9. Кардач М. І. Знищення лихварства / М. І. Кардач. – Запоріжжя : Ред-цех, 2012. – 78 с.
10. Макконнел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
11. Маркс К. Капитал : в 3 т. Т. 23, Гл. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1960. – 906 с.
12. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / Р. Л. Миллер, Ван-Хуз Давид. – М. : Инфа, 2000. – 856 с.
13. Рикардо Д. Собрание соч. : в 5 т. Т.1 / [пер. с англ. М. Н. Смит]. – М., 1955.
14. Фергюсон Н. Восхождение денег / Н. Фергюсон ; пер. с англ. А. Коляндра, И. Файбисовича]. – М. : Астрель : CORPUS, 2010. – 431 с.
15. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М. : Дело, 2001. – 320 с.
16. Харрис Л. Денежная теория / Л. Харрис. – М. : Дело, 1990. – 320 с.
17. Crump T. Book The Phenomenon of Money / Crump T. – L., Boston : Henley, 1981.
18. Johnson I.C. Money and Banking: a market oriented approach / Johnson I.C., Roberts W.W. – Eleventh Ed. – California State University, 1990.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ЯК ІНТЕГРАЛЬНОЇ МІРИ ВЕЛИЧИНИ ПРИЙНЯТИХ ОПЕРАЦІЙНИХ РИЗИКІВ

У статті розглядається метод забезпечення фінансово-економічної безпеки банку, який полягає в мотивації керівників бізнес-одиниць щодо зниження операційних ризиків (шахрайства, збоїв систем) і формуванні необхідного обсягу капіталу банку, достатнього для підтримки платоспроможності банку в ситуації реалізації значних фінансово-економічних ризиків. У статті описується модель оцінки економічного капіталу під операційний ризик, на підставі якої можливе застосування передових підходів алокації капіталу. Наводиться порівняння різних методів алокації капіталу і оцінюється можливість їх застосування в комерційному банку.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека банку, операційний ризик, економічний капітал, підхід, заснований на функції розподілу втрат (LDA), алокація капіталу.

DMYTRYSHYN L. I., KUSHNIR O. S.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

MODELLING ASSESSMENT OF ECONOMIC CAPITAL BANK AS INTEGRAL SIZE OF ADOPTED OPERATIONAL RISKS

In the article the method of providing financial and economic security of the bank was considered. It is the motivation of managers of business units to reduce operational risks (fraud, crashing systems) and forming the required amount of capital, sufficient to maintain the bank's solvency in the situation of the implementation of significant financial and economic risks. The article describes a model assessing the economic capital for operational risk, for which is the possible application of advanced approaches of capital allocation. Comparison of different methods of capital allocation was done and possibility of their application in a commercial bank was estimated.

Keywords: financial and economic security of the bank, operational risk, economic capital, approach based on the distribution function of losses (LDA), capital allocation.

Вступ

Тематика розробки систем оцінки і алокації капіталу на покриття втрат від операційного ризику є актуальною для вітчизняних і світових банків з наступних причин:

- у світлі переходу на Базель II і III банки зацікавлені в застосуванні передових підходів до оцінки операційних ризиків з метою зниження вимог до капіталу;
- впроваджені з метою підтримки платоспроможності та певного рівня рейтингів банків процеси оцінки достатності капіталу вимагають адекватних механізмів оцінки операційного ризику;
- модель оцінки і алокації капіталу під операційний ризик є невід'ємною частиною інтегрованої системи управління ризиками. З її допомогою оптимізується процес ефективного перерозподілу ресурсів всередині банку для цілей максимізації прибутковості з урахуванням ризику і економічної доданої вартості для акціонерів.

На сучасному етапі в практиці управління ефективністю банку з урахуванням ризику відкритими залишаються питання справедливого визначення внесків структурних одиниць в загальний обсяг операційного ризику.

Постановка завдання

Тематиці LDA присвячені роботи М. Калкбренера [1, 2], Ф. Ауї [3], П. Шевченко [4], в них наводиться детальний опис теоретичних основ LDA і практика його застосування в DeutscheBank. Розглядаються питання оцінки і алокації ризик-капіталу по бізнес-лініях і типах подій. У тому числі наводиться опис методу Ейлера для алокації капіталу. Теоретичні аспекти алокації капіталу розглядаються в роботах К. Блума, Л. Овербека [5], М. Калкбренера [1, 2], Д. Таше [6]. У роботах М. Калкбренера [1, 2], Х. Маузера [7] показано, що найбільш справедливим методом алокації капіталу є метод безперервних маржинальних вкладів або метод Ейлера.

Результати

Алокація капіталу – процес розподілу фінансових ресурсів та інших джерел капіталу на певні процеси, людей і проекти, типи ризиків, бізнес-одиниці, території. Іншими словами, алокація капіталу – процес визначення вкладів кожної бізнес-одиниці в загальний обсяг ризик-капіталу, або ризику банку [9].

Необхідно зауважити, що Базельська угода про капітал має на увазі окремий розрахунок капіталу на різні види ризику і потім його агрегування для визначення загального диверсифікованого капіталу під ризиком. Алокація капіталу банку – це процес визначення вкладів бізнес-одиниць в загальний ризик-капітал або ризик банку. Алгоритм, відповідно до якого здійснюється алокація, капіталу називається методом алокації. Оскільки обсяг алокованого капіталу під операційний ризик включається в показник премії керівників бізнес-одиниць, метод алокації капіталу повинен мати певні властивості, такі як: справедливість,

гнучкість, стійкість, прозорість тощо [10, 11].

Інтуїтивно зрозуміло, що розподіл капіталу за бізнес-одинацями має відповідати певним властивостям. Дані властивості були сформульовані Калкбреном та Артзнером під загальною назвою аксіом когерентності (coherence) [1, 2, 8]. Перерахуємо дані аксіоми когерентності:

1. Повна алокація – весь обсяг капіталу під ризиком повинен бути розподілений на L одиниць сегментації у відповідності з (1):

$$\rho(v) = \sum_{l=1}^L AC_l, \quad (1)$$

де AC_l – капітал, розподілений на l -у бізнес-одинацю; $\rho(v)$ – значення капіталу на покриття операційних ризиків банку, оціненого по розподілу збитків від операційного ризику згідно з ризик-мірою ρ .

2. Сумісність (core compatibility) або аксіома диверсифікації. Обсяг алокованого капіталу на субпортфель ризиків кожної бізнес-одинаці не повинен перевищувати обсягу капіталу, оціненого індивідуально по даній бізнес-одинаці (2):

$$\forall l: v_l \in v \rho(v_l) \geq AC_l. \quad (2)$$

3. Симетрія (symmetry). Якщо при приєднанні двох бізнес-одинаць (i або j) до коаліції бізнес-одинаць M вони обидві формують однаковий внесок у капітал під ризиком, то справедливою є умова (3). Дана вимога означає, що капітал, алокований на різні елементи (бізнес-одинаці, портфелі), повинен залежати тільки від вкладів цих елементів у загальній ризик банку:

$$AC_i = AC_j. \quad (3)$$

4. Безризикова алокація (riskless allocation). OREC, алокований на безризикову бізнес-одинацю, дорівнює нулю.

5. RARORAC (risk-adjusted return on risk-adjusted capital) сумісність. Позначимо $E(R_i)$ – очікуваний RAR бізнес-одинаці. Тоді згідно з формулою (4):

$$RARORAC = \frac{RAR}{Risk - Capital} \quad (4)$$

RARORAC l -ї бізнес-одинаці дорівнює:

$$RARORAC(v_l) = E(R_i) / AC_l. \quad (5)$$

Тоді, якщо виконується умова (6):

$$RARORAC(v_l) > RARORAC(v) \Rightarrow RARORAC(v + hv_l) > RARORAC(v), \quad (6)$$

AC_l є RARORAC-сумісною алокацією.

Іншими словами, якщо до портфеля додається елемент, ризик якого вищий за ризик початкового портфеля, тоді ризик нового портфеля зростає.

Оскільки алокація капіталу здійснюється на підставі ризик міри, спроможність алокації буде залежати як від когерентності методу алокації, так і від когерентності самої ризик міри.

Існує безліч методів алокації капіталу стосовно до операційного ризику. Найбільш популярними з них є:

1. Лінійні методи, в тому числі, засновані на:

- спрощеному параметрі розподілу (дохід, втрати, витрати);
- наборі драйверів (проксі) ризиків (доходу, кількості працівників, активів під управлінням, тощо);
- скоркартах (скорингова оцінка операційного ризику на основі сценарного аналізу і ключових індикаторів ризику);

– ризик-капіталі бізнес-одинаці.

2. Метод алокації капіталу на основі маржинальних внесків у розподілі збитків, у тому числі:

- метод дискретних маржинальних внесків;
- метод неперервних маржинальних внесків (метод Ейлера).

3. Коваріаційний метод (бета-метод).

4. Метод Шейплі та інші методи теорії ігор.

Розглянемо докладніше деякі з перерахованих вище методів алокації капіталу стосовно до операційного ризику.

Лінійні методи алокації. Методи алокації капіталу, об'єднані в дану групу, на кожен субпортфель ризиків (кожну бізнес-одинацю) алокують частку загального обсягу капіталу під ризиком, рівну частці, яку значення певної міри для даного субпортфеля займає в сумі значень цієї міри по всьому набору субпортфелів, що записується як:

$$\forall \partial = 1, \dots, k \quad AC_l = OREC \cdot \rho_l \cdot \left(\sum_{l=1}^k \rho_l \right)^{-1}. \quad (7)$$

В якості міри ρ_l може бути обраний валовий дохід l -ї бізнес-одиниці, операційні витрати, активи, ключові драйвери ризиків (т. зв. проксі ризиків), ризик міри: VaR, стандартне відхилення.

Даний метод простий у використанні, однак не задовольняє властивості сумісності, та не враховує диверсифікацію ризиків. Якщо капітал був визначений з урахуванням диверсифікації ризиків, то її ефект буде арифметично розділений між субпортфелями, не враховуючи різний внесок в ефект диверсифікації різних субпортфелів, що в підсумку призведе до волатильності оцінок ефекту диверсифікації і неспроможності моделі до ціноутворення, побудованої за даним методом.

Розрахунок алокації капіталу за бізнес-одиницями «Клієнти, продукти і ділова практика», «Шахрайство», «Помилки в управлінні процесами та звітності» лінійним методом на основі доходу, при обсязі капіталу під ризиком на покриття операційних ризиків дорівнює 100 у.о. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок лінійної алокації капіталу за бізнес-одиницями на основі доходу

Бізнес-одиниця	Дохід	Частка у загальному обсязі доходу	AC_l
1	100	100/600=16,(6)%	100*16,(6)%=16,7
2	200	200/600=33,(3)%	100*33,(3)%=33,3
3	300	300/600=50,0%	100*50,0%=50,0
Всього	600	100%	100

Приклад алокації капіталу за бізнес-одиницями лінійним методом на основі драйверів ризику, при обсязі капіталу на покриття операційних ризиків, рівному 80 у.о., наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Приклад лінійної алокації капіталу за бізнес-одиницями на основі драйверів: OREC (зовнішнє шахрайство) = 50, OREC (внутрішнє шахрайство) = 30, Загальний EC = 80

Бізнес-одиниця	Внутрішнє шахрайство			Зовнішнє шахрайство			AC_l
	Кількість співробітників	Частка (l)	Капітал	Дохід	Частка (l)	Капітал	
1	11	20,00%	6	100	31,25%	16	22
2	14	25,45%	8	150	46,88%	23	31
3	30	54,55%	16	70	21,88%	11	27
Всього	55	100,00%	30	320	100,00%	50	80

Коваріаційний метод (бета-метод) і метод Шейплі. Бета-метод алокації капіталу або метод коваріацій полягає в наступному. Нехай $Cov(v_l, v)$ – коваріація між збитками від операційного ризику l -го субпортфеля ризиків (бізнес-одиниці) та портфеля (банку) в цілому. Тоді обсяг алокованого капіталу на l -у бізнес-одиницю, аналогічно лінійному методу, буде дорівнювати:

$$AC_l = \frac{EC \times \beta_l}{\sum_{l=1}^k \beta_l}, \quad (8)$$

$$\text{де } \beta_l = \frac{Cov(v_l, v)}{(\sigma(v))^2}.$$

«Ігрові» методи алокації капіталу ґрунтуються на методі маржинальності. За методом Шейплі, бізнес-одиниці формують різні коаліції, і капітал під ризиком для кожної бізнес-одиниці є середнім значенням маржинального капіталу під ризиком для цієї бізнес-одиниці за всіма можливими розбиттями на коаліції. При цьому ρ – ризик міра, коаліція – елемент множини всіх субпортфелів, $\rho(K)$ – значення ризик міри для даної коаліції, а дельта бізнес-одиниці в коаліції K є $\Delta\rho(v|K) = \rho(K) - \rho(K/v_l)$. Обсяг алокованого капіталу на l -у бізнес-одиницю, буде дорівнювати:

$$AC_l = \sum_{K \subseteq N, l \in K} \frac{(|K|-1)!(l-|K|)!}{l!} \Delta\rho(v_l|K), \quad (9)$$

де $l = 1, \dots, L$; $|K|$ – кількість бізнес-одиниць в коаліції K .

Даний метод, як і дельта-метод, має наступний недолік – кількість необхідних обчислень зростає експоненціально зі зростанням кількості бізнес-одиниць, що вступають в коаліцію, таким чином, для банків зі складною структурою бізнес-одиниць, даний метод важкий у застосуванні.

Метод дискретних маржинальних внесків. Чистим маржинальним внеском l -ї бізнес-одиниці до

капіталу на покриття операційного ризику банку називається різниця між капіталом на покриття ризику банку в цілому і капіталом, оціненим по банку без l-ї бізнес-одиниці. Формально це виражається формулою:

$$\rho^{marginal}(v_l) = \rho(v) - \rho(v - v_l). \quad (10)$$

Підхід, заснований на дискретних вкладах в капітал, зводиться до наступного:

1. Здійснюється розрахунок капіталу на покриття операційного ризику по банку в цілому $\rho(v)$, а також по банку без урахування l-ї бізнес-одиниці $\rho(v - v_l)$.

2. Різниця між цими значеннями є чистим маржинальним внеском l-ї бізнес-одиниці – $\rho^{marginal}(v_l)$.

3. Сума чистих маржинальних внесків не дорівнює обсягу сукупного капіталу банку, тому наступним кроком є масштабування чистих маржинальних внесків таким чином, щоб сума внесків дорівнювала сукупному OREC банку:

$$AC_l = \frac{\rho^{marginal}(v_l)}{\sum_{l=1}^L \rho^{marginal}(v_l)} \rho(v). \quad (11)$$

Даний метод алокації капіталу, який ще називають методом інкрементів відображає обсяг капіталу під ризиком, який вивільняється у разі, якщо бізнес-одиницю виключити зі складу банку (або дану частину портфеля ризиків виключити з портфеля ризиків).

Метод неперервних маржинальних внесків (метод Ейлера). Даний метод полягає в розрахунку зміни в рівні ризику банку внаслідок малої зміни вкладу однієї компоненти. Або більш точно, для диференційованих і додатньо однорідних першого ступеня ризик мір (тобто таких ρ , для яких

$\forall \lambda \in R^+ \forall v \in \Phi$ виконується $\rho(\lambda v) = \lambda \rho(v)$) є справедливим метод Ейлера:

$$\rho(v) = \sum_{l=1}^k \rho_l^{Euler} = \sum_{l=1}^k \left. \frac{\partial \rho(v + hv_l)}{\partial h} \right|_{h=0}. \quad (12)$$

Таким чином, $AC_l = \rho_l^{Euler}$.

У разі використання в якості ризик міри стандартного відхилення випадкової величини втрат від операційного ризику, можна показати, що:

$$\rho_l^{Euler} = \frac{Cov(v_l, v)}{\sigma(v)}. \quad (13)$$

У випадку застосування загальноприйнятих ризик мір (VaR чи ES), похідні з (12) можуть бути розраховані наступним чином [4]:

$$\begin{aligned} \left. \frac{\partial VaR_\alpha(v + hv_l)}{\partial h} \right|_{h=0} &= E[v^l | v = VaR_\alpha(v)], \\ \left. \frac{\partial ES_\alpha(v + hv_l)}{\partial h} \right|_{h=0} &= E[v^l | v \geq VaR_\alpha(v)] \end{aligned} \quad (14)$$

Звідси, легко показати, що сума вкладів у капітал кожної бізнес-одиниці дорівнює загальному капіталу банку, оціненому за допомогою відповідної ризик міри.

Згідно з [6] метод Ейлера відповідає всім властивостям когерентності.

Розглянемо метод маржинальних внесків і лінійну алокацію на основі індивідуального ризик-капіталу бізнес-одиниць. Якщо банк складається з трьох бізнес-одиниць (1, 2, 3), ризик міра $\rho = VaR$, економічний капітал банку дорівнює 100 од. З урахуванням фактору диверсифікації, обсяги алокованого капіталу за трьома бізнес-одиницями наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Приклад алокації капіталу за методом маржинальних внесків та за лінійним методом (на основі капіталу під ризиком)

Бізнес-одиниця	$\rho(v_l)$	$\rho(v - v_l)$	$\rho(v) - \rho(v - v_l)$	AC_l (маржинальний)	AC_l (лінійний)
1	50	55	100-55=45	45*(100/110)=40,91	(50/120)*100=41,7
2	40	60	100-60=40	40*(100/110)=36,36	(40/120)*100=33,4
3	30	75	100-75=25	25*(100/110)=22,73	(30/120)*100=25,0
Всього	120	190	110	100	100

Як результат, можна зробити наступні висновки щодо можливості та доцільності використання кожного з методів алокації OREC за бізнес-одиницями банку (табл. 4).

Порівняння методів алокації OREC за бізнес-одинацями

Метод	Переваги	Недоліки
Лінійна алокація	Простота використання. Можливість обліку проксі ризику (кількість банкоматів, персоналу, трансакцій).	Не відображає реального рівня ризику бізнес-одинаць. Не враховується ефект диверсифікації ризиків.
Метод дискретних маржинальних внесків	Добре поєднується з методом Монте-Карло. Враховує внесок бізнес-одинаць в загальний ризик і диверсифікацію.	Сума алокації не дорівнює загальному капіталу.
Метод неперервних маржинальних внесків (Ейлера)	Володіє всіма властивостями когерентності	Вимагає застосування додаткових статистичних перевірок в разі використання VaR як ризик міри.
Метод Шейплі	Сума OREC за бізнес-одинацями дорівнює VaR по банку.	Кількість необхідних обчислень зростає експоненціально з ростом кількості бізнес-одинаць.

Отже, критерієм якості методу алокації капіталу є оцінка дотримання ним властивостей когерентності. Також важливим фактором є простота використання методу на практиці, його прозорість для керівників банку, в сенсі розуміння можливих інструментів впливу на рівень алокованого капіталу за допомогою зниження ризиків, притаманних даній бізнес-одинаць, а також ступінь зниження впливу даних ризиків на обсяг алокованого капіталу.

Висновки

Капітал під операційний ризик необхідно алокувати на бізнес-одинаць з метою оцінки ефективності діяльності з урахуванням ризику. Алокація капіталу під операційний ризик – це визначення обсягу капіталу, необхідного бізнес-одинацям для покриття непередбачених операційних втрат, виходячи з їх внеску в загальний рівень ризику.

Існують три основні групи методів алокації капіталу: лінійні методи, метод дискретних маржинальних внесків і метод неперервних маржинальних внесків (Ейлера). Оптимальність обраного методу алокації оцінюється, виходячи з виконання методом певних властивостей – властивостей когерентності. Метод Ейлера має всі властивості когерентності. Дані методи в рамках управління операційним ризиком розглядаються як методи алокації капіталу під операційний ризик за типами операційних збитків. Основним методом алокації капіталу під операційний ризик за бізнес-одинацями на поточний момент є розподіл пропорційно проксі (доходу).

Література

1. Kalkbrener M. An axiomatic approach to capital allocation / M. Kalkbrener // *Mathematical Finance*. – Vol. 15. – No. 3. – 2005. – P. 425–437.
2. Kalkbrener M. Sensible and efficient capital allocation for credit portfolios / M. Kalkbrener, H. Lottter, L. Overbeck // *RISK*. – January. – 2004. – P. 19–24.
3. Aue F. LDA at work: Deutsche Bank's approach to quantifying operational risk / F. Aue, M. Kalkbrener // *Journal Of Operational Risk*. – 2006. – P. 49–93.
4. Shevchenko P. Modelling Operational Risk Using Bayesian Inference / Shevchenko P. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011. – 452 p.
5. Christian Bluhm. An introduction to credit risk modeling / Christian Bluhm, Ludger Overbeck, Christoph Wagner. – Chapman & Hall / CRC, 2010. – 384 p.
6. Tasche D. Capital allocation to business units and sub-portfolios: the Euler principle. URL: http://arxiv.org/PS_cache/arxiv/pdf/0708/0708.2542v3.pdf.
7. Mausser H. Economic credit capital allocation and risk contributions / H. Mausser, D. Rosen // *Handbooks in OR & MS*. – Vol. 15, Elsevier B.V., 2008. – P. 681–726.
8. Artzner P. Coherent measures of risk / P. Artzner, F. Delbaen // *Mathematical Finance*. – 1999. – V. 9. – No. 3. – P. 203–228.
9. Delbaen F. Coherent allocation of risk capital / Delbaen F., Denault M. – RiskLab, Working Paper, 2000. – 24 p.
10. Denault M. Coherent Allocation of Risk Capital / M. Denault // *Journal of Risk*. – Vol. 4. – No. 1. – 2001. – P. 3–40.
11. Dimitris N.C. Economic capital allocation with Basel II: cost, benefit and implementation procedures / Dimitris N.C. – Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 448 p.

Надійшла 12.01.2017; рецензент: д. е. н.

**ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕЛЕМЕНТІВ
КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглядаються основні відносини між конкурентоспроможністю підприємств і конкурентоспроможністю галузі, проаналізовано існуючі підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність». Автором вивчено взаємозв'язок між поняттями "фактори виробництва" і "елементи виробничого потенціалу", що дозволяє досягти консенсусу у питанні щодо включення деяких факторів виробничого потенціалу. Доведено, що тільки взявши до уваги стан людських ресурсів, основних і оборотних виробничих фондів можливо адекватно оцінювати розмір виробничого потенціалу машинобудівної галузі.

Ключові слова: конкурентний потенціал, конкурентоспроможність, виробничі потужності, конкурентні переваги, конкурентні чинники.

DRACH O. I.
Khmelnitskyi National University**FUNCTIONAL ASPECTS OF CORRELATION COMPETITIVE POTENTIAL
ELEMENTS OF ENGINEERING ENTERPRISES**

In the article the basic relationship between the competitiveness of enterprises and competitiveness of the industry, analyzed existing approaches to determine the definition of the concept of "competitiveness". The author of the refined relationship between the concepts "factors of production" and "elements of productive capacity", which allows to reach consensus on the inclusion of certain factors of the production potential. Proved that only take into account the state of human resources, fixed and floating production assets will adequately assess the size of the production potential of machine-building industry.

Keywords: competitive potential, competitiveness, production capacity, competitive advantages, competitive factors.

Постановка проблеми. Можливості підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності виробленої ними продукції і сукупності соціально-економічних та організаційних факторів діяльності підприємства, що роблять вплив на результати конкурентної боротьби. В зв'язку з цим необхідний аналіз тих чинників, які викликають зміну абсолютної і відносної величини витрат на виробництво, а в результаті впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність – це проблема не лише вітчизняної економічної теорії, але й світової. Як вважає авторитетний американський вчений М. Портер, поки «не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності. Для фірм конкурентоспроможність означала можливість конкурувати на світовому ринку за наявності глобальної стратегії. Для багатьох економістів конкурентоспроможність означала позитивний зовнішньоторговельний баланс, для деяких конкурентоспроможність означає низькі виробничі витрати на одиницю продукції, приведені до обмінного курсу» [4]. Суперечки навколо конкурентоспроможності тривають й до сьогоднішнього дня.

Успіх окремих підприємств в конкурентній боротьбі в умовах поглибленої інтернаціоналізації ринку залежить від стану справ в країні. Облік національних і галузевих, а у ряді випадків і регіональних особливостей визначає здатність підприємства створювати і утримувати конкурентну перевагу на міжнародному рівні. Але рівень життя в країні залежить від конкурентоспроможності окремих підприємств, уміння їх досягати поліпшення якості і зростання ефективності. У зв'язку з цим розрізняється суть категорій «конкурентоспроможність продукції», «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність галузі».

Постановка завдання. Метою дослідження є пошук шляхів до визначення конкурентоспроможності конкретної держави, що успішно функціонує в міжнародних масштабах в порівнянні з найбільш конкурентоздатними учасниками світового ринку. Вибір в якості найбільш оптимальних параметрів наявність істотного і стабільного експорту в досить велику кількість іноземних країн і/або вагомий експорт інвестицій, що базується на досвіді і створених активах у своїй країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На рівні підприємства взаємозв'язок елементів конкурентного потенціалу і конкурентних переваг розглядається в основному у функціональному аспекті (рис. 1) [2].

Виділяють абсолютні і відносні конкурентні переваги. Абсолютні конкурентні переваги галузі пов'язані з наявністю унікальних ресурсів і можливостей, які складаються з географічних, природно-кліматичних, демографічних умов. Відносні конкурентні переваги обумовлені кращими у порівнянні з іншими галузями можливостями або умовами виробництва і збуту тієї або іншої продукції (собівартість, якість, упаковка, доступність тощо). Відносні переваги обумовлені виробничим потенціалом, що дозволяє реалізовувати стратегії зниження витрат або диференціювати випуск.

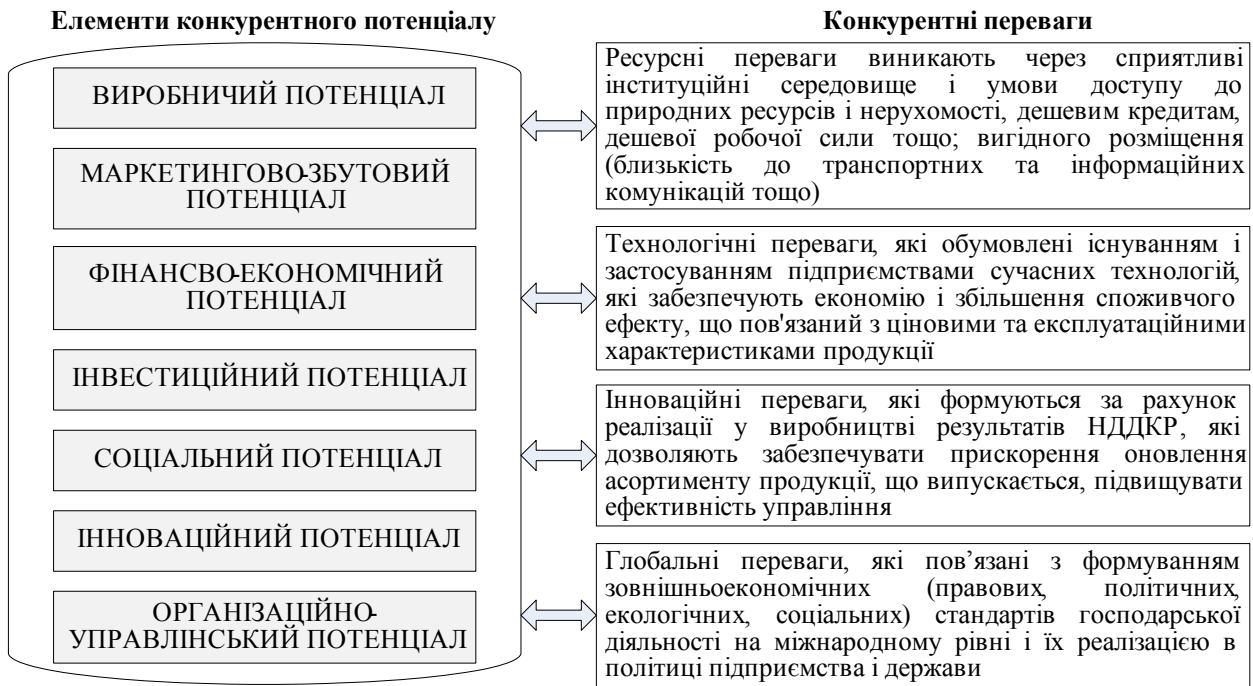


Рис. 1. Структура конкурентного потенціалу промислового підприємства

Конкурентні переваги треба також розділити на фактичні, або реалізовані, і потенційні, тобто ті, що не використовуються зараз. У останньому випадку необхідно визначити умови реалізації потенційних конкурентних переваг і розробити економічне обґрунтування виведення потенційної конкурентної переваги в число фактичних. Для багатьох суб'єктів господарювання головна проблема існує в тому, щоб конкурентні переваги, які перебувають у формі ресурсів або потенціалу, перетворити і реалізувати на ринку і тим самим створити стратегічні чинники успіху, що базуються не на об'єктивно заданих, а на суб'єктивно сприйнятих споживачем перевагах.

Розгляд конкурентного потенціалу галузі з позицій системного підходу дозволяє виявити головну його особливість, яка проявляється в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу. Взаємодія переваг по усіх елементах може забезпечити виграшні моменти, які самопідсилюються і які іноземним конкурентам дуже важко знищити або скопіювати. Нами пропонується структура конкурентного потенціалу галузі, основу якого формують як зовнішні (національні), так і внутрішні конкурентні переваги (рис. 2).

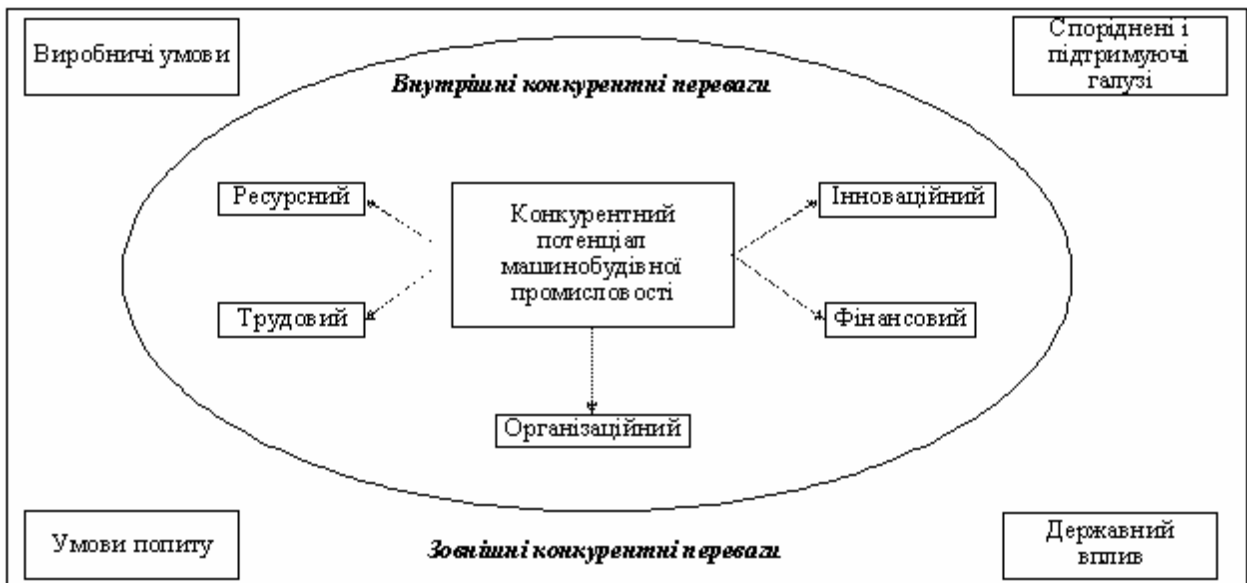


Рис. 2. Структура конкурентного потенціалу машинобудування

Національні конкурентні переваги є зовнішньою основою формування конкурентного потенціалу будь-якої галузі.

Виробничі умови є матеріальними і нематеріальними чинниками, необхідними для формування конкурентної переваги галузі (наявність в країні таких необхідних для випуску продукції чинників, як кваліфікована робоча сила або промислова інфраструктура).

До умов попиту, в першу чергу, відносяться вимогливість покупців до якості товарів і послуг; еластичність попиту за ціною, рівнем доходу, перехресна еластичність; ступінь усвідомлення різними соціальними групами актуальності тієї або іншої потреби, національні традиції і звичаї; фази життєвого циклу попиту та інші параметри, що характеризують попит, величину попиту і їх динаміку.

Споріднені та підтримуючі галузі покликані забезпечувати підприємства необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими виробами та іншими матеріальними засобами і необхідною інформацією. Високий рівень їх розвитку є неодмінною умовою створення і підтримки конкурентної переваги кожного виробника в країні в порівнянні з виробниками інших країн. Крім того, споріднені галузі можуть виступати в якості потужних конкурентів, виводячи на ринок товари-субститути. Тому їх можна вважати стимуляторами науково-технічного прогресу в галузях і фірмах, які вони обслуговують.

Держава може впливати (як позитивно, так і негативно) на усі елементи конкурентного потенціалу галузі. Так, на параметри виробничих умов впливає грошово-кредитна, податкова, митна політика уряду. Вона встановлює різні норми і стандарти, інструкції та інші нормативні акти, що впливають на поведінку товаровиробників і покупців, а для деяких галузей саме держава є покупцем.

Зовнішніми конкурентними перевагами галузі можуть бути хороші кліматичні умови і географічне положення країни; високий рівень конкурентоспроможності країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; ефективне правове регулювання функціонування економіки країни; державна підтримка науки і інноваційної діяльності; наявність доступних і дешевих ресурсів; оптимальний рівень оподаткування.

Окрім зовнішніх конкурентних переваг, конкурентний потенціал харчової промисловості формують і внутрішні її переваги. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне виділити в структурі конкурентного потенціалу декілька субпотенціалів.

Ресурсний конкурентний потенціал складається з ресурсних і матеріальних конкурентних переваг галузі. Він ґрунтується на ресурсних конкурентних перевагах галузі, що збільшують споживчий ефект, пов'язаний з ціновими характеристиками продукції, що придбалася.

Інноваційний конкурентний потенціал ґрунтується на інноваційних та інвестиційних конкурентних перевагах, що формуються за рахунок реалізації у виробництві результатів НДДКР, які дозволяють забезпечувати прискорене здешевлення продукції, що випускається, поліпшення її якості і оновлення асортименту.

Трудовий конкурентний потенціал сполучає в собі інтелектуальні (наукові) і трудові конкурентні переваги. Його величина і ефективність використання роблять безпосередній вплив на продуктивність живої праці в галузі і витрати виробництва продукції.

Фінансовий конкурентний потенціал галузі безпосередньо визначається її прибутковістю і означає наявність фінансових коштів, які використовуються підприємствами галузі на економічний і соціальний розвиток.

Організаційний конкурентний потенціал залежить як від структури галузі, рівня її спеціалізації і концентрації, так і від стратегій, які реалізуються підприємствами.

До внутрішніх конкурентних переваг галузі можуть бути віднесені: оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і кооперації в галузі; наявність доступу до якісної дешевої сировини та інших ресурсів; оптимальний рівень уніфікації і стандартизації продукції галузі; високий рівень радикальних нововведень (патентовані товари, технології, інформаційні системи тощо); висока питома вага конкурентоспроможної продукції.

У сучасних умовах актуальним є не лише виявлення або формування конкурентних переваг галузі, але й забезпечення їх стійкості. З точки зору джерела конкурентні переваги поділяються на переваги низького і більш високого рангу. До перших, які легко доступні і конкурентам, відносяться дешева робоча сила і сировина, а також перевага, яка ґрунтується виключно на чиннику масштабу виробництва від застосування технологій, устаткування або методів, запозичених у конкурентів. Переваги більш високого рангу (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів або послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами) можуть утримуватися більш тривалий час. Як показують дослідження, найбільшою стійкістю відрізняються конкурентні переваги, які ґрунтуються на інноваційній якості продукції і послуг, інноваційному забезпеченні процесів виробництва, інноваційних методах просування товарів на ринку.

Утримання конкурентної переваги є складним завданням, і виконання її обумовлене трьома групами чинників:

- джерело конкурентної переваги;
- кількість наявних у фірми існуючих джерел конкурентної переваги;
- постійна модернізація виробництва та інших видів діяльності.

З точки зору джерела конкурентні переваги поділяються на переваги низького і високого порядку.

До переваг низького порядку відносяться такі переваги, які можуть з легкістю експлуатуватися і конкурентами (дешева робоча сила і джерела дешевої сировини, ефект масштабу, наслідування конкурентів та ін.). Переваги високого порядку ґрунтуються на винятковості (технологія, патент, імідж, диференціація тощо) і забезпечують стійкіші позиції підприємства в довгостроковій перспективі. Проте формування таких переваг вимагає значних інвестицій в НДДКР, маркетинг, розвиток персоналу і модернізацію виробничих потужностей, а також наявність високоефективної системи менеджменту.

Кількість наявних у фірми існуючих джерел конкурентних переваг є чинником, що визначає успішність її діяльності на даний момент і в перспективі. Аналіз діяльності підприємств, які успішно функціонують на ринку впродовж тривалого періоду часу, показує загальну для них тенденцію до прагнення сформувати найбільшу кількість конкурентних переваг по усьому відтворювальному ланцюжку.

Третім чинником збереження конкурентних переваг виступає постійне вдосконалення усіх видів діяльності. Підприємство повинно створювати нові переваги, щонайменше з такою швидкістю, з якою конкуренти можуть копіювати наявні. Надія на неуспіх нової технології, вживаної конкурентом, ігнорування нового сегменту ринку або каналу збуту – явні ознаки того, що конкурентна перевага вислизала.

При характеристиці конкурентних переваг виділяють 3 критерії:

- здатність забезпечити господарюючому суб'єктові ринковий стан, який на тривалий час вигідно відрізняє його від конкурентів;
- націленість на задоволення специфічних запитів покупців, що дозволяє принести релевантну користь вибраному цільовому сегменту;
- опора на специфічні, оригінальні здібності і ресурси, які не піддаються імітації з боку конкурентів.

На рівні підприємства взаємозв'язок елементів конкурентного потенціалу і конкурентних переваг розглядається в основному у функціональному аспекті [1].

Крім того виділяють абсолютні і відносні конкурентні переваги. Абсолютні конкурентні переваги галузі пов'язані з наявністю унікальних ресурсів і можливостей, які складаються з географічних, природно-кліматичних, демографічних умов. Відносні конкурентні переваги обумовлені кращими у порівнянні з іншими галузями можливостями або умовами виробництва і збуту тієї або іншої продукції (собівартість, якість, упаковка, доступність тощо). Відносні переваги обумовлені виробничим потенціалом, що дозволяє реалізовувати стратегії зниження витрат або диференціювати випуск.

Висновки з даного дослідження. Отже, як видно з дослідження, машинобудування є складною комплексною галуззю, яка виробляє різні види продукції, для яких дія конкурентних сил не однакова за своєю значимістю.

Оскільки конкурентна перевага завжди є відносною, тобто виявляється в зіставленні з іншими господарюючими суб'єктами, її рівень необхідно оцінювати відносно відповідної бази. Не достатньо розробленими і перспективними залишаються питання виміру конкурентної переваги галузі виробництва за допомогою кількісних показників, оскільки за даними офіційної статистики неможливо встановити достовірно повну ідентичність об'єктів (галузей), що зіставляються, за потребами, що задовольняються, профілем споживачів, фазою життєвого циклу.

Література

1. Иеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия / Т. Иеннер // Управление предприятием. – 2002. – № 3. – С.24-47.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 420 с.
3. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. – 365 с.
4. Трушенко О. М. Конкурентоспроможність країни в умовах економічної глобалізації / О. М. Трушенко // Вісник Академії митної служби України. Серія "Економіка". – Д., 2010. – № 1. – С. 96–102.

Надійшла 25.01.2017; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ
В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ**

Автор пропонує нові підходи до удосконалення інституційного забезпечення управління людським капіталом. Умови розвитку економіки знань потребують значних змін в інституційному забезпеченні управління людським капіталом. Серед головних рекомендацій можна відокремити розвиток інститутів інноваційної діяльності, підтримку та розвиток інноваційного навчання в інституційному середовищі освіти, розвиток соціальних інститутів.

Ключові слова: інституційне забезпечення, людський капітал, економіка знань, інституції, управлінські процеси, інформаційні процеси, зайнятість населення, розвиток особистості.

ZACHOSA O. D.
Khmelnitskyi National University**INSTITUTIONAL SUPPORT HUMAN CAPITAL MANAGEMENT
IN THE FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY**

The author offers new approaches to improving the institutional support for human capital management. Terms of the knowledge economy will require significant changes in the institutional support for human capital management. The author identifies key recommendations for changes in the institutional support - the development of institutions of innovation; support the development of innovative learning environments in the institutional education, the development of social institutions.

Keywords: institutional support, human capital, knowledge economy, institutions, administrative processes, information processes, employment, personal development.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки знань, інституційне забезпечення управління людським капіталом має велике значення та є фундаментом для його розвитку. В центрі будь-якого економічного розвитку знаходиться людина з її потребами, які, з одної сторони повинні задовольнятися, а з іншої сторони є поштовхом для розвитку особистості та цілого ряду товарів, послуг, середовищ діяльності для задоволення її розвитку. Класична піраміда Маслоу адаптована до розвитку інституційного забезпечення свідчить про те, що чим більший рівень задоволення потреб людини, тим більше інституцій в суспільстві розвиваються для забезпечення процесів розвитку особистості та різноманітних організацій та середовищ її діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Наукові праці таких авторів: Делбрідж Р. [1], Поляков М. [2], Ханін І. [3], Лук'яненко Д. [4], – свідчать про актуальність фокусування досліджень на цінностях економіки знань. Базові постулати в роботах Норта Д. [5], Мокира Дж. [6], Чорної Л. [7] дозволяють проаналізувати потреби змін для інституційного забезпечення динамічного розвитку управлінських та інформаційних технологій, творчих професійних товариств, територіальних громад та свідчать про те, що дослідження змін в інституційному забезпеченні розвитку людського капіталу є актуальними та потребують подальшого аналізу і розробки нових рекомендацій щодо удосконалення змісту та функцій визначених інституцій.

Метою досліджень є визначення особливостей змін інституційного забезпечення управління людським капіталом в системі формування економіки знань та розробка рекомендацій щодо можливостей запровадження цих змін на всіх рівнях національної економіки.

Виклад результатів дослідження. Активний розвиток економіки знань, що базується на новій парадигмі господарювання, в якій знання стали головним фактором виробництва та є специфічним товаром вимагає активних змін в інституційному забезпеченні. Нові інститути повинні охоплювати освіту, ринок праці та розвиток людського потенціалу. Такі інститути повинні бути націлені на розвиток людини як окремого індивіда та члена колективу, який має визначені цілі та діяльність для їх досягнення. Інституційне забезпечення – це створення необхідних інституційних умов, що охоплює формальні й неформальні інститути, упорядкування відносин, які виникають у цій сфері. Інституційне забезпечення має структуроформуючу функцію та розглядається у мікро- (індивідуальне та організаційне), мезо- (галузі та регіони) та макроекономічному (держава) вимірі. Економіка знань передбачає формування нової виробничої і економічної свободи, яка обумовлює активний розвиток інститутів підприємництва. Крім того, активно розвиваються неформальні інститути безперервного навчання, освіти, культури. Якщо формальні інститути створює держава, то неформальні – це «продукт» суспільства, який залежить від рівня його культурного розвитку, згуртованості, якості співвідношення колективізму та індивідуалізму. Нові технологічні можливості дозволяють говорити про формування віртуальних неформальних інститутів онлайн-спільнот. Базовими інституційними складовими економіки знань можна вважати такі галузі: наука; освіта; сучасне виробництво; науково-технічна діяльність; підприємництво; соціальний капітал; людський капітал.

Як зазначає Поляков М.В., в інституційному забезпеченні збільшується «частка» інститутів у таких

сферах: проведення НДДКР; організація та здійснення інноваційної діяльності; комерціалізація розробок та інновацій; науково-технічне співробітництво, кооперація у розробці та впровадженні інновацій; захист прав на інтелектуальну власність; державне регулювання науково-технічної діяльності і управління інноваційним розвитком; інформаційний обмін; трансферт технологій, зокрема між державою і бізнесом. Можна також свідчити про те, що активно розвиваються громадські організації, зокрема творчі, професійні об'єднання, територіальні громади тощо. Як приклад, можна навести розвиток інститутів інформаційної сфери економіки. [2]. Серед інститутів, основаних на знаннях, можна відокремити нові, такі як інститути розвитку та підтримки медіа, проектування, різноманітних сервісів, підтримки аутсорсингу. Економіка знань та безпосередньо людський капітал може розвиватись не тільки в умовах появи та розвитку нових знань, а і умов, які дозволяють розвиватись цим процесам.

За тлумаченням Д. Норта, інституційне середовище впливає на ідеологію, формує систему переконань, обумовлює ту чи іншу поведінку економічних агентів, створює стимули для них. В контексті розвитку людського капіталу можна додати, що досконале інституційне забезпечення дозволяє забезпечити потреби розвитку окремого індивіду та колективів людей, що приводить до позитивних зрушень в розвитку людського капіталу на всіх економічних рівнях. Значення інституцій та їх вплив на розвиток людського капіталу можна звести до наступного [5]:

- інститути формалізують діяльність індивідів та їх колективів, формують орієнтир змін в розвитку економічних агентів та трудових ресурсів;
- завдання інститутів – створювати належні умови для розвитку людського капіталу;
- інститути сприяють покращенню рівня якості життя населення, інноваційному розвитку людського капіталу;
- інституції формують офіційні та неофіційні правила, механізми спостереження і примушення до їх дотримання для регуляції розвитку людського капіталу;
- інститути визначають правила взаємодії індивідів та колективів;
- інститути повинні підтримувати збалансованість розвитку людського капіталу.

Серед різноманітних інститутів, які впливають на розвиток людського капіталу доцільно відокремити ідеологічні, політичні, правові, економічні соціальні інститути.

Інституційні трактування на рівні підприємства розвиваються в трьох напрямках: економії трансакційних витрат під час генерування, обміну використанні знань; створення переваг спільної діяльності при урахуванні вкладу учасників у вигляді знань; створення кращих можливостей для передбачення змін, пов'язаних зі знаннями, та забезпечення кращого захисту специфічних знанневих й інформаційних ресурсів, запровадження нової організаційної культури.

На рівні регіону: створення переваг регіональної кластерної діяльності при урахуванні вкладу учасників у вигляді знань; створення кращих можливостей розвитку регіону з врахуванням знанневих ресурсів регіону.

Аналогічно розвиваються інституційні трактування на рівні країни як учасника транснаціональних процесів обміну знань та формування синергетичної економічної системи.

В доктрині економіки знань визначено, що інновації в системі управління процесами суспільного розвитку – шлях до підвищення ефективності державної політики в цілому [8].

Для розвитку людського капіталу необхідно досягти позитивних зрушень в таких напрямках:

- вдосконалити інституційні основи державної політики підтримки якості життя населення;
- вдосконалити інституційні основи державної політики підтримки науково-технічної та інноваційної політики;
- подолати роз'єднаність та відособленість серед освітніх та наукових закладів; практичної діяльності підприємств та установ;
- сформувати загальнодержавну систему автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки і зберігання, розповсюдження та надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку;
- забезпечити створення єдиної технологічної та інформаційної інфраструктури для науки та інноваційного підприємництва в Україні;
- створити інституційні основи ринкового стимулювання інноваційного розвитку;
- вдосконалити систему державного фінансування інноваційних процесів, механізми державного замовлення в науково-технічній сфері, а також моніторингу ефективності фінансування та реалізації наукових та інноваційних проектів;
- підвищити ефективність функціонування (вільних) економічних зон, розширити мережу технополісів, технопарків та інших інноваційних структур;
- вдосконалити інституційні основи державної політики підтримки розвитку творчих об'єднань населення;
- вдосконалити інституційні основи державної політики підтримки розвитку територіальних громад.

Оцінка ефективності інститутів може бути здійснена за такими показниками: рівень життя населення; рівень продуктивності праці; темпи і масштаби приросту ВВП.

Кількісним показником ефективності інституційного забезпечення економічного розвитку країни, зокрема її людського капіталу, є індекс оцінки політики та інститутів країни (індекс ОПІК), який використовується міжнародними економічними організаціями.

Зміна інститутів з боку держави може бути зумовлена різними стимулами, зокрема прагненнями до трансформації господарської парадигми і вимогами, що висуває економіка знань. Інституційне втручання держави є об'єктивно необхідним, особливо в умовах динамічного розвитку ринків, активної конкуренції, кризових ситуацій в країні тощо.

Розвиток економіки знань та її інституційного забезпечення не є рівномірним на рівні регіонів та міст і саме це обумовлює розвиток інститутів децентралізації та нових форм, таких як «інноваційний кластер», «інноваційний регіон» тощо. Це також можуть бути міжнародні інститути розвитку – наприклад, інститути міжнародних проектів (Єврорегіон Дністер; техноінкубатор інформаційних технологій).

Окремими напрямками інституційної підтримки розвитку людського капіталу регіону є врахування його особливостей, забезпечення зайнятості та розвитку трудових ресурсів.

В таблиці 1 представлена інституційна інфраструктура забезпечення розвитку людського капіталу.

Таблиця 1

Інституційна інфраструктура забезпечення розвитку людського капіталу

Макрорівень	
Державні органи законодавчої, виконавчої та судової влади	Формування правового поля, регулювання та контроль розвитку людського капіталу на рівні держави
Громадські організації, інформаційно-консультативні центри, асоціації, об'єднання, творчі спілки	Розвиток професійних та творчих об'єднань, асоціацій, захист прав та свободи людини, забезпечення розвитку людини, надання консультацій, функціонування благодійних організацій та добровільних фондів.
Освіта і наука	Підготовка фахівців, координація діяльності освітніх закладів, контроль якості освітніх послуг
Система охорони здоров'я	Підвищення якості життя громадян, збільшення тривалості життя та продовження працездатного віку.
Інноваційна структура	Забезпечення інноваційного розвитку країни, ефективного використання людського капіталу
Інформаційні інститути	Інформаційне забезпечення
Фінансові інститути	Забезпечення доступу населення до кредитних ресурсів, страхових послуг, дотацій, субсидій, координація фінансових потоків.
Громадські та профспілкові організації	Забезпечення дотримання роботодавцями норм трудового законодавства, сприяння дотримання соціальних гарантій та розвитку людини
Мезорівень	
Місцеві органи виконавчої влади; органи самоврядування; регіональні центри зайнятості; регіональні установи та управління	Формування правового поля, регулювання та контроль розвитку людського капіталу на рівні регіону
Регіональна система освіти та науки	Розвиток професійних та творчих об'єднань, асоціацій, захист прав та свободи людини, забезпечення розвитку людини, надання консультацій, функціонування благодійних організацій та добровільних фондів на рівні регіону
Регіональна система охорони здоров'я	Підготовка фахівців, координація діяльності регіональних освітніх закладів, контроль якості регіональних освітніх послуг
Регіональна система підтримки підприємницької та інноваційної діяльності	Сприяння розвитку інноваційної діяльності та підприємництва
Місцеві інформаційні інститути	Інформаційне забезпечення
Місцеві фінансові інститути	Забезпечення доступу населення до кредитних ресурсів, страхових послуг, дотацій, субсидій, координація фінансових потоків.
Регіональні громадські організації	Забезпечення дотримання роботодавцями норм трудового законодавства, сприяння дотримання соціальних гарантій та розвитку людини, розвиток територіальних громад
Мікрорівень	
Керівні органи управління підприємства, установи	Забезпечення правового поля господарської діяльності та мотивації розвитку персоналу
Система підвищення кваліфікації, корпоративного навчання	Забезпечення розвитку системи підвищення кваліфікації та корпоративного навчання
Підтримка системи медичного страхування	Надання медичних страхових послуг
Підтримка інноваційної діяльності	Сприяння інноваційній діяльності
Розвиток системи знань підприємства	Формування системи знань на основі сучасних інформаційних та управлінських технологій
Розвиток управлінського обліку та фінансової системи підприємства	Запровадження сучасних інформаційних систем менеджменту та гнучкої системи управління фінансовими потоками
Профспілкова організація, творчі проектні групи	Дотримання трудового законодавства, розвиток творчих проектних груп, тренінгових технологій навчання та підтримки корпоративної культури

Так, наприклад, для сільськогосподарських регіонів важливими є встановлення сприятливого інвестиційного режиму, надання державної підтримки підприємцям, підтримка самостійної зайнятості населення тощо [7]. Розвиток ІТ-кластеру дозволяє розвиватись технічному університету, ІТ-підприємствам та окремим підприємцям-фрілансерам.

Висновки. Удосконалення інституційного забезпечення в умовах формування економіки знань можливо при умові детального аналізу функцій та процесів розвитку людського капіталу та базового інституційного забезпечення процесів розвитку. Виявлені незабезпечені процеси, як наприклад, активізація роботи аутсорсингових ІТ-підприємств, організація роботи сільськогосподарських кооперативів, не будуть раціонально організовані без змін в законодавстві та в інфраструктурі інституційного забезпечення.

Література

1. Delbridge R. Knowledge, innovation and institutional change / R. Delbridge // *Work, employment a. soc.* – 2003. – Vol. 17, № 1. – P. 187–196.
2. Поляков М.В. Особливості інституційного забезпечення економіки знань / М.В. Поляков // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* – 2014. – № 1 (63). – С. 52–58.
3. Ханін І. Г. Інституційні передумови функціонування інформаційного простору національної економіки / І. Г. Ханін. – Д. : АРТ-ПРЕС, 2012. – 270 с.
4. Лук'яненко Д. Г. Імплементация парадигмы экономики знаний у стратегии национального экономического развития / Д. Г. Лук'яненко, О. Д. Лук'яненко, О. С. Дорошенко // *Міжнародна економічна політика.* – 2013. – № 2 (19). – С. 5–26.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
6. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний / Дж. Мокир. – М. : Изд. Инста Гайдара, 2012. – 408 с.
7. Чорна Л.О. Особливості формування політики зайнятості населення в сільськогосподарських регіонах. / Л.О. Чорна, О.О. Коваленко, О.В. Степанюк // *Агросвіт.* – 2009. – № 5. – С. 50–52.
8. Доктрина економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.semynozhenko.net/ufv/files/ec_znan.doc.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

ВИТРАТИ І ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Заощадження населення визначають спроможність національної економічної системи створювати новий капітал, відіграють важливу роль в економічному кругообігу країни та забезпечують попит і пропозицію на інвестиційному ринку. Метою дослідження є аналіз складу і динаміки витрат і доходів населення в Україні для виявлення їх диспропорцій, зміни кількості та якості споживання товарів і послуг громадянами країни та встановлення спроможності інвестиційної активності населення. В статті досліджено обсяги, динаміку та структуру грошових доходів та витрат домашніх господарств України. Розглянуто питання джерел отримання доходів, напрями витрачання, забезпеченість населення товарами тривалого користування, споживання основних продуктів харчування. Встановлено, що підґрунтям для економічного зростання в Україні є збільшення непродуктивних витрат домогосподарств, отже, зростання основи заощаджень як джерела фінансових ресурсів для розвитку.

Ключові слова: витрати, заощадження, доходи, домогосподарства, споживання, фінансові ресурси.

ЗАІКА А. М.
Kamyanka Town Council**EXPENSES AND SAVINGS OF HOUSEHOLDS UKRAINE**

People's savings capacity to define national economic system to create a new capital an important role in the economic cycle of the country and ensure supply and demand in the investment market. Research objective is an analysis of the composition and dynamics of costs and incomes in Ukraine to identify their disparities, changes in the number and quality of consumer goods and services and establishment of national capacity investment activity of the population. In the article the volume, dynamics and structure of money income and expenditure of households Ukraine. The questions of sources of income, expenditure trends, the availability of public durable goods, consumption of basic food products. Established that the basis for economic growth in Ukraine is increasing overhead households, therefore, the growth fundamentals of savings as a source of financial resources for development.

Keywords: expenses, income, savings, household power, financial resources.

Постановка проблеми. В умовах сучасних викликів вітчизняної економіки, пов'язаних з подоланням кризових явищ та інфляційних процесів, дослідження витрат та заощаджень домогосподарств як складного системного явища, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, моральні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів, набуває великої практичної значимості, оскільки значною мірою детермінує політичну та соціально-економічну стабільність в країні.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів окремих питань щодо витрат та заощаджень в домогосподарствах України зробили вітчизняні вчені: Т. Єфременко, Т. Кізіма, А. Кузнецова, В. Леонова, І. Ломачинська, В. М'яленко, С. Юрій та ін.

Проте, незважаючи на широкий спектр досліджених проблем, слід зазначити, що питання витрат та формування заощаджень, питання грамотної фінансової поведінки домогосподарства як складного системного явища досі залишаються малодослідженим напрямом фінансової науки та потребують більш глибокого дослідження.

Метою дослідження є аналіз складу і динаміки витрат і доходів населення в Україні для виявлення їх диспропорцій, зміни кількості та якості споживання товарів і послуг громадянами країни.

Викладення основного матеріалу. Доходи, отримані членами домашнього господарства в процесі їхньої діяльності, спрямовуються на задоволення різноманітних потреб. З позиції окремого домогосподарства напрями використання його доходів узагальнено можна звести до таких [2]:

- задоволення поточних споживчих потреб;
- задоволення потреб неспоживчого характеру;
- формування заощаджень.

Використання наявних у домогосподарств ресурсів на певні цілі можливе двома способами: по-перше, шляхом використання наявних грошових доходів; по-друге, через натуральне самозабезпечення за рахунок особистої трудової діяльності. Тому витрати домашнього господарства можна охарактеризувати як фактичні затрати грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на задоволення поточних потреб домогосподарства та є необхідними для забезпечення його життєдіяльності і розвитку.

На загальну величину витрат домашніх господарств впливає низка факторів, які з погляду сфери виникнення можна поділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх факторів належать: величина сукупних грошових доходів домогосподарства; ступінь забезпечення його потреб за рахунок ведення натурального господарства; рівень організації та ведення бюджету домашнього господарства; рівень матеріальних і духовних потреб членів домогосподарства тощо. Серед зовнішніх чинників виокремимо: рівень роздрібних цін на товари і послуги, які споживають члени домашнього господарства; обсяги державних дотацій, що

спрямовуються на фінансування охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку; суми сплачених домогосподарством податків та інших обов'язкових платежів; рівень розвитку споживчого кредитування в національній економіці. Крім того, у різних країнах світу на величину, структуру і динаміку витрат домашніх господарств суттєво впливають історичні, кліматичні умови, а також умови проживання та стереотипи поведінки населення (рис. 1).

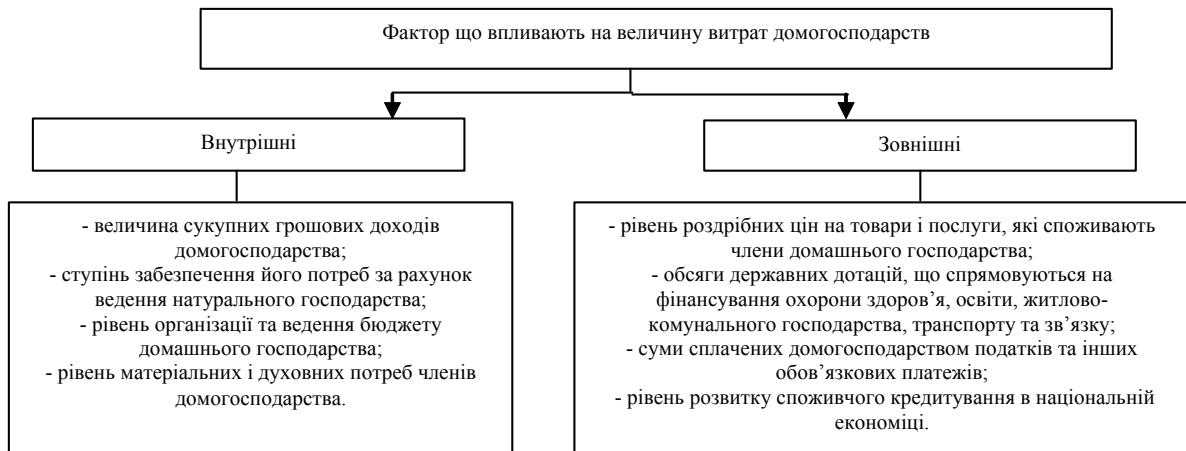


Рис. 1. Фактори, що впливають на величину витрат домогосподарств [2]

В науковій економічній літературі немає однієї думки, щодо видів витрат, які здійснюють домогосподарства. Досить часто дослідники виокремлюють різні напрями використання доходу домашніх господарств та ототожнюють їх з витратами, що, на думку Т.О. Кізіми не зовсім є правомірним.

Так, професор А.Ю. Чернов залежно від функціонального призначення виокремлює такі групи витрат домашнього господарства: а) особисті споживчі витрати (придбання матеріальних благ і оплата послуг); б) податки та інші обов'язкові платежі; в) грошові накопичення і заощадження [3]

В.Д. Фетісов у складі витрат домашніх господарств виокремлює чотири агреговані групи [4]:

- 1) витрати громадян на особисте споживання (споживчі витрати);
- 2) соціально обов'язкові (примусові) витрати;
- 3) інвестиційні витрати;
- 4) інші витрати.

Перша група витрат пов'язана з відтворенням людини як фізіологічного організму і соціального індивіда. До другої групи належать податки й інші обов'язкові платежі. До складу третьої групи входять витрати на придбання об'єктів, які використовуються домашніми господарствами протягом тривалого періоду часу. Склад четвертої групи – витрати, не віднесені до жодної з перших трьох груп.

Однак, на нашу думку, такий поділ витрат домогосподарств не є правильним, оскільки автор до інвестиційних витрат зараховує лише "витрати на придбання об'єктів, які використовуються домашніми господарствами протягом тривалого періоду часу", однак скажімо, витрати домогосподарства на купівлю іноземної валюти зі спекулятивною метою для перепродажу її через два-три дні за значно вищим курсом, можна вважати інвестиційними витратами (адже вони спрямовані на отримання прибутку), проте обмеження цієї операції "тривалим періодом часу" є недоцільним. Відтак, більш коректним вважаємо трактування інвестиційних витрат як витрат, які домогосподарства спрямовують у різні об'єкти (цінні папери, валюту, нерухомість тощо) з метою отримання додаткового доходу (прибутку).

Отже, можна констатувати, що наведені вище класифікації витрат домашнього господарства здійснені за однією (нехай і досить важливою) ознакою, а саме: за цільовим призначенням. Проте за основу під час класифікації витрат можна брати і низку інших ознак: ступінь регулярності здійснення витрат; періодичність здійснення витрат; ступінь необхідності здійснення витрат, на вказує Т.О. Кізіма (рис. 2) [2].

У практиці України є суттєві відмінності у структурі грошових витрат населення, визначений за даними балансу доходів і витрат і за матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарства, що безумовно, істотно знижує репрезентативність даних матеріалів.

Згідно, з визначенням, яке подане Державною службою статистики у "Статистичному щорічнику України", витрати та заощадження населення включають [5]:

- витрати на придбання товарів та послуг;
- сплачені доходи від власності;
- поточні податки на доходи, майно, та інші сплачені поточні трансферти;
- нагромадження основного капіталу та матеріальних оборотних коштів;
- приріст фінансових активів у вигляді заощаджень.

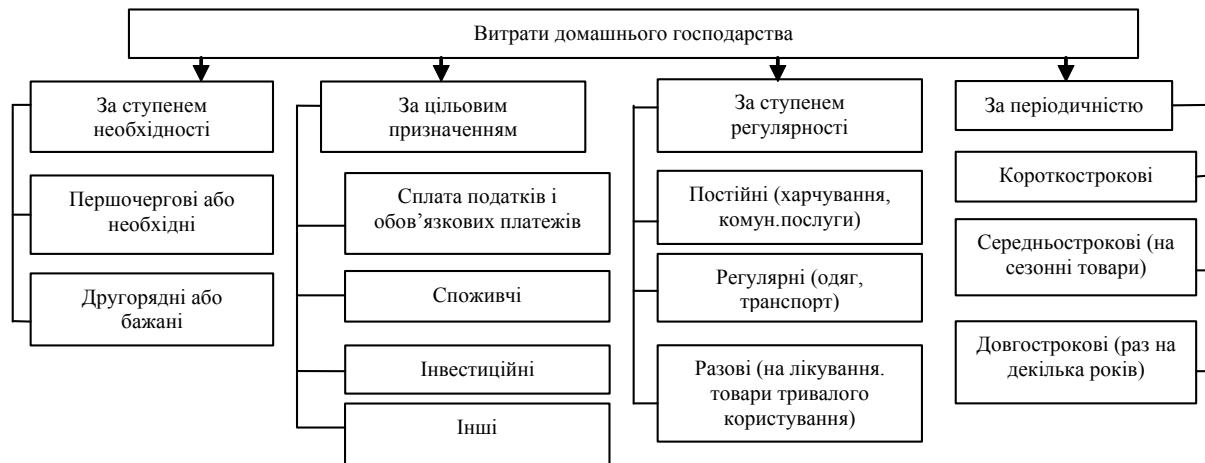


Рис. 2. Класифікація витрат домогосподарства за основними ознаками [2]

Департамент обстежень домогосподарств Державної служби статистики України у збірнику "Витрати і ресурси домогосподарств України", визначають витрати, як "суму платежів домогосподарства за товари і послуги, отримані у звітному періоді, а також суму коштів, направлених ними на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, нерухомості, будівництва, капітальний та поточний ремонт, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських установ, на податки та інші внески", усі сукупні витрати поділяють на споживчі та неспоживчі [6].

Загальну місячну платоспроможність населення проаналізуємо у табл. 1.

Отже, загальна місячна платоспроможність населення України становить від 52,7 до 62,9 млрд грн, в 2015 р. – 62,4 млрд грн. На зміну загальної платоспроможності домогосподарств впливає їх кількість, яка постійно зменшується та дохід на 1 домогосподарство, який також знижується.

Таблиця 1

Динаміка загальної місячної платоспроможності домогосподарств України

Показник	Роки					2015/2011,%
	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість домогосподарств, млн.	17,0	16,5	16,0	15,5	15,0	88,2
Загальний обсяг грошових доходів на 1 домогосподарство, грн.	3101,6	3426,1	3771,5	4059,2	4161,7	134,2
Загальний обсяг грошових доходів, млн грн.	52726,7	56530,9	60343,9	62917,8	62425,9	118,4
Обсяг доходів, який може створювати попит на послуги зі страхування життя, млн. грн.	30106,9	31996,5	34818,4	36177,7	35707,6	118,6

До 2014 р. темп приросту доходу був вищий від темпу зменшення кількості домогосподарств, що призвело до зростання загальної платоспроможності. З 2014 р. до 2015 р. темп приросту доходу був нижчим від темпу зменшення кількості домогосподарств, що призвело до зниження загальної платоспроможності.

Згідно статистичних даних (табл. 2) більшість населення України отримує доходи в розмірі меншому за реальний прожитковий мінімум. Номінальний прожитковий мінімум в 2015 р. було встановлено на рівні 1330 грн. на одну особу на місяць [7].

Таблиця 2

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн. [5]

Шкала	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
до 480,0	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1
480,1-840,0	4,8	3,2	2,3	1,4	0,9
840,1-1200,0	18,8	12,6	9,1	7,9	4,8
1200,1-1560,0	26,7	23,8	21,2	19,2	11,3
1560,1-1920,0	20,0	21,2	21,9	23,1	18,2
1920,1-2280,0	29,5	14,5	16,6	16,5	17,6
2280,1-2640,0	-	9,3	10,5	11,7	15,9
2640,1-3000,0	-	5,6	6,8	7,8	11,4
3000,0-3360,0	-	3,1	4,3	4,6	6,7
3360,1-3720,0	-	2,1	2,0	2,5	4,4
понад 3720,0	-	4,2	5,2	5,2	8,7

1 Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції

Здійснено аналіз витрат домогосподарств, використовуючи інформацію, із статистичного збірника "Витрати і ресурси домогосподарств України", адже саме це видання подає розгорнуту картину про величину витрат.

Споживчі витрати – це грошові витрати домогосподарства на купівлю продуктів харчування, алкогольних і тютюнових виробів, непродовольчих товарів, а також на оплату особистих послуг. Включаються всі витрати домогосподарств на цілі незалежно від місця їх здійснення (у торговельній мережі, зі складу підприємства, організації, на ринку чи у окремих громадян).

Обсяг і частку сукупних витрат домогосподарств України за період 2011–2015 року подано у таблиці 3.

Дані таблиці 3 дають підстави стверджувати, що сукупні споживчі витрати домогосподарств протягом 2011–2015 рр. року зросли в 4,8 разу. Аналіз структури споживчих витрат домашніх господарств у динаміці свідчить про те, що частка витрат на харчування зросла на 1,8%. Зазначимо, що тенденція до збільшення витрат домогосподарств на харчування є досить небезпечною для нашої країни. Так, згідно з класифікацією ООН, якщо 60% витрат сімейного бюджету іде на харчування, то це означає що члени домогосподарства проживають у злиденності. У 2015 році цей показник становив 53,1%. Для порівняння у США цей показник становить близько 20%, у країнах Західної Європи – у середньому 25%, а в країнах, що розвиваються – біля 60%.

Витрати на придбання непродовольчих товарів та оплату послуг коливаються залежно від соціально-економічної ситуації в країні та стану платоспроможного попиту населення.

У 2014 р. сукупні витрати в середньому на одне домогосподарство на місяць по Україні склали 4048,9 грн., що лише на 6% більше, ніж у 2013 р. (3820,3 грн). Відносно невеликий приріст може бути умовлений скороченням грошових доходів, насамперед оплати праці, зростанням споживчих цін на продовольчі товари та платні послуги, офіційно встановленим рівнем прожиткового мінімуму в сумі 1176,0 грн, що лише на 5,5% більший, ніж у попередньому році, та низкою інших причин.

Таблиця 3

Структура сукупних витрат домогосподарств України за 2011–2015 рр.*

Показник	Роки					+/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3304	3599	3795	3241,7	3455,7	151,7
Структура сукупних витрат домогосподарств, %						
Споживчі сукупні витрати:	90,2	90,9	90,3	91,6	92,9	2,7
продукти харчування та безалкогольні напої	51,3	50,2	50,1	51,9	53,1	1,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	-0,1
непродовольчі товари та послуги	35,5	37,2	36,7	36,3	36,5	1,0
в тому числі:						
одяг і взуття	5,8	6,1	6,0	6,0	5,7	-0,1
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	2,1
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	-0,2
охорона здоров'я	3,1	3,4	3,4	3,6	3,7	0,6
транспорт	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	-0,3
зв'язок	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	-0,2
відпочинок і культура	2,0	2,0	2,1	1,8	1,5	-0,5
освіта	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	-0,2
ресторани і готелі	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	-0,5
різні товари і послуги	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	-0,3
Неспоживчі сукупні витрати	9,8	9,1	9,7	8,4	7,1	-2,7

*складено автором за [6]

Крім споживчих витрат, домашні господарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які поділяються на інвестиційні витрати (придбання цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо) та інші неспоживчі витрати (грошова допомога родичам, витрати на купівлю будівництва та капітальний ремонт житла, введення особистого підсобного господарства, повернення взятих боргів).

До неспоживчих сукупних витрат домогосподарств зараховуються витрати, пов'язані з введенням особистого підсобного господарства (купівля реманенту, насіння, палива), витрати на купівлю нерухомості, допомогу родичам, будівництво та капітальний ремонт житла, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, приріст на вклади у банківських установах, сплата аліментів, податків та інших обов'язкових платежів, а також суми використаних заощаджень, позик та повернення домогосподарствам боргів.

Відповідно до даних табл. 3 можемо зробити висновок, що з 2011 року до 2015 року динаміка неспоживчі витрати домогосподарств у середньому за місяць стабільно знижується.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, варто відмітити, що доходи і витрати домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль у суспільній системі України, вагомо впливають на усі процеси соціально-економічного розвитку. Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що рівень і структура споживання характеризуються платоспроможністю населення та рівнем його добробуту. Покращення рівня життя населення – основний принцип соціально орієнтованої економіки, тому роль соціальної статистики зростає.

Проведений аналіз сукупних ресурсів домогосподарств та їх витрати на першочергові споживані товари, доводить, що споживчий кошик українців є більш фізіологічним, ніж соціальним, оскільки найбільшу частку усіх витрат населення становлять витрати на продукти харчування. Показано, що понад 90% усіх витрат населення за період 2011–2015 рр. становили споживчі сукупні витрати, у структурі яких більшу частку займають витрати на продукти харчування та безалкогольні напої. Цей показник варіював від 54,7% у 2011 році до 56,4% у 2015 році.

Тобто, якщо більша частина витрат домогосподарствами спрямовується на продукти харчування, реальні доходи постійно знижуються, а найнижча заробітна плата українців серед країн ЄС є найбільшою питомою вагою у структурі доходів, це суттєво впливає на рівень життя та добробуту населення, його інвестиційну спроможність та активність. Виходячи з цього, держава повинна більше уваги приділяти зростанню добробуту українців.

Література

1. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент / Н. М. Давиденко. – К. : ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.
2. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
3. Чернов А.Ю. Личные финансы: доходы и расходы семейного бюджета / А.Ю. Чернов. – М. : Перспектива, 1995. – 176 с.
4. Фетисов В. Д. Финансы и кредит : [учеб. пособ.]. / В. Д. Фетисов, Т. В. Фетисова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 399 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Витрати і ресурси домогосподарств України : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_zb.htm
7. Про прожитковий мінімум : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

УДК 658.152:330.322.001.13

ІВАЩЕНКО А., ДЗІУБА Т.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КОМПЛЕКСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

У статті розкрито сутність економічної ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу (туроператорів, турагентів) щодо вибору і обґрунтування стратегічного напрямку розвитку; визначення критеріїв і показників ефективності; оцінювання їх впливу на діяльність підприємства.

Ключові слова: підприємства туристичного бізнесу, результативність, ефективність, показники ефективності, витрати, ресурси підприємства.

YVASCHENKO A., DZIUBA T.
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of K N U T E

INTEGRATED APPROACH TO ANALYZING EFFECTIVENESS OF COMPANY PERFORMANCE THE TOURISM BUSSINESS

In article the essence of activity cost effectiveness of tourist business enterprises (tour operators, tour agents) is revealed. It is made in regard to the selection and justification of strategic area of development; criteria and effectiveness indexes assigning; estimation of their influence on the enterprises activity.

Keywords: tourist business enterprises, productivity, efficiency, effectiveness indexes, expenses, resources of the enterprise.

Постановка проблеми. Економічна ефективність є однією з ключових категорій, яка пов'язана з досягненням мети розвитку підприємства. Проблема оцінки та розробки засобів підвищення економічної ефективності підприємств полягає в досягненні найкращих фінансових результатів за умови найбільш повного використання всіх наявних ресурсів.

Подальший розвиток ринкових відносин обумовлює специфіку функціонування підприємств туристичного бізнесу, оскільки збільшує рівень невизначеності й ризику, підсилює конкуренцію, дає можливість пристосовуватися до постійних змін економічної ситуації. У цих умовах для того, щоб вижити, правильно визначити свою стратегію і тактику на ринку, забезпечити подальший розвиток кожному суб'єкту необхідно аналізувати ефективність господарської діяльності, здійснювати пошук резервів підвищення своєї ефективності та конкурентоспроможності.

У діяльності підприємств туристичного бізнесу ефективність залежить більшою мірою від якості наданих послуг. Більш висока якість досягається при витратах достатніх для діючої системи управління, формуванням якості і стабільності досягнутого рівня. У діяльності підприємств туристичного бізнесу ефективність повинна ґрунтуватися на досягненні оптимального рівня витрат, що забезпечує відповідну якість туристичних послуг.

Завдання роботи полягає в розробці системи показників економічної ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу.

Предметом дослідження є система показників, що характеризують ефективну діяльність підприємств туристичного бізнесу, та методи її оцінювання.

Об'єктом дослідження є господарсько-економічні процеси і результати діяльності підприємств туристичного бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку методології аналізу та оцінки ефективності діяльності сприяли праці Чумаченка М.Г., Гаєвської Л.М., Мниха Є.В., Савицької Г.В., Ковальова В.В., Соболевої О.О., Соболева І.І., Сидорової А.В та інших. Автори [1, 2, 5] розглядають основні поняття «результативності» та «ефективності». Інші [3, 4, 7] визначають критерії та системи показників ефективності виробництва. Деякі [6, 7] зіставляють доходи і витрати підприємства, автор [7] визначає поняття «точки беззбитковості». Проте проблему оцінювання ефективності усе ще не вирішено остаточно, не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи і особливості оцінки ефективності окремих напрямів діяльності підприємств туристичного бізнесу.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні проблем і узагальненні понять, пов'язаних з ефективною діяльністю підприємств туристичного бізнесу, що забезпечує вибір можливих напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принципи і методи оцінки ефективності визначають поняття «ефект», «результат», «ефективність». Категорії «ефект» і «ефективність» відображають зростання і розвиток економічного об'єкта, його здатність до кількісних і якісних змін.

Ефект – це абсолютний показник, що характеризує отриманий результат. Ефект може бути

виробничим, економічним, соціальним. Виробничий ефект є завжди. Наприклад, залежно від рівня управління як показники результату розглядають на рівні держави – валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний дохід (ВНД), на рівні підприємств туристичного бізнесу – чисельність туристів, виторг і чистий дохід від реалізації туристичних послуг.

Якщо виробничий ефект є завжди, то результат може бути позитивним і негативним, тобто прибуток або збиток, зокрема, різні категорії прибутку – валовий і чистий прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, фінансовий результат від операційної діяльності.

Соціальний ефект досягається, як правило, за рахунок економічного і його важко кількісно оцінити. Однак, якщо «ефект» є відбиттям «результату» діяльності, тобто того стану, до якого прагне економічний суб'єкт, то «ефективність» враховує не тільки результат діяльності, але й умови, за яких вона досягнута.

Ефективність – відносний показник, який дає можливість порівняти отриманий ефект з витратами, що викликали від одержання цього ефекту. Поняття економічної ефективності в туристичному бізнесі пов'язане з необхідністю оцінки певних результатів діяльності (рентабельність активів, капіталу, реалізації туристичних послуг).

Отже, для підприємств туристичного бізнесу ефективність – це ступінь використання ресурсів протягом певного періоду для створення та реалізації максимального обсягу якісних туристичних послуг (продуктів), відповідних до попиту вітчизняних і закордонних туристів при оптимальних витратах.

Поняття «ефективність» діяльності підприємств туристичного бізнесу нами розглянуто у двох напрямках:

1) здатність надавати певний набір туристичних послуг за оптимальних витрат;

2) здатність пропонувати оптимальний набір послуг, який повинен відповідати структурі особистого споживання клієнта.

Перший підхід до визначення ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу припускає досягнення її на рівні комерційного результату кожним туристичним підприємством, другий – розробку критеріїв ефективності, що збігаються із суспільними інтересами і здатних досягти раціонального використання засобів.

Визначення економічної ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу пов'язане з розробкою механізмів управління, що дають можливість поєднувати обидва ці підходи. Тому проблеми ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу доцільно розглядати системно. Системний підхід припускає, що основними ознаками ефективності можуть служити критерії і показники, на основі яких можливі її кількісні оцінки для різних рівнів управління. Система показників ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу ще остаточно не сформована.

Вибір методу оцінки ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу визначається поставленою метою і залежить від позицій зацікавлених у їхній результативності суб'єктів.

Специфіка оцінки ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу визначається особливостями виробленого туристичного продукту. Якщо послугою, наданою підприємством туристичного бізнесу, вважати користь або вигоду, отриману туристом від подорожі, то в кожному конкретному випадку процес надання туристичної послуги унікальний. Кількість ресурсів необхідних для надання туристичних послуг, є різною і визначається платоспроможністю клієнта. На ефективність діяльності впливає економічне середовище, у якому функціонують підприємства туристичного бізнесу (наявність конкуренції, державного регулювання і використання таких інструментів, як ліцензування, сертифікація, стандартизація).

Більшість підприємств періодично переглядає власні системи оцінки ефективності. Проблема полягає в зайвій або недостатній кількості показників, що виступають основою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Основним принципом формування системи показників ефективності розвитку підприємств туристичного бізнесу є співвідношення отриманого результату та витрат.

Для характеристики ефективності необхідно використовувати різні показники, що характеризують діяльність підприємств туристичного бізнесу, з різних сторін. Усі показники ефективності діяльності підприємства можна розділити на одиничні і комплексні, внутрішні (управлінські) і зовнішні (фінансові). Більшість підприємств туристичного бізнесу відносять до малих, яким також необхідно використовувати показники ефективності при оцінці минулої діяльності, прогнозуванні майбутнього стану, а також при оцінці мотивації та заохоченні працівників.

Звичайно для цілей оперативного управління використовуються досить прості методи, що дають можливість одержати інформацію лише про окремі аспекти діяльності підприємств туристичного бізнесу. Традиційно такі методи зводяться до розрахунку різних приватних показників ефективності використання задіяних ресурсів. Будь-який господарюючий суб'єкт туристичного бізнесу має певний економічний потенціал. З одного боку, це характеризує можливості здійснення процесу формування і реалізації туристичних продуктів (послуг). З іншого боку, надає динаміку, результативність і ефективність використання потенціалу підприємства.

Діяльність підприємств туристичного бізнесу характеризується системою показників, які використовуються для розрахунку ефективності. Основні розрахункові показники – це прибуток, чистий

дохід від реалізації туристичних послуг. Для туристів характерне поняття соціальної ефективності, що виражається у вигляді задоволеності поїздкою, а визначальне значення має ціль поїздки (відпочинок, лікування, ділова зустріч, ін.). Тому для туриста ефективність є поняттям суб'єктивним і виражається бажанням знову відвідати дану країну. Ефективністю можуть служити показники: середня тривалість перебування одного туриста в країні; сумарні грошові витрати, зроблені туристами під час подорожей.

Однак для підприємств туристичного бізнесу при визначенні ефективності має місце специфіка [6, 7]. Це обумовлене, насамперед, характеристиками туристичної послуги, взаємодією різних підприємств (готельного господарства, харчування, торгівлі, надання культурно-дозвільних послуг). Їх облік дозволив у складі показників ефективності комерційної діяльності підприємств туристичного бізнесу виділити наступні групи:

1. Показники ефективності використання капіталу (рентабельність власного капіталу, рентабельність статутного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу).

2. Показники рентабельності виробництва послуг і їх реалізації (валова рентабельність витрат, чиста рентабельність витрат, валова рентабельність реалізації туристичних послуг, чиста рентабельність реалізації туристичних послуг).

3. Показники ефективності використання витрат живої праці (продуктивність праці, витрати на одну грошову одиницю фонду заробітної плати, трудомісткість одиниці туристичних послуг).

Перші показники ефективності використання капіталу включають рентабельність власного капіталу, статутного, акціонерного капіталу. Показники рентабельності власного капіталу характеризують ефективність вкладених у підприємство засобів і взаємозв'язок прибутку і капіталу, інвестованого у формування активів підприємства з метою одержання прибутку. Показником ефекту від вкладання капіталу найчастіше є операційний або чистий прибуток підприємства. Традиційні для виробництва показники ефективності, такі як фондовіддача, фондомісткість для підприємств туристичного бізнесу не показові. Це пов'язано з тим, що на підприємствах туристичного бізнесу нові основні засоби вводяться, насамперед, з метою поліпшення якості обслуговування туристів, а потім вже з метою зниження собівартості туристичного продукту.

Другі показники ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу представлені показниками рентабельності виробництва туристичних послуг і їх реалізації. Базовими для розрахунку показників цієї групи найчастіше використовують валовий (чистий) прибуток, чистий дохід (виторг) від реалізації туристичних послуг. Валову (чисту) рентабельність витрат пропонується розраховувати відношенням валового (чистого) прибутку від реалізації туристичних послуг до витрат на їх виробництво.

Валова (чиста) рентабельність реалізації туристичних послуг розраховується відношенням валового (чистого) прибутку до виторгу від реалізації туристичних послуг. У цьому випадку коефіцієнт валового (чистого) прибутку характеризує прибуток, який одержить підприємство туристичного бізнесу з кожної одиниці чистого доходу (виторгу).

До третьої групи відносяться показники ефективності використання витрат живої праці. На підприємствах туристичного бізнесу таким слід вважати продуктивність праці. Підприємства туристичного бізнесу здійснюють свою діяльність, створюючи туристичні послуги. Тому продуктивність праці для підприємств туристичного бізнесу можна вимірювати як у вартісному, так і в натуральному виразі.

Продуктивність праці у вартісному виразі вимірюється відношенням виторгу від реалізації туристичних послуг до середньооблікової чисельності працівників підприємства. Продуктивність праці в натуральному виразі показує, скільки туристів обслуговує один середньообліковий менеджер підприємства туристичного бізнесу. Вона розраховується відношенням чисельності обслугованих туристів до середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у туристичному бізнесі.

Ефективність працевтрат пропонується розраховувати відношенням виторгу від реалізації туристичних послуг до фонду оплати праці працівників підприємства туристичного бізнесу. Показник характеризує, скільки доходу від реалізації туристичних послуг припадає на 1 грн фонду оплати праці.

Оцінка ефективності витрат на виробництво послуг підприємств туристичного бізнесу виконується за обсягом реалізованих туристичних послуг. Для цього прибуток (валовий, чистий) ділиться на витрати підприємства.

Висновки. Як показує аналіз проведених досліджень, запропоновані групи показників дають можливість здійснювати аналіз внутрішньої і зовнішньої форм прояву економічної ефективності. Внутрішня форма відбиває оцінку результативності діяльності підприємств туристичного бізнесу, їх продуктивність, зовнішня – ступінь задоволення суспільних потреб, рівень корисності зробленого підприємством туристичного продукту (послуги). Фактично вона відбиває ступінь реалізації основних завдань діяльності підприємства туристичного бізнесу.

Практичне значення отриманих результатів дає можливість поліпшати якість економічного аналізу ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу, оцінити частку підприємства на ринку, напрями змін, потенційні можливості створення нових сфер діяльності активізувати роботу зі споживачами. Подальше дослідження доцільно проводити в напрямі розробки критеріїв оцінки ефективності діяльності для підприємств туристичного бізнесу.

Таким чином, формуючи систему показників ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу, необхідно дотримуватися загальних вимог: забезпечення організації взаємозв'язку критеріїв та системи конкретних показників ефективності діяльності; відображення витрат усіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; можливість застосування показників ефективності при управлінні різними ланками виробництва на підприємстві; виконання стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів для зростання ефективності діяльності.

Література

1. Гасвська Л.М. Економіка та організація діяльності фірми : навч. посіб. / Л.М. Гасвська. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. – 164 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз : підруч. / Є.В. Мних. – 2-е вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / Г.В. Савицкая. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 768 с.
5. Соболева Е.А. Финансово-экономический анализ деятельности туристической фирмы : учеб. пособ. / Е.А. Соболева, И.И. Соболев. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 112 с.
6. Сидорова А.В. Становление системы показателей статистики туризма / А.В. Сидорова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. ст. – Донецк : Донецкий госуд. ун-т, 1999. – С. 211–215.
7. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : монография / А.В. Сидорова. – Донецк : Донецкий нац. ун-т, 2002. – 239 с.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ
В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті розглянуто доцільність оцінювання результатів діяльності персоналу на підприємствах машинобудування, а також досліджено особливості, напрями, суб'єкти та складові процесу оцінювання результатів діяльності персоналу. В ході дослідження згруповано показники для аналізу результатів діяльності персоналу підприємства, що враховують сучасний стан машинобудівних підприємств країни.

Ключові слова: оцінювання результатів діяльності, персонал, методичний підхід, машинобудівне підприємство.

KLYMCHUK A. O.
Khmelnitskyi National University**PERSONNEL PERFORMANCE EVALUATION FEATURES
OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES MANAGEMENT**

The article is devoted to a personnel evaluation as one of the procedures aimed at identifying the degree of compliance of professional, business and personal qualities of the employee, quantitative and qualitative results of its work with the certain requirements of a factory production. In the article the expediency of personnel performance of machine-building enterprises is considered, the main features, trends, individuals and components of personnel performance evaluation are investigated. The indicators of personnel performance evaluation are grouped, which take into account the current state of machine-building enterprises in the country in the following groups: the differential personnel result, efficiency and quality of personnel, performance of the enterprise. Prospects for a future research are to establish a mechanism assessment, personnel motivation and stimulation to effectively manage of machine-building enterprises.

Keywords: performance evaluation, personnel, methodical approach, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка, що характеризується посиленням ринкової конкуренції, динамічними інноваційними процесами у всіх сферах господарювання та виробничої діяльності потребує якісно нового підходу до підвищення ролі трудового потенціалу, що є вирішальним в забезпеченні успішної діяльності будь-якого промислового підприємства. Розробка такого підходу в значній мірі залежить від рівня зацікавленості персоналу підприємства у високопродуктивній праці на основі забезпечення прямої залежності розмірів доходу від особистого трудового внеску, а також від кінцевих результатів роботи підприємства. Зважаючи на те, що в країні сформувалася сприятлива наукова база для прогресивного розвитку трудових ресурсів машинобудівних підприємств, існуючі інтелектуальні активи мають стати основою для їх подальшого функціонування. Особливого значення набуває визначення кількісних і якісних показників діяльності персоналу, які характеризують надійність та фінансову стійкість підприємства, його здатність маневрувати людськими ресурсами для досягнення ефективної підприємницької діяльності, а також мотивують працівників та сприяють високій продуктивності. Через те, актуальним є обґрунтування методичного підходу до оцінювання діяльності персоналу машинобудівних підприємств із урахуванням особливостей сучасного стану та їх галузевої приналежності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються оцінювання діяльності персоналу підприємства, досліджували у своїх працях такі відомі науковці, як Д. П. Богиня, О. Г. Гаврилова, А. В. Губенко, В. М. Данюк, А. П. Єгоршин, А. М. Зленко, А. Я. Кібанов, А. М. Колот, В. М. Нижник, Ю. Г. Одегов, В. М. Петюх, М. В. Семикіна, О. Д. Ситнік, С.В. Шекшня та багато інших. Результатом їх досліджень є розробка новітніх підходів, процедур, методичних підходів організації та проведення оцінювання діяльності персоналу підприємств, а також особливості їх практичного застосування на основі використання зарубіжного досвіду.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що результати наукових досліджень цих і багатьох інших вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків внесли вагомий внесок у вирішення низки питань теоретичного та прикладного застосування, все ж гострота і актуальність проблеми мотивації та стимулювання персоналу та оцінювання результатів трудової діяльності працівників на машинобудівних підприємствах вимагають подальшого поглибленого аналізу. У зв'язку з необхідністю розробки механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу, проблеми оцінки результатів діяльності персоналу на машинобудівних підприємствах України підтверджують актуальність обраної теми та її своєчасність.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження аспектів оцінювання діяльності персоналу з метою їх практичного використання українськими машинобудівними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. За рахунок інвестування у людський капітал у підприємств відкриваються можливості для активізації трудової віддачі працівників, підвищення

продуктивності праці, скорочення витрат робочого часу, зміцнення своїх конкурентних позицій. У зв'язку із цим виникає необхідність в оцінюванні діяльності персоналу на машинобудівних підприємствах, що залишається одним із найважливіших напрямів управління персоналом, покликаною сприяти виявленню шляхів підвищення віддачі від людей, що працюють на підприємстві.

Оцінювання персоналу є однією із процедур, що спрямована на виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистісних якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності певним вимогам організації виробництва на підприємстві [1].

Зважаючи на те, що оцінка діяльності персоналу є надто складною управлінською проблемою, в теоретичному й методичному аспектах вона недостатньо розроблена. З урахуванням постійних змін вимог до професійно-кваліфікаційного рівня персоналу особливого значення набуває якісна об'єктивна його оцінка, яка дозволить визначити ті знання, уміння та навички, яких бракує конкретному фахівцю.

Оцінювання діяльності персоналу на підприємстві може проводитися за трьома напрямками [2, с. 96]: оцінювання результатів роботи – оцінюється якість виконання посадових обов'язків: виконання планів робіт (терміни, якість), досягнення поставлених цілей; оцінювання кваліфікації – визначається рівень кваліфікації працівника (знання, навички, досвід), еталону у вигляді вимоги посади, яку займає співробітник в даний момент, так і вимоги посади, на яку співробітник претендує; оцінювання особистісних якостей – визначаються базові якості співробітника як особистості, а потім, як і в попередньому випадку, отриманий психологічний портрет зіставляється з еталоном (набором важливих для професіонала якостей). Крім того, важливим є визначення мотиваційної сфери працівника. Отримана інформація дозволяє визначити, наскільки співробітник, якого оцінюють, відповідає корпоративній культурі підприємства (соціально-психологічному клімату).

Суб'єктами оцінювання персоналу виступають: лінійні керівники – як правило, вони є головними дійовими особами при діловій оцінці персоналу; працівники служби управління персоналом (відділ кадрів); колеги та працівники, які мають структурні взаємозв'язки з оцінюваними особами; особи, які не мають безпосереднього відношення до співробітника, якого оцінюють (серед них можна виділити незалежних експертів і центри оцінювання). Крім того, суб'єктом оцінювання може бути й сам оцінюваний. У такому разі йдеться про самооцінку або внутрішню оцінку персоналу. Інформацію про внутрішню оцінку, тобто самооцінку трудових зусиль, дає можливість проведення мотиваційно-оцінного моніторингу. В якості об'єкта оцінювання (той, кого оцінюють) можуть виступати або окремі працівники, або група працівників, виділена за певною ознакою (наприклад, в залежності від рівня в організаційній структурі або за професійною ознакою). Залежно від цілей та завдань оцінювання на окремих машинобудівних підприємствах використовують різні види оцінювання персоналу, які класифікуються за багатьма ознаками: за відношенням до виробництва, за характером виконуваних функцій, за рівнем кваліфікації [3].

Таким чином, серед величезної кількості підходів та способів оцінки не можна виділити жодного з них, що є досконалим і достатньо розробленим, оскільки вони дають різні результати за рівнем об'єктивності та точності. Проте виходячи із проведених досліджень, процес оцінювання результатів діяльності персоналу повинен включати наступні складові: 1) зміст оцінювання, що є об'єктом аналізу; конкретні характеристики працівника, його поведінка, результати його праці; 2) критерії оцінювання та їх вимірювання; 3) сукупність способів, методів та інструментів оцінювання; 4) процедуру оцінювання, що включає суб'єктів оцінювання, порядок, місце проведення, терміни та періодичність оцінювання, технічні та організаційні прийоми, що використовуються при оцінюванні персоналу.

При використанні підходу щодо оцінювання результатів діяльності персоналу та визначенні показників її ефективності слід брати до уваги те, що показник може визначатися як проміжний, що здійснює вплив на кількісні зміни певного чинника, або кінцевий, що здійснює безпосередній вплив даного показника на результативність виробничої діяльності. В якості проміжного результату можливо розглядати підвищення кваліфікації працівників. Кінцевий результат зазвичай полягає у підвищенні обсягу виробництва або виручки від реалізації високоякісної продукції. Визначення загального кінцевого показника результативності роботи персоналу може відбуватися декількома способами: або шляхом розрахунку загального значення всіх результатів роботи, або як сумою часткових результатів від реалізації конкретних заходів персоналу, або шляхом використання системного підходу до оцінки діяльності персоналу. Розрахунок інтегрального узагальнюючого показника результатів діяльності персоналу переважним чином носить умовний характер у зв'язку з різноспрямованою дією показників на загальний результат.

В якості вагомих показників оцінювання результатів діяльності персоналу наукова література розглядає, в першу чергу, кількісні та якісні показники, що перебувають у тісному взаємозв'язку як із загальною результативністю діяльності підприємства, так і з результативністю прийняття кадрових рішень. Зокрема, на думку А. П. Єгоршина, показники оцінювання результатів діяльності персоналу мають відображати соціальну ефективність праці. Через те, до найбільш значущих показників автор відносить середню заробітну плату, плинність кадрів, рівень трудової дисципліни, втрати робочих годин [4, с. 320–324]. Як переконує С. В. Шекшня, оцінювання результатів діяльності працівників проводиться за показниками продуктивності праці, втрат на робочу силу, структури та динаміки персоналу. Водночас при проведенні оцінювання необхідним є здійснення порівняння показників як із зовнішнім середовищем, так і з їх динамікою на підприємстві [5, с. 320–334].

Отже, розглянуті вище підходи щодо оцінювання результатів діяльності персоналу передбачають розрахунок певної кількості показників, що перебувають у постійних взаємозв'язках та взаємодії, що в сукупності впливають на визначення ефективності функціонування системи управління підприємством. Зарубіжна практика оцінювання результатів діяльності персоналу одержала поширення у застосуванні специфічних підходів. Так, з метою оцінювання ефективності діяльності персоналу спеціалісти використовують HR-метрики (Human Resource, що в перекладі з англ. означає «людські ресурси»), зміст яких розкривається через сукупність показників, які дають змогу оцінювати та визначати головні HR-процеси на підприємстві. Основне завдання, яке виконують HR-метрики полягає у зіставленні показників, отриманих із встановленими еталонами – бенчмарками при аналізі підприємств, які належать одній галузі [6, с. 52]. В ролі бенчмарків автори пропонують використовувати показники, які розраховуються як середні за галузю, а також показники підприємств – основних конкурентів. Зважаючи на те, що отримати інформацію щодо стану та рівня вищезазначених показників досить складно, при оцінюванні в HR-метриках рекомендують використовувати показники, що визначені найкращими у світовій практиці або власних даних підприємства за останні роки. Проте недолік цього підходу полягає у використанні тих показників, які складно виміряти і які потребують аналізу лише у динаміці.

Отже, з метою проведення ефективного оцінювання результатів діяльності персоналу на підприємстві пропонується показники-індикатори групувати за наступними групами: диференціальної результативності персоналу, результативності та якості роботи персоналу, результативності діяльності підприємства (табл. 1) [7, с. 187–188].

Таблиця 1

Групування показників для аналізу результатів діяльності персоналу підприємства

Характеристика груп	Теоретичні підходи		
	Визначення показників диференціальної результативності персоналу	Визначення показників результативності та якості роботи персоналу	Визначення показників результативності діяльності підприємства
Сутність групи	Оцінювання ефективності ґрунтується на основі використання конкретних форм та методів оцінки, тобто організації роботи працівників, їх мотивації, стану соціально-психологічної атмосфери в колективі	Підґрунтям для оцінювання ефективності є визначення критеріальних показників результативності та якості роботи працівників	Ефективність роботи працівників визначають за кінцевими результатами діяльності підприємства за конкретний проміжок часу
Показники	Структура персоналу; рівень кваліфікації персоналу; плинність персоналу; рівень трудової та виконавчої дисципліни; використання фонду робочого часу; витрати на одного працівника; виконання плану соціального розвитку; соціально-психологічна атмосфера у колективі; надійність праці персоналу	Продуктивність праці; питома вага оплати праці в собівартості продукції; відсоток виконання норм виробітку; трудомісткість продукції; фондоозброєність; втрати робочого часу; якість праці; коефіцієнти складності робіт; рівень виробничого травматизму	Обсяг товарної (реалізованої, чистої) продукції; якість продукції; прибуток підприємства; собівартість продукції; рівень рентабельності; коефіцієнти економічної ефективності; термін окупності капіталовкладень; дивіденди на одну акцію
Переваги групи	Передбачає врахування індивідуальних особливостей виконавців та їх сумісності у групах, відбиваючи при цьому певну соціальну ефективність	Всебічно відображає ефективність прийнятих управлінських рішень	Результативність діяльності персоналу можна визначити за кінцевими результатами діяльності підприємства
Недоліки групи	Унеможливає врахування економічних результатів діяльності підприємства	Не дає змоги врахувати економічні та соціальні показники діяльності підприємства	Не враховуються засоби та ресурси, завдяки яким досягається результат

Разом з тим, в процесі оцінювання результатів діяльності персоналу можуть виникнути проблеми з приводу прийняття управлінських рішень, вирішення яких вимагає проведення оцінки персоналу за наступними етапами [8, с. 112–115]: 1) підбір і розстановка персоналу, що полягає у підборі найкращої кандидатури на вивільнені місця серед співробітників свого підприємства; 2) атестація персоналу –

оцінюються особисті та професійні якості працівника, ступінь його підготовленості, вміння, навички, досвідченість в роботі, продуктивність, внесок у загальний результат діяльності підприємства; 3) вдосконалення управління колективом, що полягає у реорганізації та поліпшенні структури апарату управління, підвищенні кваліфікації та вихованні персоналу, оптимізації чисельності; 4) підготовка керівників, підвищення їх професійної компетентності і рівня управлінської культури; проведення оцінки об'єктивного рівня загальних і спеціальних здібностей, знань, навичок, а також особистісних проблем; 5) скорочення персоналу – приведення чисельності персоналу у відповідність з вимогами, які змінилися, впровадженням нових технологій, змінами на ринку тощо.

Отже, необхідність дослідження методичних підходів до оцінювання результатів діяльності персоналу на машинобудівних підприємствах та виявлення їх особливостей обумовлена ситуацією, що склалася в нових умовах функціонування вітчизняної економіки. Постійні зміни техніки і технології вимагають від підприємств машинобудування відповідної реакції, що призводить до висування нових потреб відносно професійно-кваліфікаційного рівня персоналу. Так, формування вимог підприємств до працівників за допомогою методичного підходу оцінювання їх діяльності дозволяє оптимізувати процес оцінки принаймі та атестації персоналу і вживати своєчасні заходи щодо підвищення його кваліфікаційного рівня.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, відповідно до результатів проведених досліджень можна стверджувати, що оцінювання діяльності персоналу на підприємствах машинобудування є важливим і актуальним на сьогоднішній день процесом. Перевірка персоналу на відповідність критеріям підприємства як в психологічному, розумовому, професійно-кваліфікаційному та поведінковому аспектах сприяє успішному розвитку підприємства і створенню сприятливих умов для кар'єрного зростання працівників. При обґрунтуванні методичного підходу до оцінювання результатів праці персоналу машинобудівних підприємств необхідно максимально орієнтуватись на галузеві особливості. Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу в ефективному управлінні машинобудівним підприємством.

Література

1. Зленко А. М. Оцінка працівників методом «360 градусів» [Електронний ресурс] / А. М. Зленко // Економічний вісник університету : [зб. наук. праць Переяслав-Хмельницького держ. пед. ун-ту ім. Григорія Сковороди]. – 2012. – Вип. 18/1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2012_18_1/Zlenko.pdf
2. Хруцкий В. Е. Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей / В. Е. Хруцкий, Р. А. Толмачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 224 с.
3. Опанасюк Ю. А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю. А. Опанасюк, А. В. Рудь // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 134–140.
4. Методология управления трудовыми ресурсами : моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
5. Шекшня С.В. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета / С.В. Шекшня, Н.Н. Ермошкин. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синез», 2002. – 336 с. – (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»).
6. Бойченко А. HR-метрики – инструмент усовершенствования системы управления персоналом / А. Бойченко, Е. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 3. – С. 52–67.
7. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности : учеб. пособ. для вузов / Ю. Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
8. Нижник В. М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : монографія / В. М. Нижник, О. А. Харун. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 210 с.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 339.37(045)

КОЦЕРУБА Н. В., ЛАГДАН А. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто питання реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлю. Висвітлено особливості аналізу реалізації товарів та витрати підприємств з урахуванням макро-, мезо- та макрорівнів. Досліджено товарооборот з метою виявлення резервів підвищення ефективності діяльності роздрібних підприємств.

Ключові слова: роздрібна торгівля, витрати, реалізація, товари, товарооборот.

KOTSERUBA N. V., LAGDAN A. V.
Vinnitsya Trade and Economic Institution of KNTEU

ANALYSIS OF GOODS AND EXPENSES RETAILERS

The article is to study the role of analysis of goods as well as the disclosure of important costs for retailers. The article deals with the issue of goods to retailers. The peculiarities of analysis of goods and costs, taking into account the macro, meso and macro levels. Turnover investigated to detect reserves of efficiency retailers. To determine the effectiveness of the commercial enterprises, it is necessary to study and analyze its revenues and expenses to calculate the figures. Analysis of factors help identify potential for raising efficiency of retailers.

Keywords: retail, costs, sales, goods, turnover.

Актуальність теми. В сучасних умовах господарювання аналіз стає невід'ємною складовою в процесі управління на підприємствах торгівлі. Його результати дають можливість впливати на ефективну організацію процесів надходження, зберігання, реалізації товарів, зменшення витрат при здійсненні руху товарів, прогнозування попиту на товари, а також визначають хід виконання планів господарської діяльності. В умовах ринкових відносин економіка України потребує підвищення ефективності діяльності підприємств. Ринкова система вимагає принципово нових підходів до управління діяльністю підприємствами торгівлі, нових моделей господарювання, які ґрунтуються на саморегулюючих ринкових відносинах та різноманітності форм власності.

Питання щодо реалізації товарів та витрат підприємств роздрібною торгівлю знайшли своє відображення у працях вітчизняних та іноземних вчених, а саме І.О. Бланка, М.І. Баканова, Н.М. Гуляєвої, М.М. Дарбіняна, О.А. Круглової, Ю.Я. Литвина, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, Ю.І. Осадчого, В.Ф. Палія, О.Ю. Редька, Н.М. Ушакової та ін. Проте, на сьогодні, недостатньо наукових праць, в яких би розглядалось аналіз реалізації товарів та витрат підприємств роздрібною торгівлю. Тому, дане питання є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження ролі аналізу реалізації товарів, а також розкриття значення витрат на підприємствах роздрібною торгівлю.

Вклад матеріалу. Усі галузі економіки в більший або в менший мірі знаходяться під впливом різноманітних ринкових чинників, у тому числі і тих, які пов'язані з кризовими явищами. Торгівля як ключова, найбільш динамічна галузь національного господарства, що забезпечує процеси обміну між суб'єктами господарської діяльності, за своєю суттю належить до ринкової економіки і саме тому органічно сприймає як позитивні, так і негативні її сторони [6, с. 123].

Незважаючи на негативні чинники в економіці показники роздрібною торгівлю на відмінну від оптової зберігають свої позиції на заданому рівні. Таким чином, торгівля – це ланка, яка пов'язує процеси виробництва та споживання, що, в свою чергу, забезпечує здійснення більшості товарообмінних операцій в країні.

У сучасних умовах в Україні більш розповсюдженими є підприємства роздрібною торгівлю. Роздрібна торгівля – це продаж товарів кінцевому споживачеві, причому, не важливо, як саме та де саме продаються товари або послуги. На відміну від оптової торгівлю, товар, куплений у системі роздрібною торгівлю, не розрахований на подальший перепродаж, а призначений для безпосереднього використання [2, с.90].

Дослідження показують, що загальна тенденція, яка спостерігається на ринку роздрібною торгівлю України можна характеризувати як позитивну.

Роздрібні торгові підприємства реалізують товари безпосередньо населенню, тобто остаточно завершують процес переміщення товару від виробника до споживача. Для реалізації в роздріб необхідні не тільки спеціальні торгові приміщення, необхідні умови для належного сервісного обслуговування покупців, але необхідно сформувати торговий асортимент і змінювати його відповідно до попиту і побажань споживачів. Таким чином, предметом роздрібною торгівлю є не тільки цілеспрямований продаж товарів, але й торговельне обслуговування покупців, і надання додаткових торговельних і післяпродажних послуг [2, с.90].

Для торговельного підприємства дуже важливо володіти інформацією для прогнозування рівня

товарів, оскільки зростання обсягів товарів призводить до збільшення витрат на їх зберігання.

Чинники, які впливають на витрати підприємств торгівлі необхідно систематизувати з урахуванням макро-, мезо- та мікрорівнів середовища.

Макро- і мезооточення створюють загальні зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, і визначають для нього та інших підприємств галузі межі дозволеного і недозволеного. Відносно до підприємства макрооточення є чинником і умовою обмеження (можливістю розвитку) діяльності; передумовою, що викликає необхідність змін. Зовнішнє оточення характеризується політичною, правовою, економічною, соціальною і технологічною складовими. До середовища мезооточення підприємства відносять ту частину зовнішнього середовища, з якою воно має конкретну і безпосередню взаємодію. У центрі уваги знаходяться споживачі, конкуренти, постачальники. Важливим об'єктом дослідження є місце розташування підприємства. У даному напрямку необхідно відстежувати стан і розвиток ситуації на ринку, конкурентні позиції підприємства, які значною мірою визначають його подальший фінансовий добробут.

Таблиця 1

Кількість підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлю, за видами економічної діяльності на 1 січня 2016 року [5]

	Усього підприємств - одиниць	У % до усіх підприємств
Усього підприємств	12067	100,0
у тому числі основний вид діяльності яких:		
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибне господарство	1090	9,0
Промисловість	702	5,8
Будівництво	60	0,5
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	889	7,4
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	981	8,1
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	7789	64,6
Транспорт, складське господарство	63	0,5
Поштова та кур'єрська діяльність	1	0,0
Тимчасове розміщення	11	0,1
Діяльність із забезпечення стравами та напоями	147	1,2
Освіта	6	0,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	33	0,3
Інші	295	2,4

Виходячи з наведених даних у табл. 1 видно, що найбільша частка підприємств, які здійснювали діяльність станом на 1 січня 2016 року – це підприємства роздрібною торгівлю, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, що становить 64,6 % від усіх підприємств, найменша частка – 1 підприємство, яке здійснює поштову та кур'єрську діяльність.

Внутрішні умови функціонування підприємств створюють чинники мікрорівня. З позиції менеджменту їх розглядають як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться у межах підприємства і впливають на його витрати [4].

Аналіз є однією з важливих функцій управління діяльністю торговельних підприємств, який охоплює всі її аспекти і виявляє вплив умов, в яких ця діяльність здійснюється, на її результати. Він займає проміжне місце між збором, обробкою економічної інформації і прийняттям управлінських рішень. Саме завдяки високому рівню аналітичної роботи можна точно визначити необхідні умови, особливості, проблеми та перспективи розвитку підприємств торгівлі.

До основних завдань аналізу управління товарами підприємств роздрібною торгівлю належать: вивчення стану розвитку економіки регіону, виявлення наявних тенденцій та закономірностей; вивчення місткості ринку, закономірностей збуту товарів, відповідності асортименту товарів споживчому попиту; прогнозування споживчого попиту; визначення тенденцій руху товарів на основі аналізу динаміки їх обсягу, структури і складу; прогнозування обсягу реалізації товарів в цілому та за товарними групами тощо [2, с. 332].

Торгові підприємства існують завдяки отриманим доходам, які в своїй більшості є виручкою від

реалізації товарів. Під час здійснення своєї діяльності підприємства торгівлі несуть певні витрати. Більшу частину цих витрат займає собівартість куплених товарів, але, крім цього, дуже важливо також звернути увагу на витрати обігу (витрати на збут). Витрати обігу – це всі витрати живої та уречевленої праці, які пов'язані з обігом товарів і виражені у грошово-вартісній формі, тобто, витрати обігу в торгівлі становлять витрати матеріальних і грошових засобів, необхідних для здійснення всіх процесів з доведення продукції до споживачів.

Аналіз витрат обігу починають з оцінки їх структури і динаміки як в цілому по підприємству, так і за окремими асортиментними групами товарів. Аналізують витрати обігу як за економічним змістом, так і залежно від впливу на них обсягів реалізації. Витрати обігу можуть бути проаналізовані за допомогою факторних моделей, згідно з якими, на суму витрат обігу впливають такі чинники: обсяг товарообігу, питома вага змінних витрат в обсязі товарообігу, сума постійних витрат обігу, рівень витрат обігу та ін.

До основних видів витрат торговельного підприємства належать: витрати на оплату праці торговельних працівників; транспортні витрати; витрати на оренду торгового залу; витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом товарів; витрати на зберігання, сортування, упакування матеріалів; витрати на тарні матеріали; витрати на рекламу та маркетинг і т. д. Чим нижчим буде рівень вище наведених витрат, тим ефективнішою буде діяльність підприємства торгівлі, адже цей показник визначається шляхом співставлення доходів і витрат торгового підприємства, тобто вона є відношенням фінансового результату до використаних ресурсів або витрат [2, с. 91].

Важливою передумовою якісного управління витратами є своєчасне виявлення потенційних можливостей мінімізації їх розміру, оптимізації складу та структури й раціональності здійснення на основі факторного аналізу з урахуванням специфіки діяльності підприємств роздрібно торгівлі. Знання чинників, що впливають на витрати, суттєво підвищує ефективність процесу управління та обґрунтованість управлінських рішень відносно оптимізації витрат [4].

У сучасних умовах реалізація товарів, за винятком тих, відносно яких впроваджене державне регулювання цін, здійснюється торговельними підприємствами за вільними цінами. Розмір націнок кожне підприємство визначає самостійно, враховуючи стан споживчого ринку та свою цінову політику. Рівень торговельних націнок на товари залежить від ціни пропозиції виробників і гуртових посередників і ціни, за яких існуюватиме попит кінцевих покупців на товари. Тому завжди потрібно здійснювати аналіз цих показників.

Аналіз управління реалізацією товарів відбувається за рахунок виконання відповідних аналітичних процедур і розроблення логічно обґрунтованих алгоритмів розрахунку аналітичних показників, на основі яких узагальнюються і оцінюються результати діяльності та приймаються управлінські рішення щодо подальшого розвитку підприємства торгівлі [1, с. 332].

Кількісна і якісна оцінка товарів, які переходять із сфери виробництва у сферу споживання, знаходить своє відображення у показниках товарообороту. Аналіз роздрібного товарообороту є передумовою його прогнозування на майбутній період, визначення рентабельності підприємства та його фінансового стану.

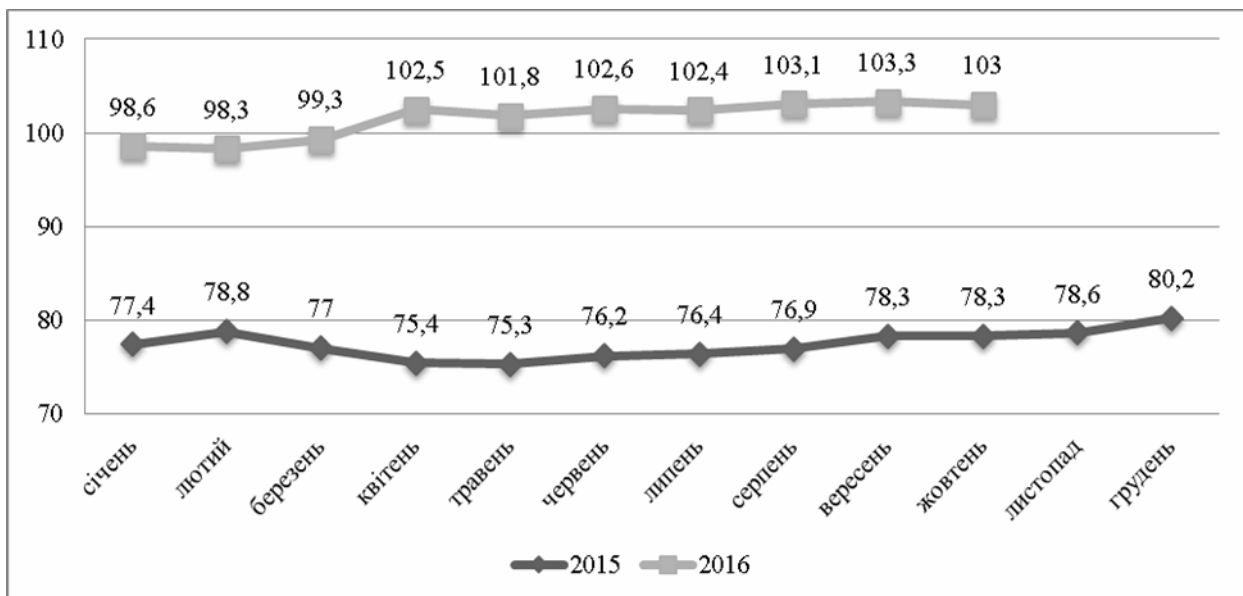


Рис. 1. Індекси фізичного обсягу обороту роздрібно торгівлі (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком) [7]

За даними Державної служби статистики, кількість підприємств роздрібно торгівлі в Україні за

останні роки почала скорочуватися, але обсяг товарообороту цих підприємств постійно збільшується (табл. 3), що свідчить про укрупнення масштабів діяльності торговельних підприємств.

Таблиця 2

Оборот роздрібно́ї торгівлі у січні-жовтні 2016 року [7]

	Оборот роздрібно́ї торгівлі, млн грн.	Індекси фізичного обсягу обороту роздрібно́ї торгівлі (у порівнянних цінах), %	
		січень-жовтень 2016 до січня-жовтня 2015	довідково: січень-жовтень 2015 до січня-жовтня 2014
Вінницька	29220,8	102,5	83,2
Волинська	22917,2	100,2	86,6
Дніпропетровська	85765,5	100,5	79,7
Донецька	31079,5	96,8	32,6
Житомирська	23948,2	95,1	86,9
Закарпатська	21683,8	100,4	86,4
Запорізька	44093,9	101,3	79,3
Івано-Франківська	30251,4	101,9	86,4
Київська	48845,7	107,1	87,0
Кіровоградська	20063,1	105,7	86,1
Луганська	7527,8	100,9	21,8
Львівська	54845,3	106,3	87,3
Миколаївська	25876,3	100,2	81,3
Одеська	67141,9	104,5	81,9
Полтавська	28264,6	105,5	79,6
Рівненська	20883,2	98,7	84,6
Сумська	20270,3	100,7	81,9
Тернопільська	18028,6	102,6	86,6
Харківська	78936,8	104,9	81,6
Херсонська	23722,2	103,2	82,8
Хмельницька	23601,2	103,5	82,0
Черкаська	24630,0	102,5	85,2
Чернівецька	14991,3	98,5	86,6
Чернігівська	19333,1	100,5	82,0
м. Київ	147008,3	103,7	85,1

З табл. 2 можна зробити висновок, що лідерами за найбільшим товарооборотом роздрібно́ї торгівлі є м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області. Збільшення товарообороту підприємств цих населених пунктів відбулося на 3,7 %, 0,5 %, 4,9 % відповідно. У свою чергу, найменший товарооборот у Луганській та Чернівецькій областях, що становить 7527,8 млн грн та 14991,3 млн грн відповідно.

Таблиця 3

Обсяг обороту роздрібно́ї торгівлі у січні-жовтні 2016 року [3]

Оборот роздрібно́ї торгівлі у січні-жовтні 2016 р., млн. грн.	Індекси фізичного обсягу обороту роздрібно́ї торгівлі (у порівнянних цінах), %		
	Січень-вересень 2016 р. до січня-жовтня 2015 р.	Січень-вересень 2015 р. до січня-жовтня 2014 р.	2015 р. до 2014 р.
932930,0	103,0	78,3	80,2

Так, з табл. 3 видно у січні-вересні 2016 р. оборот роздрібно́ї торгівлі склав 932930,0 млн. грн., що у відношенні до аналогічного періоду 2015 р. становить 103 %. Отже, оборот роздрібно́ї торгівлі збільшився на 3 %, що свідчить про ефективність діяльності торговельних підприємств в Україні.

Аналіз роздрібно́го товарообороту є передумовою його прогнозування на майбутній період, визначення рентабельності підприємства та його фінансового стану. Від повноти і глибини аналізу, від правильності зроблених висновків про діяльність підприємства залежить точність, економічне обґрунтування прогнозних розрахунків. Необхідність всебічного аналізу роздрібно́го товарообороту обумовлена тим, що він є одним з основних показників діяльності торговельних підприємств і характеризує обсяг їх діяльності. Обсяг реалізації товарів впливає майже на всі кількісні й якісні показники діяльності

підприємств торгівлі. Так, збільшення обсягу роздрібного товарообороту сприяє зниженню рівня витрат, зростанню прибутку, стійкості фінансового стану торговельного підприємства [1, с. 333].

Висновки

Отже, можна зробити висновок, що сфера роздрібної торгівлі становить останній етап процесу товарно-грошового обміну та доводить товари і послуги до їх кінцевих споживачів. Для визначення ефективності діяльності торгових підприємств, необхідно вивчити та проаналізувати його доходи та витрати, розрахувати відповідні показники. Аналіз чинників допоможе виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі.

Література

1. Чаплінська А.А. Значення аналізу у системі управління товарами підприємств роздрібної торгівлі / А.А. Чаплінська, М.І. Уграк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 331–334.
2. Киба К.В. Аналіз ефективності діяльності торгових підприємств / К.В. Киба // Управління ризиком. – 2013. – № 11 (151). – С. 90–92.
3. Відомості Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Гаркуша Н. М. Факторний аналіз витрат на підприємствах роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / Н. М. Гаркуша // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_25
5. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2016 року [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – 2016. – Вих. № 184/0/08.1вн-16 від 24.05.2016. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm
6. Коцеруба Н. В. Оцінка операційних і фінансових ризиків у системі антикризового управління підприємством роздрібної торгівлі / Н. В. Коцеруба // Актуал. проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 120–128.
7. Експрес-випуск Державної служби статистики України від 21.11.2016 р. № 416/0/08.1вн-16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Здійснено аналіз основних векторів методологічного забезпечення формування доданої вартості продукції та визначено етапи цього процесу, обґрунтовано поняття й здійснено класифікацію функцій доданої вартості, обґрунтовано методологічне забезпечення управління формуванням доданої вартості та запропоновано основні підходи щодо його здійснення, обґрунтовано поняття «види доданої вартості» та здійснено їх класифікацію за ознакою «межі дослідження – контекст дослідження».

Ключові слова: додана вартість, формування доданої вартості, функції, види, методи та підходи дослідження доданої вартості, етапи процесу формування доданої вартості продукції.

METHODOLOGICAL BASES OF FORMING OF VALUEADDED OF PRODUCTS

A research aim is a ground of methodological bases of forming of value-added on principles of realization of classification of her functions and kinds. To the basic vectors of the methodological providing of forming of value-added it is taken: hierarchical, estimation of efficiency, use of size of value-added as object of taxation, spatial. Classification of functions of value-added it is expedient to carry out on the signs of their essence and forms of display in the economic systems, that is formed for "creation of cost", «addition to the cost», «recreation of cost». By methodological soil of ground of management forming of value-added to the theory of «chain of value» and «fundamental coordination». The ground of the applied providing of forming of value-added it is expedient to carry out with the use of cybernetic approach on principles of ground of cooperation of subjects and objects of coordination from position of fixing of their operating under the aim of establishing a reverse connection and continuation in time reproductive.

Keywords: value-added, forming of value-added, function, kinds, methods and approaches of research of value-added, stages of process of forming of value-added.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Посилення впливу глобалізації на національні господарські системи зумовлює розвиток нових бізнесових взаємовідносин між учасниками продуктових ланцюжків, в яких створюється ринкова вартість продукції – внутрішньогалузевої та міжгалузевої інтеграції, диференціації ланцюгів постачання, аутсорсингу логічних мереж, оптимізації каналів розподілу, а їх вимірником є величина доданої вартості, що формується на кожному етапі доробки, переробки розподілу продукції і стає основою ринкової ціни та цінністю для споживача, за яку він готовий сплачувати кошти, забезпечуючи тим самим відтворення виробничо-господарських продуктових систем.

Наразі на вітчизняних підприємствах практика оцінювання доданої вартості продукції майже відсутня, що призводить до унеможливлення ефективного управління витратами, оптимізації каналів розподілу, підтримання оптимального балансу «випуск-реалізація» та ефективності цих процесів. Відсутність практики орієнтації на показник доданої вартості в державному та регіональному управлінні України зумовлює уповільнення формування ефективних виробничо-збутових систем, кластерних організацій (територіальних, галузевих, міжгалузевих). Це впливає на зниження рівня капіталізації підприємств, сировинну орієнтацію вітчизняного експорту, відсутність умов для розвитку продуктивних сил. В останні роки в Україні активізувались емпіричні дослідження поняття доданої вартості та аспектів її формування, однак методологічне обґрунтування цих позицій поки що заходиться у стадії зародження й характеризується різновекторністю наукових поглядів дослідників, відсутністю чітких меж досліджень та поглибленням міждисциплінарного дослідницького сегменту. Означене засвідчує актуальність проблеми дослідження методологічних основ формування доданої вартості продукції.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Питання формування доданої вартості були об'єктом дослідження відомих економістів впродовж усього періоду еволюції економічних відносин у соціумі – від античних філософів до сучасних концептуалістів-методологів продуктових просторових мереж: Арістотеля, С. Брю, С. Булгакова, В. Девітта, Ф. Кене, К. Макконелла, Дж. Менцера, Ф. Найта, С. Подолинського, А. Раппапорта, М. Стерна, Б. Стюарта, А. Тюрго, Д. Руденка, К. Уолша, Дж. Форрестера, Б. Чакраваса. Їх дослідженнями закладено основу сучасної концепції доданої вартості, основний постулат якої стосується ефективного розподілу продуктивних сил при виробництві і реалізації продукції у глобальному економічному просторі та забезпечення соціально-економічного розвитку національних соціумів.

Проблеми формування доданої вартості продукції у галузевих, міжгалузевих, інфраструктурних, ціноутворювальних, інформаційних системах досліджують вітчизняні економісти: О. Амоша, В. Андрійчук, Р. Бобровніков, І. Брижань, О. Бутнік-Сіверський, В. Вишневецький, О. Гірна, Т. Говорушко, В. Іваненко, А.

Ігнатюк, М. Ільчук, М. Калетнік, Р. Климаш Я. Книш, М. Малік, Н. Моторін, В. Оскольський, П. Саблук, С. Салига, Г. Філіна, Н. Чухрай, З. Шершньова. Їх напрацювання забезпечують теоретичну, методологічну, прикладну й практичну основу використання доданої вартості як показника розвитку галузей, критерію оцінки ланцюгів доведення продукції до споживача, капіталізації, результуючого показника синергетичної ефективності децентралізації та соціо-економіко-еколого-просторового управління. Разом із тим, потребує окремого вивчення проблема методології формування доданої вартості продукції, що й дозволило сформулювати цілі цієї статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування методологічних основ формування доданої вартості на засадах здійснення класифікації її функцій та видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнятим визначенням, що характеризує поняття доданої вартості (Value Added) є таке: вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача [12, с. 98]. Наразі існують такі вектори методологічного забезпечення формування доданої вартості: ієрархічний [9, с. 26; 14, с. 467; 17, с. 452; 20, с. 111; 21, с. 13; 22, с. 125; 24, с. 346; 25, с. 87] (розгляд здійснюється через призму прибутковості підприємства, управління витратами, управління цінністю фірми), процесний [1, с. 79; 15, с. 56; 16, с. 121] (конкретизується формулювання поняття «додана вартість», й актуалізується поняття «формування доданої вартості продукції» як процес, набір операцій), оцінки ефективності [4, с. 37; 2; 6, с. 235] (вивчається використання показника «величина доданої вартості» у різних оціночних методиках та як об'єкта оподаткування, обґрунтовується удосконалення системи бухгалтерського обліку підприємства та процесу стягнення ПДВ), просторовий [3, с. 40; 7, с. 78; 11, с. 26] (характеризується науковими розвідками щодо визначення передумов формування соціо-територіально-економіко-екологічного потенціалу досягнення високої доданої вартості продукції). Означене свідчить про необхідність продовження методологічного пошуку у ракурсі обґрунтування функцій доданої вартості.

Згідно постулатів структурно-функціонального підходу [13, с. 77] до функцій доданої вартості доцільно віднести відокремлені дії, відносини між елементами системи її формування, при яких зміни в одному спонукають до змін в іншому. Це означає, що процес формування доданої вартості та додана вартість (як результат цього процесу) спричиняють зміни таких елементів, як сировина, продукт, товар, технології, інфраструктурні елементи, інформація, відносини між учасниками, а також зміни інституційних дій різних ієрархічних об'єктів економічної системи. З метою удосконалення теоретичного обґрунтування процесу формування доданої вартості пропонується виділяти 13 функцій доданої вартості та групувати їх за ознакою доцільності здійснення на етапах цього процесу (рис. 1). Етапами вбачатимуться «створення вартості», «додавання вартості», «відтворення вартості».

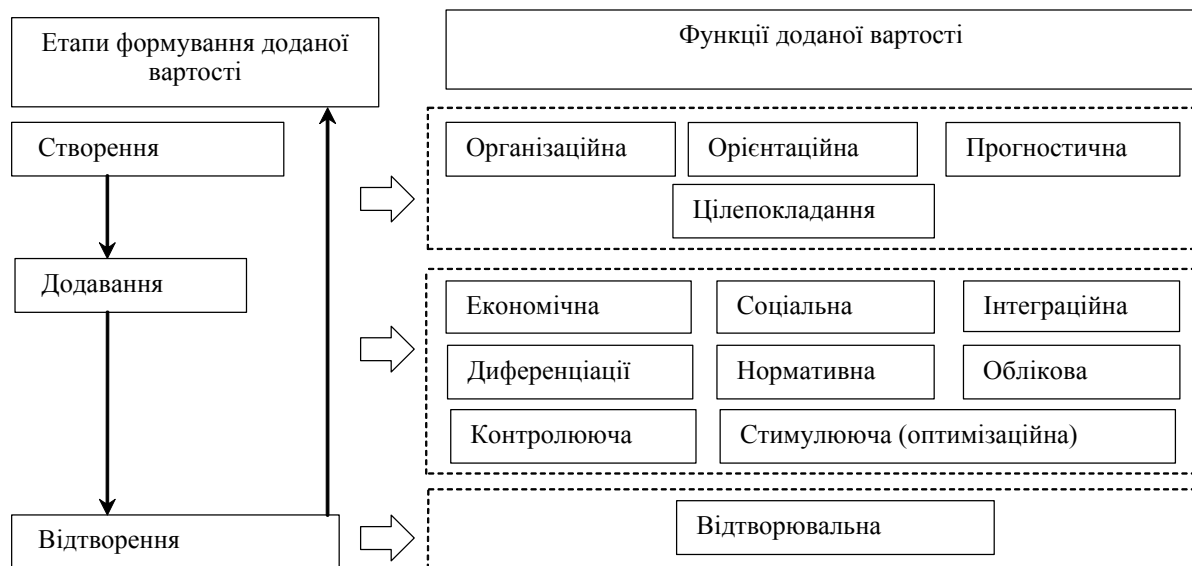


Рис. 1. Функції доданої вартості на етапах її формування

З теоретичної точки зору функції доданої вартості, аналогічно функціям вартості, впливають на зміни сировини, продукції, товару, процесу, інформації, тобто, вони є об'єктивними чинниками змін і перетворень в економічних процесах, у створенні цінності та досягненні балансу розподілу доданої вартості між учасниками бізнесових ланцюгів. Для підтвердження цього проаналізуємо взаємозв'язків між цими функціями та формами їх прояву (табл. 1).

Аналіз таблиці 1 вказує на можливість теоретико-методологічного й практичного використання цих взаємозв'язків зокрема, функції створення вартості (організаційна, орієнтаційна, прогностична)

здійснюються у процесах формування, впорядкування та удосконалення системи контрактних відносин між учасниками різних бізнесових ланцюгів, розробки стратегій розвитку регіонів, галузей, організацій та формують передумови до переходу на етап «додавання вартості».

Таблиця 1

Взаємозв'язок між функціями доданої вартості та формами їх прояву

Функції	Сутність	Форми прояву
Організаційна	Формування ланцюгів «сировина – виробництво продукції – реалізація» та моделювання їх структури	Формування, впорядкування та удосконалення системи контрактних відносин між учасниками різних бізнесових ланцюгів
Орієнтаційна	Орієнтир для формування доданої вартості у майбутньому	Розробка стратегій розвитку регіонів, галузей, організацій
Цілепокладання	Встановлення стратегічних цілей на засадах ймовірного підвищення рівня доданої вартості	
Прогностична	Можливість передбачення перспективних аспектів розвитку організацій, бізнесу	
Нормативна	Формування норм ведення бізнесу, споживання, якості життя	Встановлення й коригування норм споживання, яким має відповідати суспільний продукт (послуга)
Облікова	Облік суспільної праці на засадах формування суспільно необхідних витрат праці	Облік і контроль усіх бізнес процесів з метою виявлення відхилень від планів та корегування цих планів
Контролююча	Засіб контролю господарських процесів, міжгалузевих зв'язків	
Інтеграційна	Формування різних видів об'єднань для підвищення ефективності бізнесу	Створення кластерів, інтегрованих об'єднань, асоціацій, корпорацій, інтеграційних центрів
Диференціації	Диференціація товаровиробників на засадах нерівності індивідуальної і суспільної вартості	Визначення частки доданої вартості усіх учасників бізнес-ланцюгів з подальшим корегуванням оплати праці, системи оподаткування, архітектури цих ланцюгів
Економічна	Виробництво суспільних благ та послуг	Здійснення виробничих, розподільчих соціально-економічних процесів
Соціальна	Формування матеріальних джерел для розвитку соціуму	Розробка баз, методів принципів оподаткування, формування збалансованих систем оптимізації національної податкової системи
Стимулююча (оптимізаційна)	Сприяння зниженню продуктивних витрат, стимулювання впровадження оптимізаційних програм розвитку та інновацій	Використання інноваційних технологій у виробництві та розподілі товарів, формуванні логістичних, продуктових, інфраструктурних ланцюгів, розподілі доданої вартості між учасниками бізнес-ланцюгів
Відтворювальна	Джерело постійного відновлення і повторення економічних процесів	Розподіл прибутку, управління витратами на основі аналізу ланцюга створення вартості

Для етапу «додавання вартості» характерним є здійснення нормативної, облікової, контролюючої, інтеграційної, диференційної, економічної, соціальної стимулюючої функцій, прояви яких охоплюють усі етапи економічних процесів – від встановлення норм, обліку й контролю бізнес-процесів, створення кластерів, інтегрованих об'єднань, асоціацій, корпорацій, інтеграційних центрів до здійснення виробничих та соціально-економічних розподільчих процесів, використання інноваційних технологій, розробки баз, методів, принципів оподаткування, визначення частки доданої вартості всіх учасників бізнес-ланцюгів. Формами прояву відтворювальної функції доданої вартості є розподіл прибутку, управління витратами, аналіз ланцюга створення вартості (цінності). Отже, запропонований методологічний підхід до виділення функцій доданої вартості на етапах її формування та прояву в економічній системі зумовлює необхідність здійснення подальших розвідок у сенсі організації процесу її формування.

У методологічному контексті організацією (організуванням) вбачаються дії (операції), що забезпечують виконання певної цілі. Згідно класичних постулатів теорії управління (менеджменту) організація є головною функцією управління, що забезпечує координацію процесу досягнення цілей [5, с. 88]. Можна вважати, що до виконання організаційної функції управління формуванням доданої вартості дотичні центри координації усіх організацій, в межах технологій яких ця вартість додається (виробники сировини та напівфабрикатів, виробники продукції, логістичні організації, торговельні підприємства тощо). Означене зумовлює необхідність дослідження управлінської (координаційної) складової формування доданої вартості продукції, перші наукові обґрунтування якої з'явилися на початку ХХ ст. та згодом

трансформувались в окремі концепції логістичного менеджменту, маркетингового менеджменту та управління ланцюгом цінності.

В сенсі розгляду методологічних аспектів управління формуванням доданої вартості слід зазначити, що уведенне в науковий обіг М. Портером поняття «ланцюг цінності» на перших етапах емпіричних обґрунтувань розглядалось як об'єкт управління [23, с. 316]. Такі позиції згодом були підтримані М. Бакером, Д. Маккорміком, Т. Стардженом, у доведеннях яких відслідковувались тенденції орієнтації на філософський позитивізм (емпіріокритицизм) зокрема, на його складову – теорію «принципової координації» Р. Авенаріуса, згідно з якою існування нерозривного зв'язку між об'єктом і суб'єктом виключає відсутність будь-якого з них у процесі буття [21, с. 16]. На необхідності виділення управлінської складової у процесі формування ланцюгів вартості з метою встановлення критеріїв її вимірювання та формування методик оцінювання наголошують вітчизняні дослідники Н. Чухрай, Я. Криворучко, О. Гірна [15, с. 84; 16, с. 190]. Аналогічні погляди пропагують американські теоретики корпоративного управління Д. Джонс Мартін та Дж. Вільям Петті, наголошуючи на необхідності посилення методологічних й прикладних аспектів управління вартістю та конкретизації пропонованих методик його оцінки [8, с. 100].

Обґрунтування прикладного забезпечення формування доданої вартості доцільно здійснювати з використанням кібернетичного підходу Г. Клауса, Л. Кауфмана, С. Біра, Г. Паска, а саме – обґрунтування взаємодії суб'єктів та об'єктів координації (центрів координації та процесу формування доданої вартості) з позиції фіксації їх дій з метою встановлення зворотного зв'язку та продовження у часі відтворювального процесу [19]. Використання кібернетичного підходу дозволить розглядати процес формування доданої вартості як систему та виокремлювати її керуючу і керовану підсистеми, що стає імпульсом поглиблення обґрунтування видів доданої вартості, які наразі виділяються у теоретико-методологічних дослідженнях вітчизняних й зарубіжних науковців.

З позиції класичної економічної теорії додана вартість є економічною категорією, емпіричний «перехід» якої у площину «поняття» зумовлюється різновекторністю його трактувань та різноаспектністю встановлення меж об'єктно-суб'єктної взаємодії при дослідженні процесу формування доданої вартості продукції. З огляду на таку позицію пропонуємо класифікувати існуючі дослідження доданої вартості за ознакою «вибору меж дослідження», до яких віднесемо підприємство, ланцюжок доведення до споживача, галузь, територію, в яких можливим буде виділяти структурні елементи – виробничі, фінансові, адміністративні підрозділи підприємства, логістику, роздрібну торгівлю, внутрішньогалузеві відносини, територіальні розподільчі центри, національні й глобальні продуктові ланцюжки тощо. З огляду на ці межі дослідження доцільно виділяти види доданої вартості (рис. 2).



Рис. 2. Види доданої вартості

Пропонована класифікація доданої вартості за видами вбачається методологічною основою для формування механізмів її оцінки із конкретизацією об'єктів і суб'єктів оцінки та їхньої взаємодії, а також для розподілу фаз оціночного алгоритму у ієрархічній інституційній системі – від внутрішніх інститутів організації до національних та глобальних інститутів. Прикладом такого розподілу може слугувати впровадження у фінансовий менеджмент організації нових моделей оцінки вартості бізнесу, управління витратами, управління маркетингом; в систему регіонального та національного управління – нових методик оцінки територіальних ланцюгів створення вартості, структури ринкових цін, розміщення продуктивних сил тощо. Вважаємо, що результати такої оцінки сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень в координації розвитку локальних, регіональних та національних економічних систем, яка здійснюватиметься на засадах вимірювання ефективності процесів створення вартості (цінності) та формування доданої вартості зокрема.

Висновки

1. До основних векторів методологічного забезпечення формування доданої вартості віднесено: ієрархічний, процесний, оцінки ефективності, використання величини доданої вартості як об'єкта оподаткування, просторовий, що дозволяють розглядати її через призму прибутковості підприємства, процесу, використання показника «величина доданої вартості» у різних оціночних методиках, обґрунтування удосконалення системи бухгалтерського обліку підприємства та процесу стягнення ПДВ, визначення передумов формування соціо-територіально-економіко-екологічного потенціалу досягнення високої доданої вартості продукції.

2. Процес формування доданої вартості та додана вартість (як результат цього процесу) спричиняють зміни таких елементів, як сировина, продукт, товар, технології, інфраструктурні елементи, інформація, відносин між учасниками, а також інституційних дій різних ієрархічних об'єктів економічної системи. До етапів цього процесу слід відносити «створення вартості», «додавання вартості», «відтворення вартості».

3. До функцій доданої вартості відносимо: організаційну, орієнтаційну, цілепокладання, прогностичну, нормативну, облікову, контролюючу, інтеграційну, диференціації, економічну, соціальну, стимулюючу (оптимізаційну), відтворювальну. Класифікацію функцій доданої вартості доцільно здійснювати за ознаками їх сутності та форм прояву в економічних системах.

4. Теоретико-методологічним підґрунтям обґрунтування управління формуванням доданої вартості вбачається теорія «ланцюга цінності» М. Портера, теорія «принципової координації» Р. Авенаріуса. Обґрунтування прикладного забезпечення формування доданої вартості доцільно здійснювати з використанням кібернетичного підходу Л. Кауфмана, С. Біра, Г. Паска – обґрунтування взаємодії суб'єктів та об'єктів координації з позиції фіксації їх дій з метою встановлення зворотного зв'язку та продовження у часі відтворювального процесу.

5. На основі класифікації існуючих досліджень доданої вартості за ознакою «вибору меж дослідження» (підприємство, ланцюжок доведення до споживача, галузь, територія) запропоновано класифікацію видів доданої вартості за ознакою «межі дослідження – контекст дослідження», до яких віднесено глобальну, валову, регіональну, цінову, маркетингову, торгівельну додану вартість, а також додану вартість створену інформацією, яка є інструментом контролю та інструментом управління цінами.

Література

1. Бородіна О. М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О. М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – № 214/2. – С. 73–83.
2. Бобровнікова Р. Г. Концепція економічної доданої вартості в оцінці ефективності організаційних структур [Електронний ресурс] / Р. Г. Бобровнікова, В. А. Бобровніков. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_6_4/255-257.pdf.
3. Гурняк І. Л. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад / І. Л. Гурняк, О. І. Дацко, О. І. Яремчук // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 37–47.
4. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
5. Дикань Н. В. Менеджмент : навч. посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
6. Єпіфанов А. О. Вартість банківського бізнесу : монографія / А. О. Єпіфанов, С. В. Леонов, Й. Хабер та ін. ; за заг. ред. А. О. Єпіфанова та С. В. Леонова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 295 с.
7. Коваленко О. В. Соціальні та комерційні вектори формування конфігурації доданої вартості у продовольчому комплексі / О. В. Коваленко // Продовольчі ресурси. Серія : Економічні науки. – 2014. № 3. – С. 74–80.
8. Мартін Джонс Д. VBM-управління, що базується на вартості: корпоративна відповідь революції акціонерів / Д. Джонс Мартін, Дж. Вільям Петті. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс. – 2006. – 272 с.
9. Моторин Р. М. Методологічні підходи щодо вимірювання глобальних ланцюгів доданої вартості

в міжнародній торгівлі / Р. М. Моторин, К. Р. Приходько // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5-6. – С. 25–36.

10. Оцінка рентабельності підприємств при формуванні ланцюга постачання продукції АПК / Н. А. Потапова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 190–202.

11. Салига С. Я. Економічна ефективність доданої вартості, створеної регіональною економікою / С. Я. Салига, Я. В. Книш // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 26–27.

12. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К. : Алерта, 2011. – 558 с.

13. Шубін С.П. Політичний маркетинговий аналіз: метод, теорія, практика : монографія / С.П. Шубін. – К. : Генеза, 2007. – 112 с.

14. Якимішин Л. Я. Особливості ринкової координації в ланцюгах поставок / Л. Я. Якимішин // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей ІХ Міжнар. науково-практ. конф. (Львів, 8–10 листопада 2012 р.) / Нац. унів-т «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 465–466.

15. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : монографія / Н. І. Чухрай, Я.В. Криворучко ; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів : Растр-7, 2008. – 360 с.

16. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.

17. Chakravarthy B.S. Measuring strategic performance / B.S. Chakravarthy // Strategic Management Journal. – 1986. – № 7. – P. 437–458.

18. Dearden J. Measuring profit center managers / J. Dearden // Harvard Business Review. – Vol. 65. – 1987. – P. 84–88.

19. Georg Klaus. Kybernetik in philosophischer Sicht Gebundene Ausgabe / Klaus Georg. – 1961. URL : https://www.amazon.de/Kybernetik-philosophischer-Sicht-Georg-Klaus/dp/B0000BK7D7/ref=asap_bc?ie=UTF8.

20. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. – 390 p.

21. McCormick D. Value chains, production networks, and the business system / D. McCormick. – Bellagio : Bellagio Value Chains Workshop, 2000. – P. 9–18.

22. Merchant K. Control in Business Organizations / K. Merchant. – Boston (Ma., USA) : Harvard Graduate School of Business, 1985. – 387 p.

23. Porter M. E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance / M. E. Porter. – New York : Free press, 1985. – 658 p.

24. Rappaport A. Creating Shareholder Value: a Guide for Managers and Investors / A. Rappaport. – Free Press, 1999. – 432 p.

25. Stewart B. The Quest for Value: a Guide for Senior Managers / B. Stewart, G. Bennett. – NY : Harper Collins Publishers, 1991. – 223 p.

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н. Зінчук Т. О.

УДК 330: 338.2

КРИВИЙ Р. З., КОБЕЛЯ З. І., МЕЛЬНИК О. І.
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

Метою статті є висвітлення важливості покращення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Проаналізовано основні підходи та обґрунтовано власне бачення визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Проаналізовано інвестиції в основний капітал підприємств України. Визначено основні джерела інвестицій. Визначено фактори прямого та опосередкованого впливу на інвестиційну привабливість.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиції, об'єкт інвестування, прибутковість, інвестиційний клімат.

KRYVYI O. Z., KOBELIA Z. I., MELNYK O. I.
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

INVESTMENT ATTRACTIVENESS UNDERTAKINGS UKRAINE

The article is to highlight the importance of improving the investment attractiveness of the entity. The basic approaches and proved their own vision of defining the essence of the concept of "investment attractiveness of the enterprise." Analyzes investment in fixed assets of enterprises in Ukraine. The main sources of major investment. Factors direct and indirect impact on the investment attractiveness.

Keywords: investment attractiveness, investment, profitability, investment climate.

Актуальність теми дослідження. Активізація інвестиційних процесів для господарюючого суб'єкта є пріоритетним напрямом забезпечення його розвитку та поліпшення конкурентних позицій. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей суб'єкта підприємницької діяльності відповідати умовам потенційних інвесторів.

Однією з важливих умов розвитку сучасних українських суб'єктів господарювання є інвестиційна привабливість. Оскільки суб'єкти підприємницької діяльності, залучаючи додаткові інвестиційні ресурси, мають більш високий потенціал свого фінансового й економічного розвитку, а також розширення виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія та практика формування інвестиційної привабливості, а також формування та використання інвестиційних ресурсів знайшли своє відображення у наукових працях багатьох учених-економістів, серед яких Дж. Бейлі, В. Беренс, І. Бланк, Г. Бірман, М. Джонк, Д. Дойл, М. Крейнін, С. Коверга, М. Портер, Б. Санто, О. Терещенко, В. Худардієва, Й. Шумпетер та ін.

Шляхи вирішення формування інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання у вітчизняній і зарубіжній літературі висвітлені недостатньо, що зумовлює подальше вивчення та розвиток цієї проблеми.

Постановка проблеми. Метою роботи є з'ясування поняття інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, дослідження її видів та здійснення аналізу інвестиційної привабливості підприємницьких формувань у сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу досліджень. Трактують поняття «інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання» в економічній літературі так і не знайшло однозначного трактування у вітчизняних та закордонних фахівців. Існує велика кількість наукових підходів до визначення даного поняття (табл. 1).

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що поняття «інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання» характеризується певними властивостям, які утворюють систему, що включає платоспроможність суб'єктів господарювання, стійкість фінансового стану, структуру виробництва, якість та асортимент продукції, ефективність використання сучасних інформаційних ресурсів.

На наш погляд, під інвестиційною привабливістю суб'єкта господарювання слід розуміти, комплекс різноманітних факторів, таких як рівень фінансово-економічного, маркетингового, кадрового, інфраструктурного, правового забезпечення, соціальних, матеріально-технічних, виробничих, ринкових та інших характеристик суб'єкта господарювання, як модель кількісних та якісних показників, яка забезпечує пріоритетне становище суб'єктів господарювання у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси.

Оскільки, у наукових джерелах не існує єдиного підходу до визначення чинників, які впливають на інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання, то необхідно провести аналіз, який дає змогу визначити ключові фактори впливу.

Зазначимо, що у процесі класифікації чинників, які впливають на їх інвестиційну привабливість, С. Буткевич поділяє їх на дві групи: позитивні та негативні. Так, до позитивних чинників учений відносить такі чинники: розвинута виробнича інфраструктура, місткий ринок, сприятливі природні умови, велика чисельність населення, високий рівень кваліфікації кадрів, низький рівень конкуренції. До категорії групи негативних чинників включають: нерозвинений фінансовий ринок, низький рівень гарантій для іноземних

інвесторів, низькі темпи приватизації, тривала процедура реєстрації підприємств, низький рівень економічної безпеки, негативний міжнародний рейтинг [8], які у сукупності здійснюють негативний вплив на інвестиційну привабливість.

Таблиця 1

Наукові підходи до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

Автор/Джерело	Тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»
І.О. Бланк [4]	Інвестиційна привабливість підприємства являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів.
Я.Є. Задорожня, Л.П. Дядечко [5]	Інвестиційна привабливість – це комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку.
С.О. Свтушенко [6]	Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової і управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій.
М.М. Крейніна [1]	Інвестиційна привабливість, залежить від показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Однак, якщо звучити проблему, інвесторів цікавлять показники, що впливають на прибутковість капіталу підприємства, курс акцій, рівень виплачуваних дивідендів.
Н.П. Макарій [2]	Інтерпретує інвестиційну привабливість підприємства як справедливую кількісну та якісну характеристику зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта.
М.М. Мархайчук [7]	Інвестиційна привабливість підприємства - це інтегрована оцінка підприємства як об'єкта інвестування, що характеризує виробничий потенціал, фінансовий стан, менеджмент, галузеву приналежність, інтереси суб'єктів інвестиційного процесу, реальні та потенційні перспективи розвитку підприємства.
Є.М. Рудніченко [3]	Інвестиційна привабливість – сукупність об'єктивних ознак, властивостей, засобів, що зумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції.

Отже, у процесі дослідження інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання необхідно враховувати чинники, як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування.

Динаміка інвестицій в Україну показує, що інвестиції в країну надходять, і з кожним роком їхній обсяг зменшувався, але у 2015 році видно тенденцію до зростання, але їх все ж замало для того, щоб досягти рівня розвитку країн Європи (табл. 2).

Ріст інвестицій забезпечує динамічний розвиток суб'єктів здійснення підприємницької діяльності та дає змогу вирішувати такі завдання, як розширення виробничої діяльності, оновлення матеріально-технічної бази, реконструкція, реорганізація існуючих підприємств, створення нових підприємств. Збільшення інвестицій в основний капітал суб'єкта господарювання поліпшує їх інвестиційну привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Таблиця 2

Інвестиції в основний капітал підприємств України за видами економічної діяльності, млн грн.

	2012	2013	2014	2015
Усього	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
Сільське господарство, лісове та рибне	18883,7	18587,4	18795,7	30154,7
Промисловість	91598,4	97574,1	86242,0	87656,0
Будівництво	40760,3	40796,2	36056,7	43463,7
Оптова та роздрібна торгівля	24531,6	22190,3	20715,7	20662,9
Транспорт, складське господарство	32413,0	18472,6	15498,2	18704,0
Тимчасове розміщування й організація харчування	2264,9	1476,8	1482,0	1393,1
Інформація та телекомунікації	10167,7	9864,0	8175,1	22975,0
Фінансова та страхова діяльність	7353,3	6646,8	6214,5	6448,0
Операції з нерухомим майном	12368,6	13550,4	11230,2	11899,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	9021,3	3621,3	2921,5	4065,2
Діяльність у сфері адміністративного обслуговування	4973,9	4013,9	3565,1	6535,2
Державне управління й оборона	11692,8	7546,2	5808,0	13942,4
Освіта	1463,5	1030,5	820,9	1540,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2707,2	1746,2	1223,9	2367,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2598,0	2544,5	508,7	1044,3
Надання інших видів послуг	457,8	212,2	161,7	265,5

Джерело: [9].

Структура інвестицій в основний капітал підприємств України протягом 2012–2015 рр. виявив стійку тенденцію зростання іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій. Так, обсяг іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій в основний капітал у 2012 р. становив 1,8, у 2013 р. – 1,7%, у 2014 р. – 2,5%, у 2015 р. – 3% (рис. 1).

Причинами росту інвестування в економіку України є:

1. Високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та наявність

значного науково-технічного потенціалу. В країні налічується більш ніж 2 тис. вчених та інженерів на 1 млн мешканців, що, за оцінками ІАА, дає їй 22-у позицію в рейтингу 88 країн світу.

2. Оплата праці в Україні є набагато нижчою, ніж у високорозвинених країнах.
3. Український ринок величезний (близько 46 мільйонів споживачів) і швидко зростає.
4. Добре розвинена інфраструктура — трубопроводи, транзитні термінали, залізниці і автомобільні дороги, мережі електропередачі, морські порти.
5. Вигідне географічне розташування.
6. Значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мармур, мінеральні солі, гіпс, алебастр тощо) і відповідну добувну та транспортну інфраструктуру.
7. 60% чорноземів усього світу створюють передумови для агробізнесу.
8. Український корпоративний податок та податок на прибуток фізичних осіб найнижчі в Європі.
9. Законодавство в сфері захисту навколишнього середовища в кілька разів ліберальніше, ніж законодавство високорозвинених країн [10].



Рис. 1. Іноземні інвестиції в основний капітал підприємств України у загальному обсязі інвестицій протягом 2012–2015 рр., (млн грн.) (сформовано авторами за даними Державної служби статистики України [9])

За статистичними даними з 01.01.2016 по 01.07.2016 в економіку України іноземними інвесторами вкладено 44790,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). Основними країнами-інвесторами були Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Британія), Франція, Швейцарія та Італія (рис. 2).

Ситуація з досить незначними обсягами надходжень іноземних інвестицій в Україну погіршується результатами аналізу секторальної структури економіки. За даними Державної служби статистики України третина іноземних інвестицій надходить у промисловість, однак в основному фінансуються низькотехнологічні сектори та виробництва (металургія, загальна хімія, харчова промисловість). Ще третина іноземних вкладень приходить на фінансову діяльність, яка хоч і є украї необхідною для здійснення всіх видів господарської діяльності, не може розглядатися реальною основою добробуту країни у довгостроковій перспективі.

Малий обсяг інвестицій в економіку України є ключовим показником несприятливого інвестиційного клімату. За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації, 85% підприємств незадоволені станом інвестиційного клімату в Україні [11]. Основними негативними рисами інвестиційної привабливості України, визначені експертами, є наступні: економічна нестабільність, збройний конфлікт на Сході України, високий рівень корумпованості політичної системи, непрогнозована інфляція, наявність тіньової економіки, протиріччя законодавчої бази та її недосконалість, відсутність єдиної стратегії щодо заохочення інвестицій, непередбачуваність податкової політики.

За результатами дослідження Світового банку Doing Business-2015, за легкістю ведення бізнесу Україна вперше увійшла в ТОП-100, піднявшись за рік на 16 позицій і зайняла 96 місце. Укладачі рейтингу відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України: спрощення процесу сплати податків для підприємств, завдяки введенню електронної системи подання декларацій та сплати єдиного соціального податку; зменшення кількості центральних органів виконавчої влади, що здійснюють нагляд (контроль) у сфері господарської діяльності; адаптація українських стандартів до європейських. Разом із тим, більшість цих заходів лише незначно поліпшили існуючу систему, і Україна в рейтингу поступається як державам-членам ЄС, так і своїм найближчим сусідам [12], що дає підстави для активізації формування сприятливого інвестиційного клімату в економіці нашої країни.

За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації (ЄБА), показник індексу інвестиційної привабливості за I квартал 2015 року склав 2,51, і так не перевищив докризовий рівень 2011 року, залишаючись в негативній площині (є нижчим за 3 бали). Згідно з опитуваннями, 89% керівників не бачать жодних передумов для стабілізації фінансового ринку, 80% – не задоволені ефективністю боротьби з корупцією, 77% респондентів не помітили реформ судової системи, 55% підприємців не задоволені

митними процедурами, стільки ж не бачать прогресу з відшкодуванням ПДВ. Лише 17% опитаних помітили незначне спрощення митного оформлення, 11% відзначили покращення у судовій сфері, і 8% вважають, що торгівля стала простішою [11], що вказує на реальну проблему формування інвестиційного потенціалу в національній економіці.

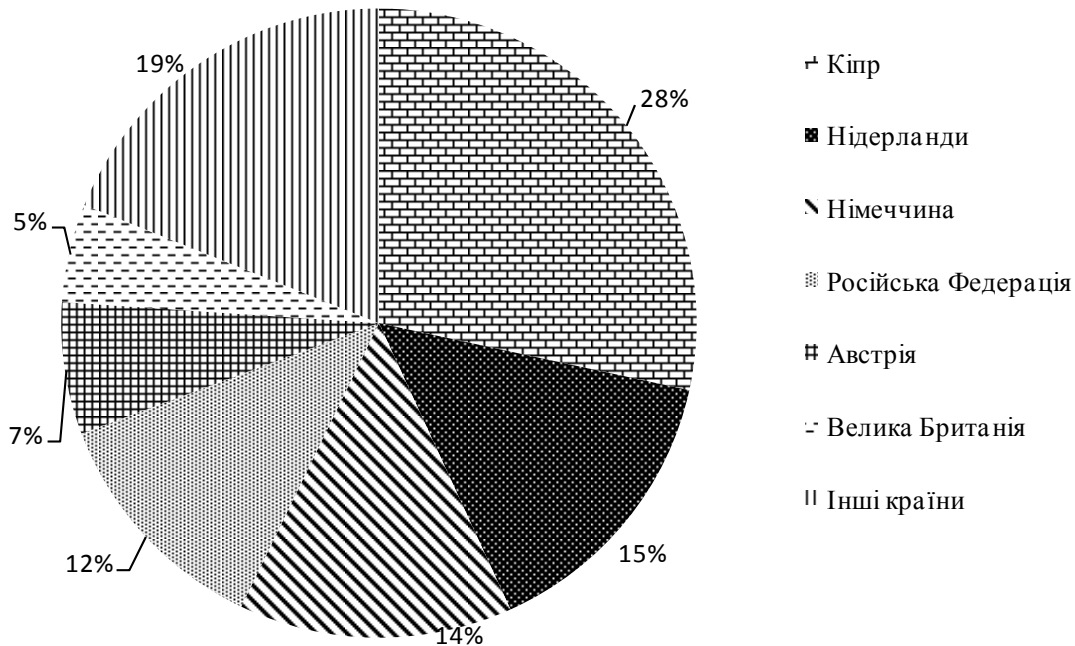


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіку України, % до підсумку (сформовано авторами за даними Державної служби статистики України [9])

Збільшення обсягів іноземного інвестування в Україні можливе лише за умов підвищення її інвестиційної привабливості та створення механізму взаємодії іноземного інвестора й органів державної влади. Поліпшення інвестиційного клімату потребує підвищення стабільності та прозорості політичної системи України, зменшення рівня її корумпованості, подолання тенденцій криміналізації суспільства, прискорення процесів дерегуляції підприємницької діяльності в цілому, завершення судової реформи.

Значну роль в створенні сприятливого інвестиційного клімату відіграє стабільність законодавчої системи, держава має надійно забезпечувати захист прав іноземних інвесторів і розробити систему їх страхування від можливих ризиків здійснення інвестиційної діяльності на території України. Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню залучення іноземних інвестицій [13], з чим ми погоджуємось.

Розробка державної стратегії залучення іноземних інвестицій з чіткими однозначними цілями, визначення пріоритетних секторів економіки залучення даних інвестицій спричинить ефективніше їх функціонування, що зумовить і поживлення інших секторів економіки. До першочергових секторів залучення інвестицій слід віднести: аграрний сектор, IT-індустрію, інформаційний сектор, машинобудування, нафтогазовий та енергетичний сектори.

При розробці інвестиційної стратегії слід враховувати географічні та соціально-економічні відмінності регіонів України. Одним із альтернативних джерел фінансування регіональних інвестиційних програм та проектів можуть стати заощадження мігрантів і національної діаспори. Тому, уряду доцільно було б розробити стратегію залучення грошових переказів мігрантів із урахуванням їх інтересів і потреб. У перспективі, створивши економічну й фінансову довіру мігрантів, економіка України може розраховувати й на інші складові міжнародного ринку капіталу [13], що позитивно вплине на інвестиційну привабливість українських суб'єктів господарювання.

Висновок. Для покращення інвестиційної привабливості та покращення інвестиційного клімату в Україні, необхідно побудувати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування через удосконалення законодавства, спрямованого на активізацію інвестиційної діяльності та зняття перешкод і стимулювання залучення інвестицій.

Тільки поєднання зусиль держави й окремих суб'єктів господарювання на різних щаблях формування інвестиційної привабливості дасть змогу українській економіці перебороти низку наявних проблем і здійснити залучення необхідного обсягу коштів для ефективного проведення реформ і здійснення прибуткової діяльності суб'єктів господарювання. Активізація інвестиційних процесів в економіці України можлива за умов розроблення чітких механізмів управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання.

Література

1. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1994. – 256 с.
2. Макарий Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. П. Макарий // Економіст. – 2001. – № 10. – С. 52–56.
3. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О. І. Пилипенко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – Випуск 1 (13). – С. 323–329.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2009. – 448 с.
5. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я. Є. Задорожна // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2 – С. 32–35.
6. Євтушенко С. О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент і маркетинг» / С. О. Євтушенко. – Харків, 2001. – 20 с.
7. Мархайчук М. М. Аналіз методик оцінювання інвестиційної привабливості в контексті інноваційного розвитку підприємства / М. М. Мархайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 330–336.
8. Скалюк Р. В. Оцінка інвестиційної привабливості / Р. В. Скалюк, О. І. Лоїк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016 р. – Випуск № 1 (11). – С. 115–122.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Стефанків О. М. Інвестиційна привабливість економіки України [Електронний ресурс] / О. М. Стефанків, В. І. Данилишин. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
11. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua>.
12. Офіційний сайт проекту Doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org>.
13. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення [Електронний ресурс] / А. О. Гура. – Режим доступу : https://zenodo.org/record/20720/files/-----_15X-188-196.pdf.

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

**СИНТЕЗ ПРОГНОЗНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ РІШЕНЬ
ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПАТ “ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО”**

У статті проведено економічний аналіз та оцінку ефективності діяльності системоутворюючого підприємства електроенергетичної галузі Вінницької області. Останню здійснено за допомогою економіко-математичної моделі, синтезованої за допомогою методу групового обліку аргументів.

Ключові слова: модель, МГУА, електроенергетика, прибуток, прогноз, факторні показники.

LUSCHAY V. I., SHCHUKA V. H.
Khmelnitsky National University

**SYNTHESIS PREDICTIVE MODELS TO DECISION SUPPORT SYSTEM TO
INCREASING PROFIT JSC “VINNITSAOBLENERGO”**

The article attempts to find ways to improve the efficiency of power supplying company on the example of JSC "Vinnitsaoblenergo". For this proposed involve decision-making system based on economic and mathematical models that reflect the dependence of economic performance of the company from five influential factors: cost of sales of electricity, revenue from sales of electricity payroll of one employee, material costs and deductions for social events. This article is relevant because in terms of reforming economic and political life of Ukraine, burdened with military aggression in the east and its aggressive economic policies in the energy sector, improvement of the situation in the regional power supply companies contributes to more effective protection of the independence and sovereignty of our country. Based on the implementation of algorithms group method of data handling the authors of the synthesis of multi models, including the criteria for the slightest error modeling selected the best. Recent studies allowed not only to adequately describe the change in earnings from a number of influential factors, but also to formulate practical recommendations to improve the profit of JSC "Vinnitsaoblenergo."

Keywords: model, GMDH, power, profit, forecast, factor performance.

Постановка проблеми. Електроенергетика відіграє провідну роль в економічному житті України. Вона є визначальною галуззю економіки, яка забезпечує науково-технічний прогрес у всіх галузях виробництва. Без енергетики не може здійснюватися жоден виробничий процес. Сьогодні електроенергетична галузь знаходиться у кризовому стані. Одним із основних факторів, який чинить спротив розвитку даної галузі – це незадовільний фінансовий стан підприємств. Саме тому потрібно шукати нові шляхи вирішення даної проблеми.

Актуальність дослідження. Україну можна віднести до держав, які задовольняють потреби у власних енергоресурсах повною мірою. До недавнього часу, Україна була забезпечена окремими видами палива лише на 20-30%, вугіллям – на 100%. Проте, бойові дії на Південному Сході України внесли свої корективи. Вже в червні 2015 році видобуток вугілля, порівняно з 2014 роком, зменшився на 45,6% і надалі продовжує знижуватися [4]. Окупація Криму звела нанівець перспективи подальшого зростання видобутку природного газу.

Україна вперше виявилася залежною від імпорту усіх видів палива, що завдало важкого удару для економіки країни. Через нестачу донбаського антрацити, Україна була змушена закуповувати вугілля в Росії, Австралії та ПАР, що супроводжувалося великими додатковими витратами.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України виділяє наступні проблеми в галузі:

- висока енергоємність ВВП України (0,89 кг н.е./\$1), що спричиняє надмірне споживання енергетичних продуктів;
- відсутність ефективної системи управління в енергетиці, внаслідок чого відбувається відтік професійних кадрів, знижується рівень науково-технічного забезпечення в галузі;
- недостатність диверсифікації джерел постачання первинних енергоресурсів;
- дефіцит власного циклу виробництва ядерного палива;
- незадовільний технічний стан об'єктів енергетики, що супроводжується збільшенням затрат на виробництво [3].

Сучасний стан електроенергетики можна охарактеризувати як незадовільний та такий, що викликає серйозні занепокоєння. Міністерство енергетики намагається стабілізувати економічну ситуацію в галузі та пропонує наступні шляхи вирішення даного питання:

- диверсифікація маршрутів та джерел енергозабезпечення задля підвищення рівня енергобезпеки країни;
- перехід на ринкові принципи функціонування та конкуренції;
- досягнення енергетичної незалежності від імпорту паливно-енергетичних ресурсів;
- модернізація та реконструкція енергоблоків, зниження рівня викидів шкідливих продуктів в атмосферу;

- забезпечення необхідної правової бази для розвитку галузі;
- розробка заходів щодо впровадження енергозберігаючих технологій;
- інтеграція до європейського енергетичного ринку, зростання рівня самозабезпеченості видобувними енергоресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки енергетика відіграє чи не найважливішу роль в розвитку країни, дослідження даного питання уявляється важливим і вимагає глибокого аналізу. Проблемам енергетичної безпеки присвятили свої роботи багато спеціалістів, зокрема А. Міхалевич, А. Качинський, О. Білоцерківський, М. Кулик, П. Григорук та інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає у пошуку ефективних шляхів підвищення прибутку в галузі електроенергетики, на прикладі приватного акціонерного товариства “Вінницяобленерго”, за допомогою побудови моделей алгоритму багаторядної селекції методу групового обліку аргументів.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить досвід, запропоновані урядом загальнодержавні підходи не завжди здатні допомогти під час вирішення регіональних задач. Останнє зумовлює розробку ефективних інструментів для підвищення прибутку, у тому числі в предметній галузі — електроенергетиці Вінницької області.

Одним із таких інструментів може стати система прийняття рішень на основі моделей, синтезованих за допомогою методів групового обліку аргументів. МГУА є одним з найбільш ефективних методів структурно-параметричної ідентифікації складних об'єктів, процесів і систем за даними спостережень в умовах неповноти інформації [1].

Завдяки алгоритмам МГУА можливо автоматично знаходити взаємозалежності в даних, вибирати оптимальну структуру моделі чи мережі та збільшувати точність існуючих алгоритмів. Для досягнення вищезазначеної мети скористаємося алгоритмом багаторядної селекції (Group Method of Data Handling), що є одним із базових алгоритмів МГУА. Основна ідея алгоритму – зменшити кількість моделей, що розглядаються на кожному ряду, і при цьому, по можливості, не втратити кращу комбінацію змінних. Тому, на кожному рівні складності:

- відбирається фіксоване число кращих поєднань змінних моделей;
- найкращі поєднання комбінуються з усіма іншими змінними (по одній) при переході на наступний рівень.

Так як базовим показником ефективності будь-якої галузі являється обсяг отриманого прибутку, в якості факторних показників, які характеризують як витрати на виробництво електроенергії, так і дохідність галузі, було взято собівартість реалізації електроенергії x_1 , доход від реалізації електроенергії x_2 , фонд оплати праці одного працівника x_3 , матеріальні затрати x_4 та відрахування на соціальні заходи x_5 . Необхідні для побудови моделі дані було взято з бухгалтерської фінансової звітності ПАТ “Вінницяобленерго” за 2006-2015 роки та зведено у таблицю 1.

Таблиця 1

Зведені дані для побудови моделі впливу факторних величин на прибуток

Рік	Собівартість реалізації електроенергії	Доход від реалізації електроенергії	Фонд оплати праці одного працівника	Матеріальні затрати	Відрахування на соціальні заходи	Прибуток
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	y
2006	614939	924483	124592	49428	49864	40648
2007	685473	978802	141271	50808	51140	41956
2008	739927	1153121	162482	64120	61346	39437
2009	884229	1209977	178053	71730	64423	34775
2010	916487	1295711	194537	834887	69258	34692
2011	1015593	1403067	201936	85633	72373	34747
2012	1045038	1435728	215637	79526	78146	58726
2013	1077063	1482627	237335	68912	84487	62353
2014	1142941	1528438	238593	64351	84523	61843
2015	1222092	1601684	239156	63462	84489	24143

На основі даних вдалося синтезувати такі п'ять адекватних моделей, що враховували різні чинники та забезпечували прийнятну точність.

$$\text{Модель 1: } y = -4504,8 + 0,38666 y_{31} + 0,7153 y_{34},$$

$$\text{де } y_{31} = -54763 + 3,3884 \cdot y_{21} - 0,000024671 \cdot y_{21} \cdot y_{21};$$

$$y_{34} = 156330 - 2,7735 \cdot y_{24} - 0,16485 \cdot x_1 + 0,0000038979 \cdot y_{24} \cdot x_1;$$

$$y_{21} = -1668,4 + 1,1060 \cdot y_{11} - 0,0020424 \cdot x_4;$$

$$y_{24} = -20233 + 0,562 \cdot y_{14} + 0,90492 \cdot y_{11};$$

$$y_{11} = 23830 - 0,20497 \cdot x_1 + 1,0913 \cdot x_3;$$

Модель 2: $y = 2727,9 - 0,16341 y_{32} + 1,1005 y_{34}$

$$\text{де } y_{31} = -54763 + 3,3884 \cdot y_{21} - 0,000024671 \cdot y_{21} \cdot y_{21};$$

$$y_{32} = 61,263 + 1,0013 \cdot y_{22} - 0,0016969 \cdot x_5$$

$$y_{34} = 156330 - 2,7735 \cdot y_{24} - 0,16485 \cdot x_1 + 0,0000038979 \cdot y_{24} \cdot x_1;$$

$$y_{24} = -20233 + 0,93468 \cdot y_{12} + 0,19588 \cdot y_{14};$$

$$y_{11} = 23830 - 0,20497 \cdot x_1 + 1,0913 \cdot x_3;$$

$$y_{12} = 20553 - 0,27318 \cdot x_2 + 0,0000020606 \cdot x_2 \cdot x_5$$

Модель 3: $y = 2800,1 - 0,16763 y_{33} + 1,1030 y_{34}$

$$\text{де } y_{31} = -54763 + 3,3884 \cdot y_{21} - 0,000024671 \cdot y_{21} \cdot y_{21};$$

$$y_{33} = -205,2 + 0,99571 \cdot y_{23} + 0,0055852 \cdot x_5$$

$$y_{34} = 156330 - 2,7735 \cdot y_{24} - 0,16485 \cdot x_1 + 0,0000038979 \cdot y_{24} \cdot x_1;$$

$$y_{11} = 23830 - 0,20497 \cdot x_1 + 1,0913 \cdot x_3;$$

$$y_{12} = 20553 - 0,27318 \cdot x_2 + 0,0000020606 \cdot x_2 \cdot x_5;$$

$$y_{14} = 20968 - 0,012325 \cdot x_4 + 0,34469 \cdot x_5$$

Модель 4: $y = 1679,6 + 0,98321 y_{34} - 0,0066451 \cdot x_4$

$$\text{де } y_{31} = -54763 + 3,3884 \cdot y_{21} - 0,000024671 \cdot y_{21} \cdot y_{21};$$

$$y_{34} = 156330 - 2,7735 \cdot y_{24} - 0,16485 \cdot x_1 + 0,0000038979 \cdot y_{24} \cdot x_1;$$

$$y_{14} = 20968 - 0,012325 \cdot x_4 + 0,34469 \cdot x_5$$

Модель 5: $y = 169890 - 3,1735 \cdot y_{35} - 2,2726 \cdot x_5 + 0,000055088 \cdot y_{35} \cdot x_5$

$$\text{де } y_{35} = -85304 + 1,6310 \cdot y_{25} + 3,1167 \cdot y_{21} - 0,000039213 \cdot y_{25} \cdot y_{21};$$

$$y_{21} = -1668,4 + 1,1060 \cdot y_{11} - 0,0020424 \cdot x_4;$$

$$y_{25} = 1322,1 + 1,0155 \cdot y_{15} - 0,003900 \cdot x_4;$$

$$y_{11} = 23830 - 0,20497 \cdot x_1 + 1,0913 \cdot x_3;$$

$$y_{15} = -331,49 + 2,9739 \cdot x_5 - 0,17608 \cdot x_1$$

Точність кожної з моделей можна оцінити за допомогою середньоквадратичного відхилення, абсолютної та відносної похибки моделювання що наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка точності моделей

Модель	Середнє квадратичне відхилення – σ , грн.	Абсолютна похибка моделювання – Δ , грн.	Відносна похибка моделювання – δ , %
1	5798,9	11905	31,156
2	6271,7	13937	36,475
3	6268,9	13929	36,455
4	6122,1	13406	35,085
5	4079,8	9734,9	25,477

Оцінка точності дозволила висунути гіпотезу про придатність отриманих моделей до застосування їх у відповідній системі прийняття рішень для пошуку альтернатив підвищення прибутку електроенергетики Вінницької області. Найкращою серед них, з оглядом на точність моделювання, виявилася п'ята модель.

Для перевірки висунутої гіпотези було змодельовано значення прибутку ПАТ «Вінницяобленерго» та представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Реальні та змодельовані значення прибутку у 2006–2015 роках, у тисячах гривень

Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Апріорні дані	40648	41956	39437	34775	34692	34747	58726	62353	61843	24143
Змодельоване значення	41498	39113	41965	38506	38678	36692	50735	67276	62704	30264

Графічна інтерпретація результатів моделювання подана на рисунку 1.

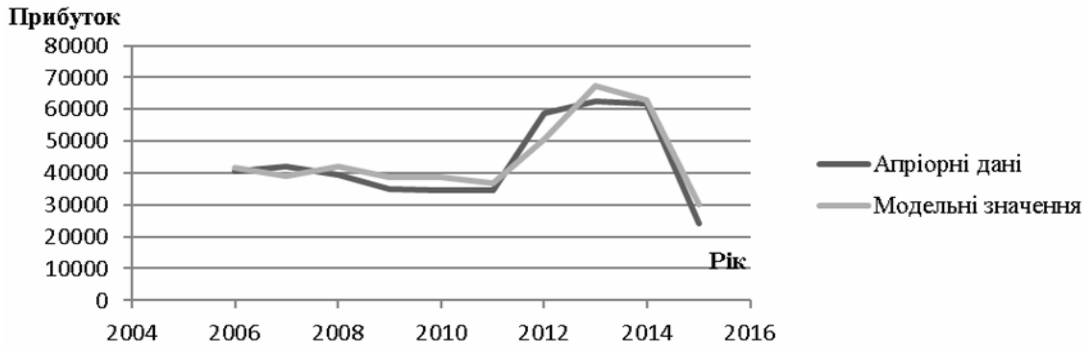


Рис. 1. Графічне представлення результатів моделювання

Дослідимо як буде впливати кожен з чинників, що входить в модель, на прибуток підприємства. Будемо вважати що інфляція становитиме 6%. Для зручності створено відповідну таблицю (таблиця 4). В ній ми послідовно корегували значення досліджуваного чинника, не змінюючи значення інших та фіксуємо величину отриманого прибутку.

Таблиця 4

Прогноз прибутку підприємства на 2016 рік при інфляції 6%

Чинник	x_1	x_3	x_4	x_5
Собівартість реалізації електроенергії	1295417,5	1222092	1222092	1222092
Доход від реалізації електроенергії	1601684	1601684	1601684	1601684
Фонд оплати праці одного працівника	239156	253505,36	239156	239156
Матеріальні затрати	63462	63462	67269,72	63462
Відрахування на соціальні заходи	84489	84489	84489	89558,34
Прибуток	-27166	72612	30240	34353

Чинник x_2 (дохід від реалізації електроенергії) не входить в дану модель, тому ми не зможемо оцінити його вплив на прибуток за допомогою моделі 5.

Дослідження показників дало можливість дійти таких висновків:

- можливе зростання собівартості реалізації електроенергії на 73325,52 тис. грн загрожує зменшенням прибутку на 212,52%;
- збільшення фонду оплати праці одного працівника на 14349,36 тис. грн може призвести до збільшення прибутку на 200,75%;
- зростання матеріальних затрат на 3807,72 тис. грн. призведе до збільшення результативної ознаки на 25,25%;
- можливе підвищення відрахувань на соціальні заходи на 5069,34 тис. грн. потенційно здатні збільшити величину доходу на 42,28%.

З метою унаочнення отриманих результатів побудуємо графічну прогнозу модель (рисунок 2).

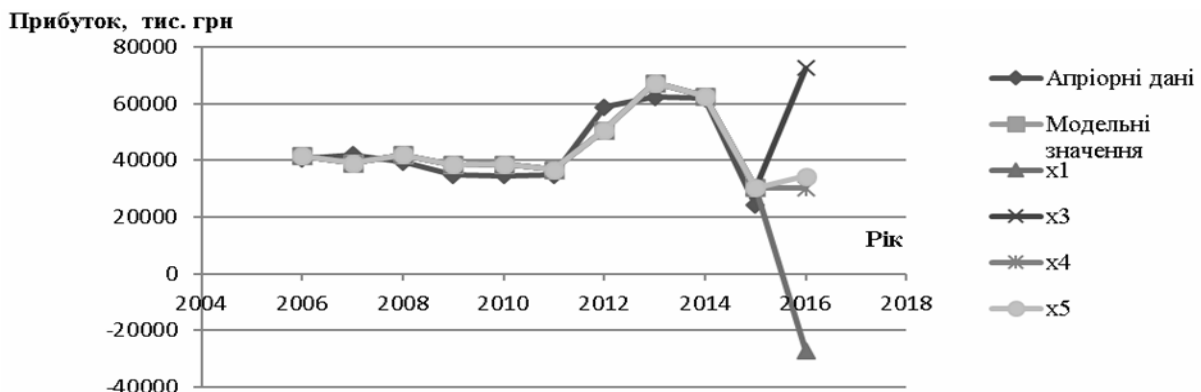


Рис. 2. Вплив факторів на величину прибутку підприємства

Висновок. Отже, результати дослідження підтверджують припущення щодо можливості підвищення прибутку ПАТ “Вінницяобленерго” за рахунок запровадження системи прийняття рішень, основаної на синтезованих за допомогою МГУА моделях.

У результаті проведеного моделювання, підприємству, щоб отримати якомога більші прибутки, найкраще зосередити свою увагу на збільшенні фонду оплати праці та відрахувань на соціальні заходи. Підприємство має докладати чималих зусиль для того, щоб сформувати якісний склад персоналу та зацікавленості в результатах суспільно-корисної праці.

Підприємство ПАТ “Вінницяобленерго” має досить високий потенціал та виробничі потужності, що у підсумку призводить до позитивного показника прибутку. Однак, результати моделювання свідчать про те, що він використовується не у повній мірі. Для подальшої прибуткової діяльності керівництву доцільно провести заходи щодо підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, робочих ресурсів, зниження собівартості та збільшення рентабельності виробництва і продукції.

Література

1. Григорук П.М. Теоретико-методологічні засади економіко-математичного моделювання процесів прийняття маркетингових рішень : монографія / П. М. Григорук. – Хмельницький. : ХмЦНП, 2014. – 344 с.
2. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/>.
3. Шевцов А.Г. Ринок електроенергії в Україні. проблеми вдосконалення [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm>.

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

ТИПОЛОГІЯ ФОРМАЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ ВІДПОВІДНО ФУНКЦІОНАЛЬНИМ ГРУПАМ ЙОГО НОСІЇВ

У статті відображено авторське бачення взаємозалежності типів формацій соціально-економічного відторгнення від функціональних груп, до яких належить носій соціально-економічного відторгнення, форм власності, яка стає підґрунтям формування соціально-економічного відторгнення та морально-етичних вимірів сучасних глобалізаційних переваг. Детально відображена відповідність поведінкових програм соціально-економічного відторгнення функціональним групам суспільства. Запропонований ланцюжок якісних параметрів, що формують формації соціально-економічної системи в цілому. Зроблено висновок щодо неминучості виникнення соціально-економічного відторгнення та вибору його найоптимальнішого способу.

Ключові слова: формація, соціально-економічне відторгнення, функціональна група, програма поведінки, відкрита система, морально-етичні виміри.

Likhonosova G. S.

Private higher education institution «Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technology»

TYPOLOGY FORMATIONS OF SOCIO-ECONOMIC EXCLUSION RESPECTIVE FUNCTIONAL GROUPS CARRIERS

The article reflects the author's vision of interdependence types of formations social and economic exclusion of functional groups, which include medium socio-economic exclusion of ownership, which is the basis of socio-economic exclusion and ethical dimensions of modern globalization benefits. Details displayed behavioural compliance programs of social and economic exclusion functional groups. The proposed chain of quality parameters that form the structure of socio-economic system as a whole. The main attention is paid to social exclusion, which refers to a phenomenon where individuals, groups or entire communities are affected by a number of inter-related socio-economic issues such as unemployment, poor skills, low incomes, poor living conditions. The conclusion about the inevitability of the emergence of social and economic exclusion and selection of its most optimal way.

Keywords: formation, social and economic exclusion, functional group, the program conduct an open system, the moral and ethical dimensions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В авторських дослідженнях вже зазначалася специфікація формацій соціально-економічного відторгнення сучасного суспільства [1, с. 71], в даному дослідженні увагу зосереджено на особливостях типологій соціально-економічного відторгнення в умовах сучасних техногенних цивілізацій.

Техногенні цивілізації в своєму укладі мають принаймні два складових класу – клас керуючий і клас продуктивний [2, с. 134]. Мета будь-якої техногенної формації забезпечити належний рівень раціональної праці продуктивного класу, одночасно вилучаючи у нього додатково сформований продукт чи його вартість, для забезпечення як окремих трудових сегментів, так і всього суспільства в цілому. Отже, трудова частина техногенної цивілізації так само двоїста і складається з групи виробництва споживчих товарів і групи виробників, що забезпечують новий ефект виробництва.

Керуючий клас має багаторівневий склад функціональних груп: група визначення сегменту ринку; група обміну результатами праці, концентратори праці; група економістів; група планувальників; група господарників; група замовників; група забезпечення, група прогнозистів. На масштабних підприємствах управлінський клас представлений всіма зазначеними функціональними групами. На малих підприємствах всі функції цих груп може виконувати одна чи декілька управлінських ланок.

Виклад основного матеріалу. Суспільство в цілому наразі не є об'єднаною загальною функціонуючою формацією, воно складається із самостійних держав, держав, що знаходяться під прямим чи опосередкованим впливом інших держав. Всі вище зазначені групи керуючого класу в управлінні державами так само представлені і виконують практично такі ж функції, що і у масштабах підприємства. Керуючі класи держав визначаються активними групами осіб на основі їх поведінкових програм і кожній поведінковій групі відповідає одна з функціональних груп, яка і є утворює держави в програмах поведінкової групи (рис. 1).

Таким чином, за цеглинами будується і весь цивілізаційний уклад, з елементами залучення до соціально-економічного життя суспільства та одночасним їхнім відторгнення, залежно від поведінкових програм їхніх носіїв.

Тобто кожен поведінковий тип утворює власну соціально-економічну систему із прямим та зворотними зв'язками на основі власних якісних параметрів та визначає ряд інших специфічних якісних констант (рис. 2):

Результати дослідження. Детальніше зупинимось на формації програми осадника, оскільки саме за такою програмою накопичуються мотивації до відторгнення елементів системи. Програма поведінкового типу «осадник» визначає особистості отримувати всіх життєвих цінностей через превентивне заощадження.

«Ощадник» прагне залишити певну частку собі, привласнити певним чином, використати свій егоїстичний потенціал, навіть прихований, тобто перш за все вчиняє дії в інтересах раціонального власного майбутнього. При цьому розраховуючи на те, що інші індивідууми будуть робити те саме, і у підсумку йому буде доступно, все, що було заплановано ним самим.

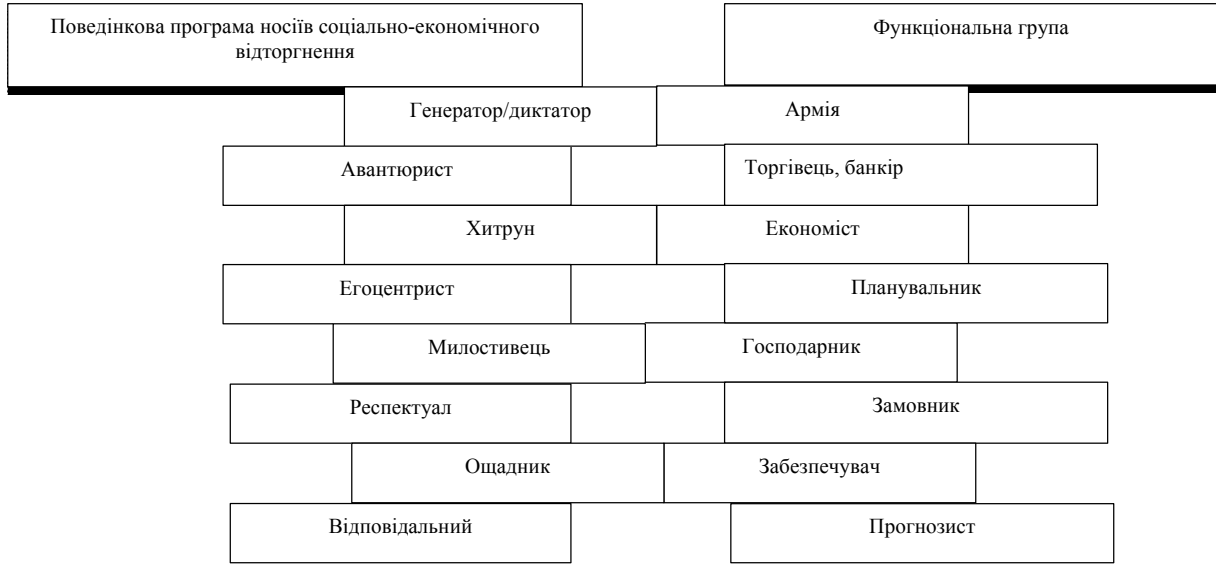


Рис. 1. Відповідність поведінкових програм соціально-економічного відторгнення функціональним групам суспільства

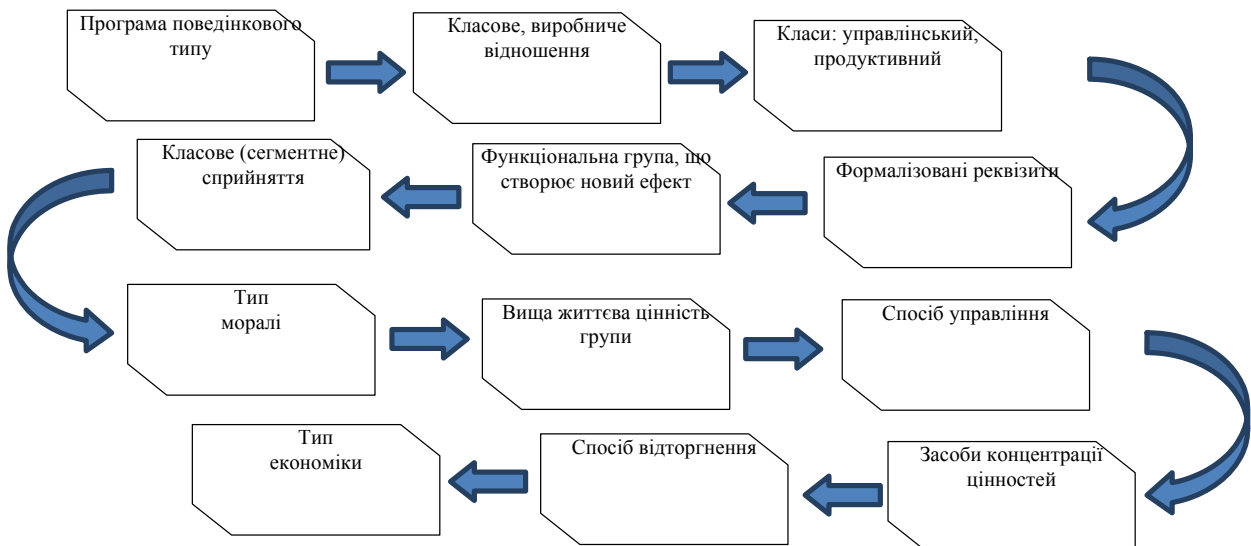


Рис. 2. Ланцюжок якісних параметрів, що формують формації соціально-економічної системи

Однак в цій системі немає посади, яка контролює і карає, закликає до відповідальності. Для кожної посади тут програма для його дій на різні випадки. У кожного є карта постачальників необхідного для виробництва, і кожен певним чином виступає для когось відповідним забезпечувачем.

Так якщо до працівника є певні претензії, і їх більше дозволеного, то працівник зобов'язаний сам передати свою посаду за правилами режиму інтегральності, передати іншому. Для цього він зобов'язаний перш підібрати собі іншу роботу, і в режимі інтегральності, еволюційно отримати її. Система така, що вона, як би автоматично, встановлює кожного на його улюблене трудове місце, там де він кращий працівник. І це відбувається під дією прямих та зворотних зв'язків відкритої соціально-економічної системи, не нав'язливих, але якісно виконаних трудових правил, на які індивід свідомо згоден. Сподобалася робота, взяв її з усіма її обов'язками, не впорався з роботою, взяв іншу, вся ініціатива і рішучість тільки своя, певним чином егоїстична, але всі зміни тільки за раціональними правилами.

Відкрита соціально-економічна система немає ярко вираженого центру управління. Управлінський клас – це клас забезпечувача, який за своїми функціями зобов'язаний піклуватися про виробників. Забезпечувач також являє собою докласовий сегмент категорій: програмний та виробничий. Управлінський клас саме управлінням в загальному розумінні в системі не займається. Програмне управління, розробляє програми автоматичного управління гармонією виробництва, і ніхто ніким не керує. Це програми обробки інформації та руху товарів від виробника до споживача.

В такій системі інформаційні потоки та відповідні поставки не є приказними, вони підгрунття для роботи виробника, а виробник, у свою чергу, консультиється у свого забезпечувача щодо безперебійної системи поставок. Тут слід врахувати, що турботливий керівник у будь-якому разі є залежним від забезпечуваного їм виробника. Він формально залежить, від його знаходження на посаді і його забезпечення, залежать від оцінки його роботи виробником. За певний прийнятий інтервал часу, виробник в спеціальній формі оцінює власного постачальника з приводу виробничого забезпечення. І забезпечувач це знає, і це впливає на його ставлення до власної посади та виконання її зобов'язань. І ні хто тут цим не керує, ні хто не приймає ніяких рішень про інше, все відбувається за прийнятими системними правилами, тобто відбувається дія прямих та зворотних зв'язків.

Однак, на підприємствах постачальник може ставати і керуючим класом. Це залежить від того, в яких рангах постачальник знаходиться і з виробником, і з користувачем. Тут, в примітивному розумінні ставлення дуже схоже, але з швидким розвитком системи, схожі відносини облагороджуються, потім раціоналізуються і стають майже безконтактними. Чому тут не виникає керуючий чинник? Важелі керування виникають тоді, коли присутні об'єкт, суб'єкт та механізм управління, залежний від відповідного об'єкта та суб'єкта. Але тут не виникає, по-перше, такої залежності, а, по-друге, відсутня стороння власність, до якої виникав би інтерес привласнення.

Як зазначає В. Т. Бусел, власність для особистості або групи – це цінність, яку можна з власної волі куди завгодно перемістити без стороннього впливу [3, с. 194]. Найчастіше власник управляє власністю через довірених осіб. Простих форм власності тільки чотири типи: приватна, державна, колективна і суспільна [4, с. 26]. Є ще п'ята форма власності, загальна, але вони можуть управлятися тільки погоджувально із зацікавленими сторонами. Прості типи можуть використовуватися в видових поєднаннях, при чому один з типів буде ведучим.

Кожен з видів власності поєднує деяку групу осіб правилами її використання. Основним інтересом кожної власницької групи є відновлення цінностей властивої їй форми. Відновлення її цінностей вимагає її специфічного порядку. Порядок відновлення визначає властиве ставлення до осіб, які беруть участь у групі власності. Ставлення визначає класи, а класи виявляють кількість і властивості діючих сил, тобто визначають власний спосіб управління ними.

Отже, немінучість обмеженості діючих особистісних сил, визначає немінучість відторгнення частини вироблених ними цінностей, з метою рівномірного зменшення всього складу зацікавлених осіб. Основною метою економіки стає раціональне використання наявних діючих сил та рівень допустимого відторгнення вироблених цінностей для іншої, незацікавленої частини суспільства.

Порядок використання чинних продуктивних сил і порядок відторгнення від них частини цінностей визначають формацію суспільства та їхні системи функціонування.

Стосовно типу моралі, то це набір поведінкових установок, що приймаються та виконуються з почуттям безспірності [3, с. 690]. Єдиної моралі ні для людства, ні для будь-якої його групи не існує. У кожного суб'єкта соціально-економічної системи мораль власна. Однак, можна виділити типи моралі, і виявляється вони відповідають виділеним поведінковим типам [5, с. 118; 1, с. 71]: 1). Грабіжницький; 2). Авантюрний; 3). Суперництво; 4). Егоїзму; 5). Колективізму; 6). Гуманізму; 7). Благодіяння. 8). Космічності.

Носії соціально-економічного відторгнення першого типу моралі агресивні і найбільш активні. Менш розвинені з них – злочинці, більш розвинені, заповнюють важливі посади в державах і великих компаніях всіх країн. Осіб перших чотирьох типів моралі взагалі більше 90% [6, с. 49], а в урядах розвинутих країн, за дослідженням Громова В.Е., їх майже 100% [6, с. 50].

Є соціальні групи, які не визнають жодної моралі, на думку автора, це від небажання знати істину. Вони не краще моралі авантюристичної. Мораль людина використовує в ситуаціях не розуміння причин того, що відбувається, і їхніх наслідків. Вона оцінює ситуацію, перш з позицій власної моралі, і вирішує подальші напрями дій. При усвідомленні наслідків можливих дій, використовувати оцінки моралі зайве. Свідомість сприймає моральні норми як механізм, що оберігає від негативних наслідків вчинених дій.

Всі типи моралі, як і їх поведінкові типи, власне кажучи, не повноцінні, і існують лише як розвиток людини, як перехід від менш правильних відносин людей до більш правильним, по суті, до більш гармонійних. Мораль благодіяння найбільш близька до гармонійних відносин, але вона не передбачає космічність, що призводить до втрат часу розвитку. Космічність – це розвиток себе через пізнання своїх здібностей через медитативні практики і все що з цим пов'язано [7, с. 32]. Це життя в гармонії з простором, це творіння в своєму просторі, через свій простір.

Індивідууми та соціальні групи мають різні способи жити, різні способи отримувати кошти, різні програми поведінки, що побудовані на різних відносинах, існують в різних типах моралі, налаштовані на різні вищі цінності, а саме [8, с. 48]: 1). Сила. 2). Добуток. 3). Прибуток. 4). Стан в суспільстві. 5). Співпраця. 6). Знання. 7). Уміння. 8). Інтелект.

У диктатора, природно, найвищою є цінність сили, всі підвладні йому структури мають концентруватися на властивості сили; у авантюриста, налаштованого на ціннісні махінації необмеженого ринку, найвищою цінністю виступають гроші та їхній добуток; для прихильника соціал-демократії, хитруна-економіста – це прибуток; для чиновника соціалізму, це їхнє становище в суспільстві і так далі.

Вища цінність для цих типів, це те, що може гарантовано дати їм перевагу в своїй системі. В іншій четвірці типів, найвища цінність в їх системах, це те, що забезпечує найбільший суспільний ефект.

Для прикладу пропонуємо зробити порівняння категорій «положення» та «прибуток». Загальноприйняте: чим вони вище, тим для особистості це краще, але для громадян це твердження сумнівне. Бо, чим більше грошей накопичують олігархи, тим вони більше грабують громадян.

У формації благодвору найвищою цінністю є вміння. Тут чим вище вміння одного, тим краще це для всіх громадян. У формаціях другий четвірці типів, не має сенсу суперництво, боротьба за посаду. Такі формації передбачають співпрацю, взаємодопомогу та взаємну відкритість.

У першій четвірці формацій способи управління йдуть від влади і через владу. Треба твердо розуміти, що влада захищає тільки власників, а саме:

- Форма власності приватно-державна. Власники - приватники, державні особи мають вплив на них, мають права в будь-який момент вилучити власність у приватника, якщо він порушить визначені закони;

- Форма власності приватна. Влада належить тільки приватним особам, як правило, це не багаточисленна група особистостей;

- Форма власності приватно-колективна, акціонерна, з провідною групою економістів. Держави, в чистому вигляді за даною формою власності не існує. Зараз існують всі капіталістичні види власності, владою групи виступає світовий уряд. Ця форма в чистому вигляді, може створити чисту капіталістичну демократію, схожу на шведську. Але слід пам'ятати, що рівномірно розвинуті капіталістичні держави існувати також не можуть і недоречності між ними неминучі. А найкраща капіталістична демократія – це обман. У такій формації привілеї у тих особистостей, які мають більшу кількість акцій. І все населення у них в заручниках. Слід розуміти, що влада буде створювати порядок переваги, на користь найбільших акціонерів.

- Форма власності державна. Це влада чиновників і планувальників. Чиновник не буде вирішувати особистісні проблеми громадян, він виконавець планів, і йому потрібні статті, куди громадянин може підійти. Найважчий момент в тому, що всі ці системи збуджують боротьбу за гроші, за вилучення трудових сил в особисту власність. В результаті найбільш на полеглі мають більш потрібного ним, а смиренні – недоїдають.

Означимо типи економік щодо інтерпретацій типів формацій носіїв соціально-економічного відторгнення. Перші чотири типи формації налаштовані по-різному відповідно набору якісних характеристик:

- 1). Силкові: фінансові органи під управлінням силових структур влади;
- 2). Власницькі: використання інструментів необмеженого ринку;
- 3). Зважено-економічні: соціально-економічними органами через встановлені урядом податки;
- 4). Нормативні: плановими органами через встановлення норм та нормативів заробітної плати, соціальних стандартів та гарантій населення.

Висновки. Таким чином, в техногенних цивілізаціях неможливо, щоб виробники отримували в користування стільки трудових сил, скільки їх реально надано в виробництво. Тобто необхідним є відторгнення частини праці реальних працівників, частини виробленого ними продукту, щоб забезпечити існування всього суспільства. І формації розрізняються саме способом цього відторгнення.

Одним із найоптимальнішим способом відторгнення є договірний, що проходить при колективній формі власності. Тобто економічні органи повинні мати переговори з колективами щодо конкретної частки відторгнення, тому що саме останні виступають господарями власності, а не уряд і його органи. Іншими словами, відторгнення може здійснюватися через бюджетування в погоджувальному ціле покладанні. Замовники, які виступають операторами поділу бюджету витрат праці, змушені узгоджувати виробництво з цілями громадських рад, і в цьому узгодженні, визначати певний коефіцієнт відторгнення.

Література

1. Ліхоносова Г.С. Системи формацій соціально-економічного відторгнення сучасного інформаційного суспільства / Г.С. Ліхоносова // Часопис економічних реформ. – 2016. - № 4(24). – С. 71 – 84.
2. Комарницький І.М. Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах / І.М. Комарницький, М.І. Бублик // Проблеми економіки та управління. – 2008. – №628. - 2008. - № . – С. 134 – 144.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Гавіловський Р. В. Колективна власність у контексті цивільного та господарського законодавства / Р. В. Гавіловський // Трипільська цивілізація. – 2012. - № 8 (11). – С. 26 – 30.
5. Ліхоносова Г.С. Поведінкові типи носіїв соціально-економічного відторгнення / Г.С. Ліхоносова // Людина і праця в економіці регіону // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 31 жовтня 2016 р. (Частина 1: Актуальні проблеми соціально-трудових відносин). – Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2016. – 224 с. – С. 118-120.

6. Громов В. Е. К вопросу о духовном содержании нравственности / Громов В. Е. // Грані. – 2010. – № 5. – С. 48–51.

7. Сорокин П. А. Социологический этюд об основных формах общественного поведения и морали / Сорокин П. А. // Человек. Цивилизация. Общество. – 1992. – С. 32–36.

8. Романенко О. Духовно-моральні виміри економічного життя сучасного суспільства / О. Романенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 48–51.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Калінеску Т. В.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЗАХИСТУ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ В УКРАЇНІ

Зміна соціально-демографічної структури населення через зростання питомої ваги осіб похилого віку призводить до загострення соціально-економічних проблем, пов'язаних із фінансовою стабільністю пенсійного забезпечення і охорони здоров'я. Приспосовування суспільства й економіки до особливостей "старого" населення вимагає також переосмислення ролі і визнання потенційного вкладу, який особи похилого віку можуть вносити у процеси суспільного розвитку. Незважаючи на ґрунтовне законодавче закріплення соціального захисту людей похилого віку, його ключові аспекти потребують модернізації згідно з міжнародними стандартами. Цьому можуть сприяти визначені напрями реформування системи соціальних послуг, які передбачають: деінституціоналізацію і створення широкої мережі служб та закладів, які надають якісні послуги у громаді.

Ключові слова: державна політика, соціальна сфера, захист літніх людей.

MARTYNOVA L. B.
Khmelnyskyi National University**STATE POLICY IN THE PROTECTION OF ELDERLY PEOPLE IN UKRAINE**

Changing the social and demographic structure of the population through the increase of the numbers of the older population leads to the worsening of socio-economic problems related to the financial stability of pensions and health care. Adaptations of society and the economy to the features of the "old" population also requires recognition of the role and potential contribution that the elderly can make in the processes of social development. Despite the legislative strengthening of the social protection of the elderly, its key areas need upgrading to international standards. This may contribute to particular areas of reform of social services, which include: the de-institutionalization and the creation of an extensive network of services and institutions that provide quality services in the community.

Keywords: public policy, social policy, protection of the elderly.

Вступ

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідною реакцією на ті зрушення у соціально-демографічних структурах, що мали місце впродовж останніх десятиліть і пов'язані зі старінням населення, є державна політика стосовно літніх осіб. Вперше на глобальному рівні проблеми старіючого населення були озвучені ще наприкінці 1970-х років, коли зміни у відтворенні населення сприяли трансформації статево-вікової структури ряду країн світу, насамперед розвинутих. Першу спробу вирішення проблем старіння населення на глобальному рівні здійснено у 1982 році, коли Генеральною Асамблеєю ООН була проведена перша Всесвітня асамблея з проблем старіння та підготовлено Віденський міжнародний план дій з проблем старіння. Він являв собою систему рекомендацій задля захисту прав людей похилого віку. План складався з 62 рекомендацій, зокрема у таких сферах як охорона здоров'я, харчування, захист літніх споживачів, житлове будівництво, охорона навколишнього середовища, сімейна сфера, соціальне забезпечення, гарантії доходів, зайнятості та освіти літнім особам, а, крім того, стосувався й аналізу відповідних статистичних даних [1]. Зважаючи на сучасні демографічні тенденції в Україні, особливої актуальності набуває визначення пріоритетних напрямів державної політики у сфері захисту літніх людей.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Наразі єдиним нормативним актом найвищого міжнародного рівня зі специфічних питань захисту літніх працівників є Рекомендації МОП 1980 р. (№ 162). Рекомендація наголошує, що проблеми літніх працівників мають вирішуватися шляхом розроблення комплексної, добре збалансованої стратегії повної зайнятості та соціальної політики, беручи до уваги потреби всіх вікових груп населення таким чином, щоб вирішення проблем однієї групи не погіршувало становища інших [2]. Наступною віхою стало прийняття Генеральною Асамблеєю Принципів ООН відносно людей похилого віку в 1991 р. Принципи стосувались забезпечення незалежності людей поважного віку, їх участі в житті суспільства, догляду за людьми похилого віку, реалізації їх потенціалу та можливості вести достойний спосіб життя. Розділ щодо незалежності літніх осіб включає в себе вимоги забезпечення необхідного харчування, житла, питної води, одягу та медичного обслуговування. Участь у житті суспільства передбачає, що літні люди повинні активно долучатись до розробки політики, безпосередньо на них орієнтованої, а також мати можливість створювати власні об'єднання та передавати свій досвід наступним поколінням [3].

Догляд за людьми похилого віку передбачає, що їм має бути забезпечено належну інструментальну підтримку з боку сім'ї, закладів охорони здоров'я та інших закладів, де вони перебувають, а також реалізацію основних прав та свобод, незалежно від місця їх перебування. Під реалізацією внутрішнього потенціалу мається на увазі, що літні особи повинні мати можливість доступу до освіти, культури, спілкування, духовного життя та відпочинку. Достойний спосіб життя передбачає неможливість фізичного чи морального насилля над літніми людьми, незалежно від будь-яких інших чинників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Активізація діяльності ООН з питань старіння відбулась на межі тисячоліть: 1999 р. було оголошено Міжнародним роком людей похилого віку, а в 2002 р. відбулась друга Всесвітня асамблея з проблем старіння — через два десятиліття після першої. У міжнародний рік людей похилого віку було доповнено існуючі рамкові документи концептуалізацією «суспільства для людей будь-якого віку», яке характеризується чотирма вимірами: становищем літніх людей, індивідуальним розвитком, взаємовідносинами поколінь та взаємозв'язками старіння й розвитку суспільства [4]. Починаючи з 2002 р., основним міжнародним документом, що репрезентує політику стосовно літніх осіб, є Мадридський міжнародний план дій з питань старіння (ММПДПС) [5]. Метою цього плану проголошено перехід від «старіючого суспільства» до «суспільства для людей усіх вікових груп». Основними складовими Мадридського плану є рекомендації для формування політики відносно літніх осіб, покликані допомогти окремим державам створити власні програми трансформації політики в умовах старіння населення. Рекомендації не є універсальними, Мадридський план — це, насамперед, глобальна рамкова стратегія, з якою держави зобов'язались узгоджувати свої напрями роботи та дії на національному рівні. Вибір і реалізація цих дій суттєво залежать від можливостей конкретної країни. Пріоритетними складовими ММПДПС на рівні окремих країн є такі: люди похилого віку в старіючому суспільстві; здоров'я та добробут у поважному віці; середовище, що підтримує розвиток літньої людини.

Формування цілей статті (постановка завдання). У продовження Мадридського плану, того ж 2002 р. було прийнято ще два міжнародних документи в сфері політики стосовно літніх людей: Регіональна стратегія реалізації Мадридського плану з проблем старіння та Берлінська декларація міністрів «Суспільство для людей усіх вікових груп в регіоні ЄЕК ООН» [6]. Регіональна стратегія реалізації (РСР ММПДПС) складається із десяти зобов'язань (що стосуються широкого кола питань у сфері практичної реалізації Мадридського плану), які беруть на себе уряди країн. Берлінська декларація наголошує на важливості економічних та соціальних наслідків демографічних змін у сучасному суспільстві й акцентує увагу на комплексному залученні проблематики старіючого населення в усі сфери державної політики. Метою статті є дослідження та оцінка державної політики в сфері захисту літніх людей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

Необхідно зауважити, що для регіону, в якому знаходиться Україна, саме зобов'язання Регіональної стратегії реалізації ММПДПС [5] є основоположним пунктом щодо формування національної політики в умовах старіння і в інтересах старіючого населення. Регіональна стратегія складається з десяти зобов'язань:

1. Забезпечення органічного відображення проблем старіння в усіх сферах політики з тим, щоб привести суспільство й економіку у відповідність із демографічними зрушеннями й побудувати суспільство рівних можливостей для людей усіх вікових груп;
2. Забезпечення повної інтеграції й участі літніх людей у житті суспільства;
3. Сприяння рівноправному й стійкому економічному розвитку у відповідь на процеси демографічного старіння;
4. Корегування системи соціального захисту з урахуванням демографічних змін, їх соціальних та економічних наслідків;
5. Забезпечення ринкам робочої сили можливості реагувати на економічні й соціальні наслідки старіння населення;
6. Сприяння безперервному навчанню протягом життя та пристосування системи освіти до змін економічних, соціальних та демографічних умов;
7. Забезпечення якості життя у будь-якому віці та збереження самостійності, у тому числі здоров'я та добробут;
8. Широке застосування концепції гендерної рівності у старіючому суспільстві;
9. Підтримка сімей, які доглядають за людьми похилого віку, й підтримка солідарності між різними поколіннями та у межах одного покоління.
10. Сприяння виконанню стратегії через регіональне співробітництво.

Рамкові документи мають рекомендаційний характер, на їх основі уряди країн формують національні політики стосовно літніх людей, виходячи з власних умов та можливостей. Якщо, наприклад, розглянути державну політику стосовно літніх осіб у Франції, то основними її пріоритетами є такі: подовження періоду самостійності людей похилого віку (важливо, щоб ці люди якомога довше залишались активними); створення умов для достойного проживання залежних людей похилого віку в домашніх умовах (увага акцентується на підтриманні купівельної спроможності людей похилого віку навіть після втрати автономії); забезпечення доступності для літніх громадських установ, транспорту й інших шляхів сполучення, нових технологій та комунікацій, терміналів, тактильних технологій тощо.

З останніх ініціатив у сфері політики стосовно літніх на наднаціональному рівні, 2012 рік було оголошено міжнародним роком активного старіння та солідарності між поколіннями. Цього ж року для моніторингу реалізації ММПДПС проведено Міністерську конференцію Європейської економічної комісії ООН з питань старіння у Відні, в рамках якої особливу увагу було акцентовано на забезпеченні рівних можливостей для всіх поколінь, заохоченні поліпшення якості життя літніх та активному старінні / довголітті [4].

Класичне визначення активного старіння базується на трьох компонентах життєдіяльності літніх людей — хорошому стані здоров'я, зайнятості та активній різносторонній життєвій позиції. Відповідно до визначення ВООЗ, активне старіння є процесом оптимізації можливостей для підтримання та покращення здоров'я, участі у соціальному житті та для відчуття безпеки, що спрямовані на підвищення якості життя у процесі старіння [4]. Це дає змогу людям похилого віку реалізувати власний потенціал для фізичного, соціального і ментального добробуту впродовж усього життя та брати участь у суспільній діяльності згідно з їхніми потребами та бажаннями.

Поняття «активного старіння» знаходиться у центрі сучасних політичних концепцій і нерозривно пов'язане з якістю життя. Тож і в Україні підвищення якості життя, зокрема осіб у поважному віці та збереження їх трудового потенціалу, має стати більш важливим завданням демографічної політики, ніж подолання депопуляції.

Якщо у наймолодших та середніх групах літніх людей активне старіння нерозривно пов'язане з зайнятістю й значні зусилля концентруються на подовженні періоду економічної активності, то у більш похилому віці на перший план виходить необхідність активної участі у суспільній діяльності — волонтерській, громадській, політичній. З урахуванням цього, концепція активного старіння насамперед має на меті трансформувати спрямування політики щодо літніх людей від простого забезпечення їхніх потреб до розширення прав та можливостей. Для цього, зокрема, необхідна законодавча база, згідно з якою люди похилого віку могли б узяти на себе відповідальність за власну якість життя (оскільки вважається, що участь держави вкрай необхідна у справі забезпечення потреб вразливих осіб, зокрема, з особливо поганим станом здоров'я), решті ж літніх більше потрібне надання відповідних можливостей).

На загальноєвропейському рівні теж піднято питання про те, що сучасна політика щодо людей похилого віку вже не відповідає вимогам часу. Дотепер недостатньо уваги приділялося участі та внеску літніх людей у процес розвитку своєї країни, отже існує потреба у розширенні їх участі в житті суспільства, подоланні вікової сегрегації та забезпеченні інтеграції літніх осіб у суспільство. Важко переоцінити значущість активності їх самих у розбудові ефективної політики активного старіння.

У низці країн громадські неурядові організації відіграють провідну роль у вирішенні проблем старіння, проте для України характерною проблемою тривалий час є саме низький рівень суспільної активності населення. Особливого значення за таких умов набувають інформаційні методи політики залучення громадян у життя суспільства (інформування населення про внесок літніх людей у розвиток країни, про позитивні аспекти старіння, залучення представників організацій літніх осіб до планування і створення відповідного інформаційного простору та ін.).

Комплексний характер концепції активного старіння виявляється, зокрема, у класифікації напрямів державної політики у залежності від віку літніх. Так, з позицій широкого підходу до політики, інвестиції в процес активного старіння за періодом здійснення розподіляються на «ранні» та «пізні». «Ранні» інвестиції здійснюються у період перебування особи у молодому та середньому віці й покликані забезпечити довготривалий вплив на її життя. Насамперед йдеться про освіту, яка повинна вплинути на соціальне становище особи, позицію на ринку праці та рівень доходу а, отже, й на індивідуальну «траєкторію старіння». «Пізні» інвестиції здійснюються вже в середньому і пенсійному віці та стосуються таких сфер як здоров'я, спосіб життя, соціальна інтеграція, навчання впродовж усього життя [4].

Висновки

Отже, за останні десятиліття міжнародна спільнота розробила низку важливих концепцій та рекомендаційних документів, покликаних допомогти країнам світу мінімізувати негативні наслідки процесу старіння населення. На основі міжнародних рамок стратегій формуються національні системи політики стосовно літніх людей. Виконання міжнародних зобов'язань щодо реалізації політики в умовах старіючого населення та використання міжнародного досвіду реалізації даної політики є тими основоположними векторами, за якими відбувається еволюція державної соціальної політики в Україні на сучасному етапі її розвитку. Дана законодавча база охоплює широке коло питань й повинна забезпечити належні умови життєдіяльності літніх людей у нашій країні. Згідно з законодавством, в Україні гарантується належний рівень життя літніх осіб, задоволення їхніх різноманітних життєвих потреб, зокрема: реалізація права на працю відповідно до професійної підготовки, трудових навичок із урахуванням стану здоров'я; забезпечення пенсіями і соціальною допомогою; надання житла; створення умов для підтримання здоров'я і активного довголіття відповідно до сучасних досягнень науки; організація соціально-побутового обслуговування, розвиток мережі і матеріально-технічної бази стаціонарних закладів і надомних форм обслуговування громадян похилого віку, а також підготовка відповідних фахівців.

Привертає увагу декларативність вище окреслених зобов'язань. Окрім того, характеризуючи політику стосовно осіб похилого віку в Україні, варто зауважити, що основні реформаторські зусилля держави сконцентровані на доволі обмеженому переліку сфер політики (зокрема, соціальному захисті громадян похилого віку та пенсійному забезпеченні), в рамках яких і проводяться переважно параметричні реформи. Ще по декількох напрямках здійснюється пошук шляхів реформування (зокрема, в системі медичної допомоги). Однак у цілому стратегічні підходи до політики стосовно літніх осіб в Україні дотепер не сформульовані. Відповідь на виклики старіння розглядається у контексті забезпечення «демографічної

безпеки», а не як пріоритет національних стратегій розвитку. Спадкоємність політики і програм порушується з політичних причин, а також через відсутність належного рівня порозуміння між політичними та науковими інституціями.

Література

1. Vienna International Plan of Action on Aging (1983), United Nations, New York, available at: <http://www.un.org/en/events/elderabuse/pdf/vipaa.pdf>
2. Older Workers Recommendation (1980), (No. 162), Recommendation concerning Older Workers, Geneva, 66th ILC session, available at: http://ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R162
3. United Nations Principles for Older Persons (1991), Adopted by General Assembly resolution 46/91 of 16 December 1991, available at: <http://www.ohchr.org/EN/ProfessionalInterest/Pages/OlderPersons.aspx>
4. Населення України. Імперативи демографічного старіння. – К. : ВД «АДЕФ- Україна», 2014. – 288 с.
5. Political Declaration and Madrid International Plan of Action on Ageing (2002) Second World Assembly on Ageing, Madrid, Spain 8-12 April 2002, available at: http://www.un.org/en/events/pastevents/pdfs/Madrid_plan.pdf
6. Berlin Ministerial Declaration "A Society for all Ages in the UNECE Region" (2002), UNECE Ministerial Conference on Ageing, Berlin (Germany), 11-13 September 2002, available at: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/pau/_images/Berlin_ministerial_declaration_2002.pdf

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н.

МАРКО М. Я., ЦЕГЕЛИК Г. Г.
Львівський національний університет імені Івана Франка
ГРИПИНСЬКА Н. В.
Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ПОСЛІДОВНОГО ВВЕДЕННЯ ОБМЕЖЕНЬ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ОДНІЄЇ ДВОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ЗАДАЧІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА

На практиці часто зустрічаються задачі, в яких треба одночасно оптимізувати декілька критеріїв. Це так звані задачі багатокритеріальної оптимізації. Для розв'язування таких задач широко використовуються математичні методи. Потреба в застосуванні математичних методів дослідження для обґрунтування рішень зумовлена насамперед тим, що дедалі частіше наслідки прийняття рішень стосуються багатьох осіб і пов'язані з величезними матеріальними витратами. Необґрунтовані рішення можуть бути дуже вартісними та мати незворотні наслідки. Крім того, математичний підхід можна використати для розв'язання задач у будь-якій конкретній діяльності, оскільки математика абстрагується від специфічних особливостей, характерних конкретним рішенням.

Ключові слова: метод послідовного введення обмежень, двокритеріальна задача планування виробництва, матриця переваг, множина альтернатив, вагові коефіцієнти.

MARKO M. J., TSEGELYK G. G.
Ivan Franko National University of Lviv
GRYPYNSKA N. V.
Khmelntsky National University

USING THE METHOD OF SUCCESSIVE RESTRICTIONS TO SOLVE A DUAL-OBJECTIVE PROBLEM FOR PRODUCTION SCHEDULING

In practice, there are often problems, which must simultaneously optimize several criteria. This so-called multi-objective optimization problem. For solving such problems is widely used mathematical methods. The need for application of mathematical methods of research to justify decisions primarily due to the fact that more and more the consequences of decisions relating to many people and are associated with enormous costs. Unreasonable decisions can cost very much and have irreversible consequences. In addition, mathematical approach can be used to solve problems in any particular activity as mathematics abstracted from specific features characteristic of a particular solution.

Keywords: method of successive restrictions, dual-objective problem for production scheduling, matrix benefits, set of alternatives, weighting coefficients.

Актуальність. Планування виробництва передбачає використання ефективних конфігурацій технологічного процесу та раціональних стратегій ресурсозбереження. Це комплексна проблема, яка потребує всебічного розгляду. Зазвичай задачі планування виробництва є багатоетапними [1, 2]. Відтак багатокритеріальність та багатокроковість у розв'язуванні таких задач є звичайною практикою [3, 4].

Постановка задачі. Розглянемо використання методу послідовного введення обмежень для розв'язання однієї задачі планування виробництва, в якій за критерії оптимальності приймаються прибуток і попит на виготовлення продукції фірми. За основу можна взяти двокритеріальну задачу, розв'язану методом ідеальної точки [5]. Використаймо наступні позначення. Нехай

n – кількість найменувань продукції, що може виготовляти підприємство;

m – кількість різних ресурсів, що використовуються у виробництві продукції;

a_{ij} – кількість одиниць i -го ресурсу, що використовується для виробництва одиниці продукції j -го

найменування;

b_i – кількість одиниць i -го ресурсу, що використовується в виробництві;

p_j – прибуток від виробництва одиниці продукції j -го найменування;

r_j – попит на продукцію j -го найменування;

x_j – план виробництва продукції j -го найменування (шукані величини).

Тоді математична модель задачі матиме вигляд

$$P = f_1(x) = \sum_{j=1}^n p_j x_j \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$R = f_2(x) = \sum_{j=1}^n r_j x_j \rightarrow \max \quad (2)$$

за умов

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad (3)$$

$$x_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

Для розв'язання задачі (1)–(4) використаємо метод послідовного введення обмежень. Алгоритм методу складається з низки кроків.

Алгоритм метод послідовного введення обмежень

Перший крок. Обчислюємо оптимальні значення кожного критерію на множині альтернатив G_1 , де G_1 -множина, задана нерівностями (3), (4). Нехай

$$\begin{aligned} \max f_1(x) &= y_1, \\ \max f_2(x) &= y_2, \\ x &\in G_1. \end{aligned}$$

Тоді вектор „ідеальної” оцінки на множині G_1 матиме вигляд

$$\tilde{y}^1 = (y_1, y_2).$$

Далі визначаємо вагові коефіцієнти α_1, α_2 таким чином. Будуємо матрицю попарних порівнянь [6, 7]

$$B^{(1)} = \begin{pmatrix} b_{11}^{(1)} & b_{12}^{(1)} \\ b_{21}^{(1)} & b_{22}^{(1)} \end{pmatrix}.$$

Пара елементів $(b_{12}^{(1)}, b_{21}^{(1)})$ характеризує важливість першого критерію порівняно з другим. Якщо перший критерій переважає другий суттєво, то $b_{12}^{(1)} = 8, b_{21}^{(1)} = 1$; значно, то $b_{12}^{(1)} = 4, b_{21}^{(1)} = 1$; „звичайно”, то $b_{12}^{(1)} = 2, b_{21}^{(1)} = 1$; якщо критерії рівноцінні, то $b_{12}^{(1)} = b_{21}^{(1)} = 1$. Тепер обчислюємо вагові коефіцієнти критеріїв за такою формулою:

$$\begin{aligned} \alpha_1^{(1)} &= \frac{b_{11}^{(1)} + b_{12}^{(1)}}{b_{11}^{(1)} + b_{12}^{(1)} + b_{21}^{(1)} + b_{22}^{(1)}}, \\ \alpha_2^{(1)} &= \frac{b_{21}^{(1)} + b_{22}^{(1)}}{b_{11}^{(1)} + b_{12}^{(1)} + b_{21}^{(1)} + b_{22}^{(1)}} \end{aligned}$$

і розв'язуємо задачу

$$\alpha_1^{(1)} f_1(x) + \alpha_2^{(1)} f_2(x) \rightarrow \max$$

при обмеженнях (3), (4).

Нехай максимум у цій задачі досягається для альтернативи x^1 , оцінка якої $y^1 = (f_1(x^1), f_2(x^1))$.

Особа, що приймає рішення (ОПР), аналізує отриману альтернативу x^1 і оцінку y^1 шляхом її зіставлення з „ідеальною” оцінкою \tilde{y}^1 . Якщо оцінка y^1 задовольняє ОПР, то процедура закінчується, а альтернативу x^1 приймають за розв'язок вихідної задачі. Інакше зазначають номер $s \in \{1, 2\}$ критерію, значення якого найменше, на думку ОПР, його задовольняє; визначаємо, до якого рівня ξ_s треба покращити значення цього критерію, формулюємо нову „уточнену” множину альтернатив

$$G_2 = \{x \in G_1 \mid f_s(x) \geq \xi_s\}$$

і відбувається перехід на наступний крок.

На *другому кроці* знову виконуються ті самі дії, що й на першому кроці, тільки вже використовується множина альтернатив G_2 і т.д.

Приклад. Методом послідовного введення обмежень розв'язати таку двокритеріальну задачу:

$$\begin{aligned} f_1 &= 3x_1 + x_2 \rightarrow \max, \\ f_2 &= x_1 + 2x_2 \rightarrow \max, \\ x_1 + x_2 &\leq 5, \\ 0 \leq x_1 &\leq 4, \\ 0 \leq x_2 &\leq 4. \end{aligned}$$

Розв'язування.

Перший крок. Зобразимо множину альтернатив (рис. 1). Як видно з рис. 1, для першого критерію найкращою альтернативою є $x' = (4, 1)$, а для другого – $x'' = (1, 4)$. Тому

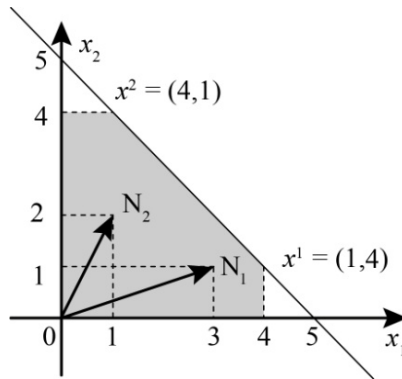


Рис. 1. Множина альтернатив для двокритеріальної задачі

$$\max_{x \in X} f_1(x) = 13, \quad \max_{x \in X} f_2(x) = 9,$$

то вектором „ідеальної” оцінки є $\tilde{y}^1 = (13, 9)$. Нехай перший критерій значно переважає другий. Тоді матриця переваг критеріїв набуде вигляду

$$B^{(1)} = \begin{pmatrix} 1 & 4 \\ 1 & 1 \end{pmatrix}.$$

Обчисливши вагові коефіцієнти критеріїв

$$\begin{aligned} \alpha_1^{(1)} &= \frac{1+4}{1+4+1+1} = \frac{5}{7}, \\ \alpha_2^{(1)} &= \frac{1+1}{1+4+1+1} = \frac{2}{7} \end{aligned}$$

розв'язуємо задачу

$$\begin{aligned} \frac{5}{7}(3x_1 + x_2) + \frac{2}{7}(x_1 + 2x_2) &\rightarrow \max, \\ x_1 + x_2 &\leq 5, \\ 0 \leq x_1 &\leq 4, \\ 0 \leq x_2 &\leq 4. \end{aligned}$$

Розв'язком цієї задачі є альтернатива $x^1 = (4, 1)$, а її оцінка $y^1 = (13, 6)$ (рис. 2).

Нехай ОПР вирішила, що мінімальний рівень другого критерію становить 7. Тоді отримуємо “уточнену” множину альтернатив

$$G_2 = \{x \in G_1 \mid x_1 + 2x_2 \geq 7\}. \quad (5)$$

Ця множина зображена на рис. 3.

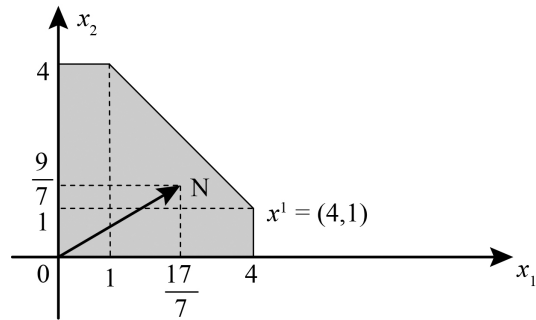


Рис. 2. Оптимальна альтернатива та її оцінка

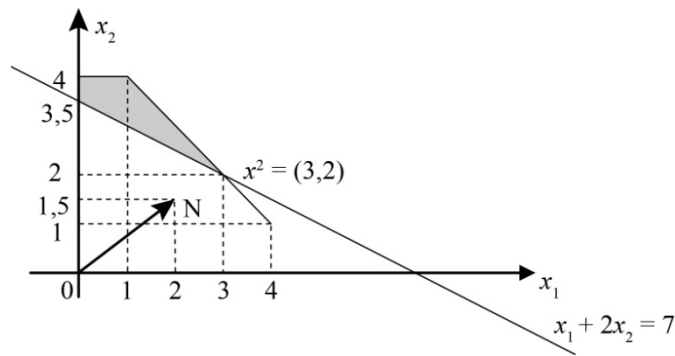


Рис. 3. “Уточнена” множина альтернатив

Другий крок. Обчислюємо оптимальні значення кожного критерію окремо на „уточненій” множині альтернатив. Одержимо

$$\max_{x \in G_2} f_1(x) = 11, \quad \max_{x \in G_2} f_2(x) = 9.$$

Тоді вектором „ідеальної” оцінки буде $\tilde{y}^2 = (11, 9)$.

Нехай тепер критерії рівноцінні для ОПР. Матриця переваг у цьому випадку набуде вигляду

$$B^{(2)} = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 1 & 1 \end{pmatrix}.$$

Обчисливши вагові коефіцієнти

$$\alpha_1^2 = \alpha_2^2 = \frac{1}{2},$$

розв’язуємо задачу

$$\frac{1}{2}(3x_1 + x_2) + \frac{1}{2}(x_1 + 2x_2) \rightarrow \max,$$

$$x_1 + x_2 \leq 5,$$

$$x_1 + 2x_2 \geq 7,$$

$$0 \leq x_1 \leq 4,$$

$$0 \leq x_2 \leq 4.$$

Розв’язком цієї задачі (рис. 3) є ефективна альтернатива $x^2 = (3, 2)$ і її оцінка $y^2 = (11, 7)$.

Якщо отримана ефективна альтернатива та її оцінка задовольняють ОПР, то процедура закінчується. У протилежному випадку відбувається перехід до наступного кроку.

Висновок

Отже, представлений метод послідовних поступок дозволяє розв'язувати конкретні двокритеріальні задачі планування виробництва. Продемонстровані два кроки алгоритму, на яких знайдено альтернативу й оцінку, легко індукувати для більшої кількості етапів. Кількість критеріїв також може бути збільшена індуктивно.

Література

1. Bruno S. Risk neutral and risk averse approaches to multistage renewable investment planning under uncertainty / S. Bruno, S. Ahmed, A. Shapiro, A. Street // *European Journal of Operational Research*. – 2016. – Volume 250, Issue 3. – P. 979–989.
2. Wang Y. Y. A risk-based interactive multi-stage stochastic programming approach for water resources planning under dual uncertainties / Y. Y. Wang, G. H. Huang, S. Wang, W. Li, P. B. Guan // *Advances in Water Resources*. – 2016. – Volume 94. – P. 217–230.
3. Волошин О. Ф. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посіб. / О. Ф. Волошин, С. О. Машенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2010. – 336 с.
4. Цегелик Г. Г. Моделі та методи підтримки прийняття рішень в умовах визначеності : текст лекцій / Г. Г. Цегелик. – Львів, 2016.
5. Marko M. Using the method of ideal point to solve dual-objective problem for production scheduling / M. Marko // *ScienceRise*. – 2016. – № 7 (1). – P. 46–49.
6. Zgurovsky M. Z. Group incomplete paired comparisons with account of expert competence / M. Z. Zgurovsky, V. G. Totsenko, V. V. Tsyganok // *Mathematical and Computer Modelling*. – 2004. – Volume 39, Issues 4–5. – P. 349–361.
7. Romanuke V. V. A criterion of aggregating expert estimations into consensus pairwise comparison matrix by a given comparison scale within the corresponding space of positive inverse-symmetric matrices / V. V. Romanuke // *Herald of Khmelnytskyi national university. Technical sciences*. – 2016. – № 1. – P. 78–84.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. т. н. Романюк В. В.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто проблеми розробки стратегії управління фінансовою безпекою підприємств. Визначено особливості формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства. Запропоновано концептуальну схему розробки та реалізації стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, яка характеризується комплексністю і завершеністю та вибір якої залежить від фактичного рівня фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, стратегія, система управління.

FORMATION AND REALIZATION OF A MODERN STRATEGY IN MANAGING THE ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY

Modern features of enterprises functioning in a difficult economic and political situation of the country predetermine the growing role of financial security for each national enterprise. The aim of our research is to develop a management strategy of the enterprise financial security which would increase the level of the enterprise security. The development of the management strategy of financial security needs application of the method of system analysis and synthesis. Moreover, we use the method of critical analysis of scientific, methodical literature, practical experience, the method of synthesis and the graphical method in our scientific research. The study determined that the management strategy of the enterprise's financial security is an integral part of the formation and implementation of the overall strategy of the industrial enterprise development as it is responsible for goals, directions, sources and facilities of funding. In order to facilitate the strategic management it is offered the conceptual scheme of design and implementation of the strategy management of the enterprise financial security which is characterized by complexity and completeness. It is established that the choice of the strategy of the enterprise financial security management should depend on the actual level of the financial security. The development of the efficient strategy of the financial security management will help enterprises to identify and analyze their own strengths and weaknesses, detect prospects and monitor risks and threats of the internal and the external environment, effectively implement their own financial interests, mission and objectives, predict the future state that will ultimately help to achieve the state of safety and competitiveness and ensure their sustainable development.

Keywords: financial security, strategy, management system.

Постановка проблеми. В умовах економічної та політичної нестабільності, функціонування машинобудівних підприємств значною мірою залежить від раціонального, виваженого прийняття управлінських рішень та ефективної системи організації їх діяльності. Вирішення зазначених завдань на вітчизняних підприємствах ускладнюється відсутністю чіткого вектору розвитку та якісно розробленої стратегії управління, що призводить до зниження фінансової стійкості, потенціалу та конкурентоспроможності підприємства. Зважаючи на це, особливої актуальності набувають питання розробки ефективної системи оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, дослідження основних ризиків, загроз та небезпек, що можуть вплинути на стан фінансової безпеки, а також формування сучасної ефективної стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи формування та реалізації фінансової стратегії розглядалися у працях таких науковців, як І. А. Бланк, В. І. Аранчій, В. В. Галушак, С. Л. Демиденко, В. Л. Дикань, Т. В. Олексюк, В. М. Опарін, В. Н. Суторміна, В. М. Федосов, М. С. Хаванова, С. І. Юрій. Разом з тим, ряд питань, пов'язаних із розробкою стратегії фінансової безпеки підприємств, не знайшли належного відображення у наукових працях. Зокрема, сучасні виклики формують необхідність розробки механізму вибору та реалізації стратегії, а також визначення пріоритетних напрямків забезпечення фінансової безпеки, які недостатньо висвітлені в науковій літературі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасній економічній літературі питання сутності та видів стратегій управління фінансовою безпекою підприємства розглядається відносно недавно. Проте, в Україні комплексним дослідженням цього питання практично не займаються, приділяючи основну увагу фінансовим стратегіям підприємства. Саме тому питання систематизації стратегій управління фінансовою безпекою підприємства, їх обґрунтування та реалізації є недостатньо розробленими.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, формування концептуальної схеми розробки та реалізації стратегії управління фінансовою безпекою та обґрунтування методики вибору стратегії на основі фактичного рівня фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз діяльності підприємств свідчить про те, що саме низький рівень ефективності системи управління фінансовою безпекою є причиною кризових явищ, їх орієнтованості на боротьбу з результатами негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього

середовища, а не на попередження та вчасну нейтралізацію потенційних ризиків та загроз. Дієвим інструментом вирішення цієї проблеми є обґрунтована цілеспрямована стратегія управління фінансовою безпекою, яка направлена на створення адаптаційних механізмів довгострокової дії до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, вироблення високого рівня стійкості до існуючих та потенційних загроз, з метою підвищення ефективності діяльності, забезпечення фінансової підтримки стійкого росту в поточному та перспективному періодах [1, с. 438].

Стратегія управління фінансовою безпекою підприємства є невід'ємною складовою формування та реалізації загальної стратегії розвитку промислового підприємства, оскільки відповідає за цілі, напрямки, джерела та об'єкти фінансування. Вона забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства. Зокрема, стратегія управління фінансовою безпекою підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- високий рівень фінансової безпеки підприємства;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- формування ефективної системи управління фінансовими ризиками, загрозами та небезпеками;
- правильний вибір інструментів і напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства повинно базуватися на комплексному, системному підході та враховувати:

- взаємозв'язок стратегії управління фінансовою безпекою із фінансовою стратегією та загальною стратегією розвитку підприємства;
- рівень законодавчого та нормативно-правового регулювання фінансової діяльності підприємства;
- рівень розвитку та кон'юнктуру фінансового ринку;
- економічну та політичну ситуації в країні;
- ринкову позицію підприємства;
- ресурсне забезпечення підприємства, зокрема забезпеченість власними коштами, можливість залучення позикових коштів та інвестицій, інноваційний потенціал підприємства;
- галузеву належність суб'єкта господарювання, оскільки галузь економіки, до якої належить підприємство, окреслює напрям формування його фінансової стратегії та має значний вплив на структуру капіталу підприємства;
- рівень фінансового ризику на підприємстві тощо.

Процес розробки й реалізації стратегії підприємства в науковій літературі поданий по-різному: автори виділяють етапи, що відрізняються ступенем деталізації, складністю суб'єкта господарювання і характером самого напрямку розвитку. Стратегія поширюється на довгострокові, перспективні дії суб'єкта господарювання. Можна сказати, що формулювання стратегії (моделі дій) та її інструментарій виступають ядром управління і ознакою його якості.

З метою полегшення стратегічного управління, ми пропонуємо концептуальну схему розробки та реалізації стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, яка характеризується комплексністю і завершеністю та передбачає послідовність певних етапів (рис. 1).

На першому етапі визначаються місія та довгострокова мета щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Місією є загальні орієнтири довгострокового функціонування підприємства, що відображають його внутрішній потенціал та враховують зовнішні впливи.

Місія має суттєве значення, оскільки вона є базою для розробки і узгодження цілей, системи планів на підприємстві, відносин із зовнішніми учасниками ринку.

Встановлення цілей управління фінансовою безпекою підприємства в узагальненому вигляді передбачає: встановлення загальної мети; побудову ієрархії цілей («дерева цілей»); встановлення індивідуальних цілей та завдань як інструменту забезпечення їхнього виконання.

Головною метою стратегії управління фінансовою безпекою підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення ефективності фінансової діяльності за умов зниження рівнів ризиків. Вона досягається шляхом конкретизації цілей, з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства.

На основі аналізу фахової економічної літератури, та враховуючи функціональну структуру фінансової безпеки підприємства, ми вважаємо за доцільне виокремити загальні фінансові та спеціальні стратегічні цілі управління фінансовою безпекою.

Система стратегічних цілей управління фінансовою безпекою включає: забезпечення високого рівня бюджетної складової фінансової безпеки підприємства; забезпечення високого рівня страхової складової фінансової безпеки підприємства; забезпечення високого рівня фондової складової фінансової безпеки підприємства; забезпечення високого рівня інвестиційної складової фінансової безпеки підприємства; забезпечення високого рівня грошової складової фінансової безпеки підприємства; забезпечення високого рівня кредитної складової фінансової безпеки підприємства.

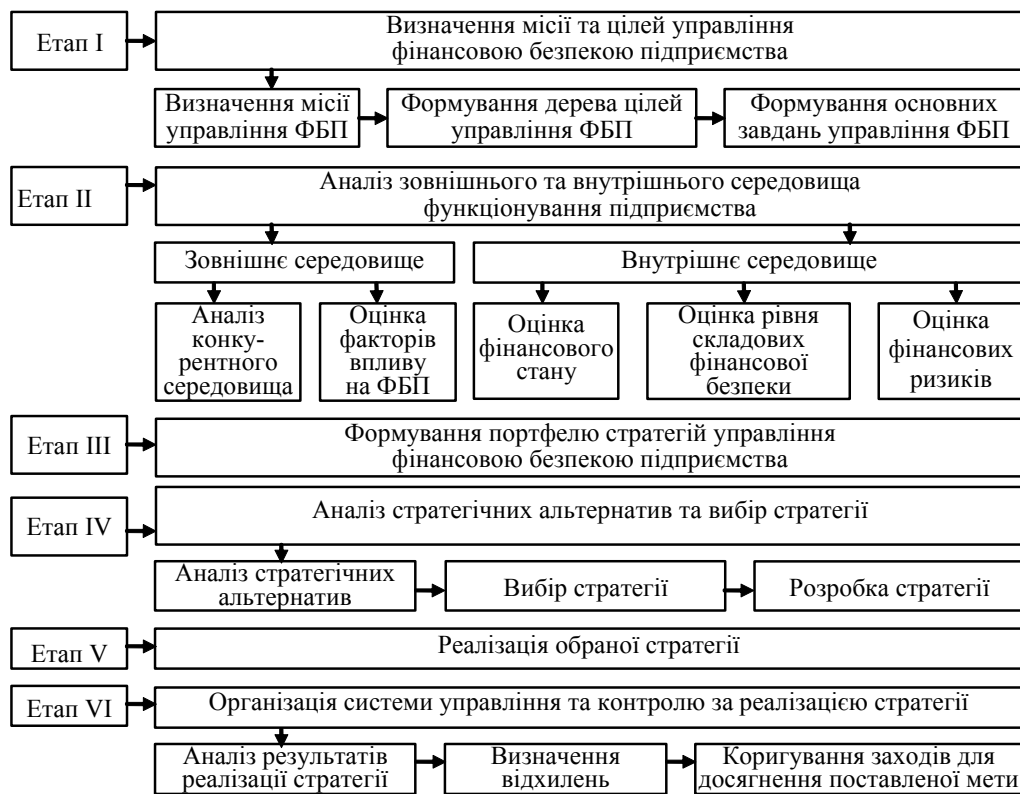


Рис. 1. Формування та реалізація стратегії управління фінансовою безпекою підприємства

Основна мета стратегії управління фінансовою безпекою підприємства формується в залежності від фактичного рівня фінансової безпеки.

На другому етапі розробки стратегії відбувається аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, інформаційною базою якого є статистична та фінансова звітність підприємства, дослідження сучасного стану фінансових ринків, аналітичні огляди, спеціальні дослідження тощо.

Аналіз зовнішнього середовища дозволяє підприємству своєчасно спрогнозувати появу загроз, дає можливість розробити ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачених обставин, а також сприяє розробці стратегії, яка дозволить підприємству досягти цілей і перетворити потенційні загрози на вигідні можливості [2].

Також на даному етапі відбувається визначення та аналіз факторів, які впливають на рівень фінансової безпеки підприємства. У свою чергу, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони в діяльності підприємства і розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх.

Зовнішні фактори, що впливають на рівень фінансової безпеки підприємства, відображають економічну ситуацію в державі і за кордоном, в окремих регіонах і на галузевих ринках. Найважливішими з них є: стан розвитку економіки країни, грошово-кредитна політика держави, рівень інфляції, стабільність національної валюти, податкова політика держави в цілому та величина податкових ставок зокрема, рівень розвитку ринків позикового капіталу, вартість позикових ресурсів тощо. Досить впливовим фактором є законодавча база та державні органи. Законодавча база безпосередньо визначає стосунки підприємства з державою, постачальниками, споживачами, працівниками. Сучасна законодавча база характеризується складністю, динамічністю та невизначеністю, що ускладнює діяльність підприємства.

Залежно від характеру та інтенсивності впливу окремих умов і факторів, а також можливості їх контролю, зовнішнє середовище можна поділити на зовнішнє середовище прямого та непрямого впливу. Фактори непрямої дії позначаються на діяльності підприємства не безпосередньо, а опосередковано, а отже мають непрямий вплив на його фінансову діяльність та діють через певні механізми та відносини.

Фактори прямої дії безпосередньо формуються у процесі фінансової діяльності підприємства та залежать від специфіки фінансових відносин підприємства із контрагентами, фінансовими установами, державою та здійснюють прямий вплив на фінансову діяльність підприємства.

Аналіз внутрішнього середовища передбачає визначення фінансового стану підприємства, рівня безпеки функціональних складових фінансової безпеки та рівня фінансових ризиків підприємства, виявлення сильних та слабких сторін, внутрішніх факторів впливу на фінансову безпеку підприємства. До внутрішніх факторів можна віднести: податкову політику підприємства, фінансову гнучкість підприємства, інвестиційну активність підприємства, збалансованість розрахунково-платіжної дисципліни, джерела

фінансування діяльності підприємства та структуру його капіталу тощо. Також, важливим чинником, що впливає на рівень фінансової безпеки підприємства, є грамотний та професійний менеджмент підприємства, а головним фактором ризику є некомпетентність та недобросовісність у виконанні керівництвом та працівниками своїх обов'язків.

У процесі проведення аналізу виявляють відповідність між стратегічними орієнтирами підприємства та його внутрішніми ресурсами і можливостями.

Наступним етапом є формування портфелю стратегій управління фінансовою безпекою підприємства.

Важливими елементами формування та реалізації стратегії є: чітке визначення заходів, направлених на формування та реалізацію стратегії; реалізація заходів, які приносять швидкі результати та надають впевненості у загальному успіху; постійне інформування про визначення цілей та досягнуті результати; чітке визначення обов'язків; дотримання проміжних часових параметрів; встановлення проміжних критеріїв та відповідних пунктів на шляху досягнення визначених загальних цілей.

Формування стратегічного портфелю підприємства передбачає розробку та оцінку альтернатив стратегій управління фінансовою безпекою підприємства, їх вибір і формування стратегічного набору.

Стратегії повинні орієнтувати на максимальну і своєчасну адаптацію діяльності підприємств до динамічного фінансового середовища для досягнення їхніх стратегічних цілей.

На нашу думку, вибір стратегії управління фінансовою безпекою підприємства має залежати від фактичного рівня фінансової безпеки. Як градацію побудови портфелю стратегій, пропонуємо виділяти п'ять рівнів фінансової безпеки підприємства: високий, середній, низький, критичний, катастрофічний. Дані рівні фінансової безпеки ми пропонуємо визначати шляхом розрахунку інтегрального індексу фінансової безпеки за її складовими. Для визначення фінансової безпеки функціональних складових фінансової безпеки підприємства вважаємо за доцільне використати наступну систему показників:

- оцінка рівня безпеки бюджетної складової (коефіцієнт оподаткування прибутку, коефіцієнт платіжної дисципліни, частка відстрочених податкових активів у активах підприємства, коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, частка зобов'язань з податків і зборів у загальному обсязі зобов'язань підприємства);

- оцінка рівня безпеки страхової складової (частка кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування у загальному обсязі поточних зобов'язань; частка кредиторської заборгованості за розрахунками з позабюджетними страховими платежами в загальному обсязі поточних зобов'язань; коефіцієнт страхування бізнесу);

- оцінка рівня безпеки інвестиційної складової (частка довгострокових фінансових інвестицій в активах; частка поточних фінансових інвестицій в активах; частка капітальних інвестицій в загальній сумі інвестицій; частка фінансових інвестицій в загальній сумі інвестицій, ефективність капітальних інвестицій, ефективність фінансових інвестицій, рівень використання доступного інвестиційного ресурсу, коефіцієнт реінвестування; дохідність депозитних операцій, частка грошових коштів, що розміщені у формі депозитів до загального обсягу грошових коштів підприємства);

- оцінка рівня безпеки фондової складової (прибуток на акцію; балансова вартість акцій; коефіцієнт дивідендних виплат; коефіцієнт покриття дивідендів, частка виплат за деривативами у загальних витратах підприємства);

- оцінка рівня безпеки грошової складової (тривалість обороту грошових коштів, коефіцієнт достатності грошових потоків, коефіцієнт ліквідності грошових потоків, коефіцієнт ефективності грошових потоків);

- оцінка рівня безпеки кредитної складової (коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; період погашення дебіторської заборгованості; частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; період погашення кредиторської заборгованості; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; коефіцієнт покриття відсотків; коефіцієнт рентабельності позикового капіталу; термін окупності позикового капіталу);

Наступним кроком у розрахунку рівня фінансової безпеки є визначення нижніх та верхніх меж показників, які застосовуються у процесі проведення аналізу рівня фінансової безпеки, та нормалізація їх значень. При формуванні множини індикаторів важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників. З цією метою показники поділяють на стимулятори та дестимулятори. Дестимулятори перетворюють на стимулятори за допомогою нормування. Нормування показників здійснюється за допомогою лінійної функції таким чином, щоб характеристичні значення індикаторів потрапляли в зіставні за величиною інтервали [3].

Розрахунок рівня безпеки складових фінансової безпеки підприємства здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, які визначаються шляхом експертного оцінювання.

Інтегральний індекс фінансової безпеки складається з шести середньозважених субіндексів (складових фінансової безпеки). Визначення інтегрального індексу фінансової безпеки підприємства здійснюється за формулою:

$$I = \sum_j b_j I_j, \quad (1)$$

де b_j – вагові коефіцієнти складових фінансової безпеки підприємства;

I_j – інтегральні показники складових фінансової безпеки підприємства.

Після розрахунку інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства, визначається рівень безпеки, шляхом інтерпретації отриманих даних за допомогою шкали рівнів фінансової безпеки (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика рівнів фінансової безпеки підприємства

Рівень фінансової безпеки	Межі рівнів	Характеристика рівня фінансової безпеки Підприємства
Високий	0,81-1	Характеризує ефективне фінансове управління підприємством, достатність фінансових ресурсів, оптимальність структури капіталу та системи управління фінансовими ризиками, високий рівень маневреності коштів, що забезпечує фінансову незалежність та розвиток на основі зростання прибутку
Середній	0,65-0,8	Фінансові показники діяльності підприємства знаходяться в межах рекомендованих значень. Підприємство має недостатньо власних оборотних коштів й використовує середньострокові та довгострокові позики і кредити
Низький	0,38-0,64	Характеризується низьким рівнем платіжної дисципліни підприємства, зростанням кредиторської заборгованості та рівня фінансових ризиків. Підприємство для забезпечення фінансування діяльності залучає середньострокові позикові ресурси
Критичний	0,21-0,37	Характеризується високим рівнем фінансових ризиків, Підприємство змушене для забезпечення фінансування діяльності залучати короткострокові позикові ресурси, що спричиняє зниження його фінансової стійкості
Катастрофічний	0-0,2	Підприємство не в змозі забезпечити фінансування своєї діяльності ні власними, ні позиковими засобами. Підприємство не здатне виконувати фінансові зобов'язання, тобто знаходиться на межі банкрутства

Запропонована градація дозволить визначити внутрішні фінансові можливості підприємства та фактичний рівень його безпеки.

Ми вважаємо, що, як і фінансову стратегію, стратегію управління фінансовою безпекою підприємства доцільно класифікувати за обсягом фінансових завдань, які визначені у стратегії, на генеральну стратегію управління фінансовою безпекою, оперативну стратегію управління фінансовою безпекою та стратегію досягнення окремих стратегічних завдань управління фінансовою безпекою.

Генеральна стратегія управління фінансовою безпекою підприємства регламентує фінансову діяльність підприємства, її базові напрями та питання, а також систему управління фінансовими ризиками та загрозами підприємства. У рамках цієї стратегії вирішуються завдання забезпечення високого рівня фінансової безпеки підприємства, оптимізації структури капіталу, визначається податкова політика підприємства та взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, а також напрями розміщення та використання фінансових ресурсів. Як правило, таку стратегію розробляють на термін не менше одного року.

Оперативна стратегія управління фінансовою безпекою підприємства призначена для поточного управління фінансовими ресурсами та фінансовими ризиками. Вона розробляється в межах генеральної фінансової стратегії та деталізує її на конкретному проміжку часу (місяць, квартал, півріччя). Оперативна фінансова стратегія охоплює такі напрями як коригування цільової структури капіталу, управління формуванням власного та позикового капіталу, підвищення рівня безпеки конкретних функціональних складових фінансової безпеки підприємства.

Стратегія досягнення окремих стратегічних завдань управління фінансовою безпекою підприємства полягає у виконанні конкретних завдань, спрямованих на реалізацію більш глобальних цілей підприємства. Вона може охоплювати такі напрями як управління використанням основного та оборотного капіталу, прийняття рішень, спрямованих на нейтралізацію зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз, що постійно оточують підприємство, на основі фінансового аналізу та аналізу зовнішнього середовища підприємства тощо.

У портфелі стратегій управління фінансовою безпекою підприємства ми пропонуємо виділяти п'ять видів стратегій, відповідно до п'яти рівнів фінансової безпеки підприємства. Таким чином, стратегію управління фінансовою безпекою підприємства ми поділяємо на такі види: стратегія стабілізації, стратегія помірної зростання, стратегія стійкого зростання, стратегія виживання, антикризова стратегія.

Стратегія зростання спрямована на отримання позитивного ефекту за рахунок розширення ділової активності підприємства в умовах стабільного зовнішнього середовища та діяльності у сегменті ринку, що динамічно розвивається. Дана стратегія переслідує такі цілі: збільшення обсягу капіталу, частки ринку, розширення меж фінансової діяльності, досягнення позитивної динаміки розвитку [4, с. 226]. Залежно від специфічних умов середовища, можливе використання таких видів стратегій зростання:

– Стратегія стійкого зростання, яка спрямована на збалансування параметрів обмеженого зростання операційної діяльності і необхідного рівня фінансової безпеки підприємства. Пріоритетним завданням є забезпечення ефективного розподілу та використання його фінансових ресурсів. Стратегія націлена на підтримання високого рівня фінансової безпеки підприємства.

– Стратегія помірної зростання, яка спрямована на забезпечення високих темпів операційної діяльності підприємства, насамперед обсягів виробництва та реалізації продукції, на приріст оборотних та необоротних активів підприємства. Відповідно до цього, пріоритетною сферою стратегічного фінансового розвитку підприємства є підвищення потенціалу формування фінансових ресурсів. Маючи середній рівень фінансової безпеки, підприємство може активно використовувати як внутрішні, так і зовнішні довгострокові джерела фінансування. Стратегія націлена на підвищення рівня безпеки за окремими функціональними складовими безпеки, рівень безпеки яких є недостатньо високим.

Стратегію стабілізації рівня фінансової безпеки підприємства застосовують в умовах нестабільності, в разі падіння фінансово-господарських показників, при виникненні довгострокових фінансових труднощів, значному зниженні рівня фінансової безпеки підприємства. Стратегія стабілізації полягає в адаптації діяльності до умов зовнішнього середовища, усуненні загроз, зниженні рівня фінансових ризиків діяльності, підвищенні рівня ефективності взаємодії підприємства з партнерами та контрагентами. Її також використовують для оптимізації циклів залучення та вкладення фінансових ресурсів, запобігання їх нестачі [4, с. 225].

Стратегія виживання покликана забезпечити фінансову стабілізацію підприємства в процесі виходу із кризи, передбачає скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції (вихід з окремих ринків або їх сегментів, скорочення певних його виробничих одиниць тощо). За цих умов, пріоритетною домінантною сферою стратегічного фінансового розвитку стає формування достатнього рівня фінансової безпеки підприємства [5].

Антикризова стратегія застосовується в умовах глибокої кризи, в стані, що близький до банкрутства, та полягає в застосуванні швидких скоординованих дій, які базуються на максимально точних розрахунках. Антикризова стратегія передбачає перебудову систем управління, фінансово-господарської діяльності, зміни структури бізнес-портфеля, джерел фінансових ресурсів, відмову від певних фінансових операцій підприємства. Ключовою метою стратегії є максимально швидке виведення підприємства з кризи. Своєчасно розроблена і реалізована антикризова стратегія дає змогу уникнути значних втрат капіталу та суттєво знизити ризик фінансового краху.

У межах розглянутих базових стратегій можуть бути реалізовані різні стратегічні альтернативи. Для кожної з них готуються плани заходів з обґрунтуванням необхідних витрат на їхню реалізацію і з розрахунками очікуваного економічного ефекту від їхнього впровадження.

Під час розробки, вибору та реалізації стратегії необхідно враховувати специфічні риси та ознаки кожного виду фінансової стратегії, а також визначати доцільність її впровадження на певному етапі розвитку підприємства.

Визначивши рівень фінансової безпеки підприємств, вважаємо за доцільне запропонувати матрицю вибору стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, яка дозволяє здійснити позиціонування підприємства, залежно від рівня фінансової безпеки, визначити стратегію (таблиця 2), яка б враховувала особливості діяльності, рівень фінансової безпеки підприємства і надала йому вектор висхідного розвитку в умовах невизначеності та ризику.

Наступним етапом є аналіз стратегічних альтернатив, вибір та розробка стратегії. З урахуванням рівня фінансової безпеки підприємства, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на фінансову діяльність підприємства, відбувається вибір стратегії, яка є доцільною для підприємства за конкретних умов господарювання та яка максимально підвищить довгострокову ефективність організації. Щоб зробити ефективний стратегічний вибір, керівники вищої ланки повинні мати чітку концепцію діяльності підприємства та його майбутнього.

П'ятим етапом є реалізація стратегії. Реалізація стратегії повинна забезпечити підприємству формування та ефективне використання фінансових ресурсів, виявлення найефективніших напрямів інвестування, відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства, визначення головної загрози з боку конкурентів, вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами [6, с. 812]. Для полегшення реалізації

стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, доцільно проводити її деталізацію шляхом складання тактичних планів. Тактичне планування покликане формувати механізми реалізації обраної стратегії. Воно буває двох видів: оперативне і поточне. Поточне планування спрямоване на розробку заходів з метою формування поточних планів реалізації конкретних напрямів діяльності підприємства чи його розвитку в цілому на рік у плані реалізації завдань обраної фінансової стратегії. Оперативне планування спрямоване на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів, які формуються шляхом деталізації поточних планів. Оперативні й поточні плани не повинні відхилятися від фінансової стратегії підприємства, а навпаки, конкретизувати й доповнювати її [7, с. 158].

Таблиця 2

Матриця вибору стратегії управління фінансовою безпекою підприємства

Рівень ФБ	Межі рівнів	Вид стратегії управління ФБ	Заходи для реалізації стратегії
Високий	0,81-1	Стратегія стійкого зростання	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення рівня коефіцієнта фінансової незалежності; - під час формування фінансових ресурсів надання переваги власним коштом та довгостроковим позиковим ресурсам; - забезпечення ефективного розподілу та використання наявних фінансових ресурсів; - формування ефективної кредитної політики, яка б забезпечувала як достатньо високі обсяги реалізації, так і низький ризик неповернення з боку покупців-позичальників; - використання сучасних інструментів управління фінансовими ресурсами підприємства.
Середній	0,65-0,8	Стратегія помірною зростання	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення високих темпів операційної діяльності підприємства, насамперед обсягів виробництва, реалізації продукції та приросту оборотних і необоротних активів підприємства; - оптимізація структури капіталу підприємства; - підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами на стадіях розміщення та використання; - прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості; - використання як внутрішніх, так і зовнішніх середньострокових та довгострокових джерел фінансування.
Низький	0,38-0,64	Стратегія стабілізації	<ul style="list-style-type: none"> - адаптація діяльності підприємства до умов зовнішнього середовища; - усунення загроз, зниження рівня фінансових ризиків; - підвищення рівня ефективності взаємодії та платіжної дисципліни підприємства з партнерами та контрагентами; - забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; - забезпечення достатнього обсягу капіталу для здійснення операційної діяльності; - використання як внутрішніх, так і зовнішніх середньострокових та довгострокових джерел фінансування.
Критичний	0,21-0,37	Стратегія виживання	<ul style="list-style-type: none"> - скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції (вихід з окремих ринків або їх сегментів, відмова від виробництва окремих видів продукції, скорочення певних його виробничих одиниць тощо); - мінімізація витрат підприємства; - підвищення рівня управління наявними фінансовими ресурсами підприємства; - забезпечення фінансовими ресурсами для здійснення операційної діяльності; - забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; - використання короткострокових та середньострокових джерел фінансування.
Катастрофічний	0-0,2	Антикризова стратегія	<ul style="list-style-type: none"> - перебудова загальної системи управління та фінансово-господарської діяльності підприємства; - оптимізація портфеля бізнес-процесів для уникнення значних втрат капіталу та зниження ризику фінансового краху; - відмова від певних фінансових операцій підприємства; - зміна структури джерел фінансових ресурсів; - забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; - зміна організаційної структури підприємства.

Завершальним етапом є організація системи управління та контролю за реалізацією стратегії. Якщо в процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових та від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, на якому виявлено дане відхилення. Також після реалізації стратегії відбувається оцінка її ефективності. Вона ґрунтується на вичерпній інформації й полягає у визначенні можливих наслідків реалізації обраної стратегії. Оцінюють стратегію за якістю запланованих дій та успішністю їх реалізації.

Висновки. Розробка ефективної стратегії управління фінансовою безпекою дасть змогу підприємствам ідентифікувати та аналізувати власні сильні та слабкі сторони, виявляти перспективи та контролювати небезпеки і загрози внутрішнього та зовнішнього середовища, ефективно реалізовувати власні фінансові інтереси, місію і завдання, прогнозувати власний майбутній стан, що в кінцевому результаті сприятиме досягненню ними стану захищеності, конкурентоспроможності та забезпеченню їх стабільного розвитку. Подальші дослідження даної проблематики мають бути зорієнтовані на удосконалення стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, з метою чіткого розуміння проблематики забезпечення фінансової безпеки підприємств в сучасних умовах їх господарювання, спрямовуватись на вивчення можливостей застосування інформаційних технологій в контексті реалізації стратегії управління фінансовою безпекою, підвищення ефективності тактичного планування фінансової безпеки, а також відпрацювання ефективного механізму управління фінансовою безпекою.

Література

1. Олексюк Т. В. Стратегія управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування: теоретичний аспект / Т. В. Олексюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 438–442.
2. Демиденко С. Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства [Електронний ресурс] / С.Л. Демиденко // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=807964
4. Хаванова М. С. Види фінансової стратегії підприємства / М. С. Хаванова // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 33. – С. 223–228.
5. Дикань В. Л. Стратегічне управління / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
6. Галушак В. В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів / В. В. Галушак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 810–813.
7. Аранчій В. І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В. І. Аранчій, О. П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 332.1(045)

МЕРІНОВА С. В., БОНДАР М. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОЦІНКА СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ

У статті досліджено підходи до оцінки економічної системи територіальної одиниці: статистичний та динамічний. Динамічний підхід розглядається як постійна змінна системи, що включає в себе, окрім економічної складової, соціальну та екологічну. Побудовано інтегральний показник оцінки стійкості економічної системи територіальної одиниці на прикладі України.

Ключові слова: стійка економічна система, національна економіка, територіальна одиниця, методи оцінки стійкості економічної системи.

MERINOVA S. V., BONDAR M. V.
Vinnitsa Institute of Trade and Economics

EVALUATION OF ENDURANCE OF ECONOMIC SYSTEMS WITH SOCIAL AND ENVIRONMENTAL COMPONENTS CONSIDERATION

The statistical and dynamic approaches to assessing of the economic system territorial unit are explored in the article. The dynamic approach is seen as constant variable of the system that includes social and ecological components in addition to the economic component. The integral index of economic system stability estimation of territorial unit is built on the example of Ukraine. The stability of economic system is evaluated in terms of the ability of socio-economic system of territorial unit to effectively use available resources without contravention of balanced state of the system. This methodical implementation gives ability to consider dynamic characteristics of territorial unit development, that helps to solve the tasks of analytical rationale to select the most perspective directions of region development for ensuring the stability of the given process.

Keywords: stable economic system, national economy, territorial unit, methods of evaluation of economic system stability.

Перехід до стійкого розвитку економіки, заснованому на принципах екологічної цілісності, соціальної захищеності та економічної ефективності – загальносвітова тенденція, обумовлена рядом екологічних проблем, а також посиленням соціальної диференціації в розрізі окремих верств населення та країн. Світовий досвід доводить дієвість моделей стійкого розвитку національних економік західних країн, що включають економічні, соціальні та екологічні пріоритети. А також розглядаються в якості стратегічно важливих напрямків реалізації національних економічних інтересів країн.

Для забезпечення стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища економічна система територіальної одиниці повинна мати визначений потенціал розвитку за найбільш важливими параметрами, що розглядаються в системній єдності. Як універсальна властивість територіальних економічних систем, стійкість проявляється у їх можливості ефективно виконувати свої функції, не дивлячись на негативний вплив екзогенних й ендогенних факторів, одними із ключових у ряду яких є погіршення соціальних і екологічних складових. Саме тому пошук механізмів й інструментів, що дозволяють оцінити та проаналізувати стійкість економічних систем в умовах загострення глобальної циклічності стає все більш актуальною проблемою.

У наш час питання наукового обґрунтування ефективності існуючих моделей досягнення стійкого розвитку з теоретичної та методологічної точки зору являються дискусійними. Забезпечення стійкості економічних систем висвітлено у працях Мартишеної Т.В. [4], Агапової Т.А. [1], Казакова В.В. [3], Щукіна Л.В. [11]. Інструментарій оцінки економічних систем наведено у роботах Третьякової Е.А. [9], Мельник Л.Г. [5], Рибальченка С.М. [7]. Варто відзначити те, що подальшого дослідження вимагають системи індикаторів оцінки економічних систем з урахуванням специфіки соціологічних й екологічних факторів окремих країн та регіонів.

Тому метою даної статті є дослідження існуючих методик оцінки економічних систем з урахуванням екологічної та соціальної складових та можливість їх застосування для оцінки стану економічної системи України.

Відзначимо, що в даний час можна виділити два підходи до оцінки стійкості економічної системи територіальної одиниці – статичний і динамічний. При цьому в основі статичного підходу лежить аналіз обмеженого набору ключових, найбільш інформативних показників, що дають відносно об'єктивну картину розвитку.

У свою чергу, з точки зору динамічного підходу під стійкістю розуміється здатність економічної системи повертатися в стан рівноваги під впливом факторів зовнішнього середовища які збурюють цю систему. Це пояснюється тим, що вплив факторів зовнішнього середовища економічна система в одних випадках сприймає позитивно, в інших – негативно. Тому вона повинна володіти елементами, які сприяють трансформації її параметрів в умовах зміни зовнішнього середовища і, в той же час, забезпечують підтримку

регіональної стабільності.

При реалізації динамічного підходу територіальна одиниця розглядається як постійно змінна система, схильна до різнобічного впливу як внутрішніх чинників, так і зовнішнього середовища. При цьому комплекс показників стійкості повинен включати не тільки стандартні фінансово-економічні індикатори, але і параметри, котрі відображають більш широке коло параметрів розвитку територіальної одиниці та стану зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на економічну систему.

Існуючі в даний час методичні підходи до оцінки стійкості територіального розвитку, розроблені на міжнародному рівні, в основному орієнтовані на розрахунок індексів і індикаторів даного процесу. У більшості випадків інтегральні показники підрозділяються на групи параметрів: соціально-економічні, еколого-економічні, соціально-екологічні, соціо-еколого-економічні. При цьому, як зазначає Єрофеев П.Ю. [2], в даний час відсутні обґрунтовані кількісні критерії, що дозволяють вимірювати ступінь стійкості розвитку держав, окремих регіонів і територій.

В даний час великого поширення набула система індикаторів стійкості, запропонована Організацією економічного співробітництва і розвитку, в якій індикатори групуються за наступними напрямками: екологічні параметри для оцінки ефективності діяльності в галузі охорони навколишнього середовища; кілька угруповань економічних показників для аналізу забезпечення інтеграції природоохоронних заходів у галузеву політику; сукупність змінних, що виводяться з природоохоронної звітності для забезпечення як включення природоохоронних питань в галузеву політику, так і для забезпечення стійкості управління.

Однак, помітно, що при розробці даної класифікації надано перевагу показникам екологічної стійкості. Більш комплексною системою індикаторів стійкості розвитку є система, запропонована Комісією ООН по сталому розвитку і підрозділяються зазначені індикатори на наступні групи: індикатори соціальних аспектів сталого розвитку; індикатори економічних аспектів сталого розвитку; індикатори екологічних аспектів сталого розвитку; індикатори інституційних аспектів сталого розвитку (програмування і планування політики, наукові розробки, міжнародні правові інструменти, інформаційне забезпечення, посилення ролі основних груп населення) [8].

Що стосується вітчизняних підходів до оцінки стійкості територіального розвитку, то відзначимо, що в Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [8] формуються такі групи показників територіальної стійкості: макроекономічна і фінансова стійкість; диверсифікація структури економіки; соціальна трансформація; інституційний розвиток; екологічна відповідальність та енергоефективність.

Досить цікавий підхід запропонували Хамідулліна Ф.Ф. і Міфтахова М.Е. [6, 10], який заснований на використанні методів вейвлет-аналізу при оцінці стійкості економічної системи, стан якої характеризується набором соціально-економічних індикаторів.

У процесі аналізу проводиться постійне дослідження структури коливань значень даних індикаторів з визначенням значущості кожного масштабу в загальну структуру і виявленням особливостей розвитку системи на різних масштабах. На підставі вейвлет-аналізу на кожному масштабі досліджуються типи динаміки коливань, серед різновидів яких виділяються: 1) приблизно постійна амплітуда; 2) виражена тенденція збільшення амплітуди; 3) виражена тенденція зменшення амплітуди; 4) виражена тенденція збільшення амплітуди зі стрибкоподібним зменшенням величини амплітуди; 5) виражена тенденція зменшення амплітуди зі стрибкоподібним збільшенням величини амплітуди; 6) поступова зміна типу динаміки на базі чергування типів 1-3, завершується типом 2; 7) поступова зміна типу динаміки на базі чергування типів 1-3, завершується типом 3; 8) стрибкоподібна зміна типу динаміки на базі чергування типів 1-3, завершується типом 2; 9) стрибкоподібна зміна типу динаміки на базі чергування типів 1-3, завершується типом 3.

Потім проводиться об'єктивна бальна оцінка стійкості типів динаміки коливань значень індикаторів. Відповідно до бальної оцінкою типи динаміки формують систему, близьку до дзеркально симетричної, у котрій в міру зменшення стійкості слідує один за одним у наступному порядку: тип 3, тип 5, тип 7, тип 9, тип 1, тип 6, тип 4, тип 8, тип 2. При цьому, на думку авторів, типи 2, 4, 6, 8 слід відносити до групи, що характеризує нестійку динаміку коливань значень індикаторів. У свою чергу, типи 1, 3, 5, 7, 9 утворюють групу з відповідною стійкою динамікою.

Таким чином, підбиваючи підсумки проведеного аналізу, можна відзначити, що при вимірюванні рівня стійкості економічної системи територіальної одиниці можна виділити два основні напрями його організації:

- 1) побудова системи приватних індикаторів, що оцінюють стійкості економічної системи;
- 2) конструювання інтегрального показника стійкості економічної системи.

Слід підкреслити, що другий із зазначених напрямків представляється найбільш перспективним. Інтегральний показник стійкості економічної системи можна представити у вигляді координат точки збалансованості, параметри якої характеризуються певним набором характеристик економічної (Y), соціальної (X) і екологічної стійкості (Z) (рис. 1).

На нашу думку, доцільним буде використання динамічного інтегрального показника стійкості економічної системи територіальної одиниці, що розраховується за формулою:

$$I = \left(\sum_1^n \frac{P_{i1}}{P_{i0}} \pm \sum_1^n k_i \right) / n, \quad (1)$$

де P_{i1} – значення i -го показника в поточному періоді; P_{i0} – значення i -го показника у попередньому періоді;

n – кількість врахованих параметрів; k_i – значення динамічного коефіцієнта для i -го показника.

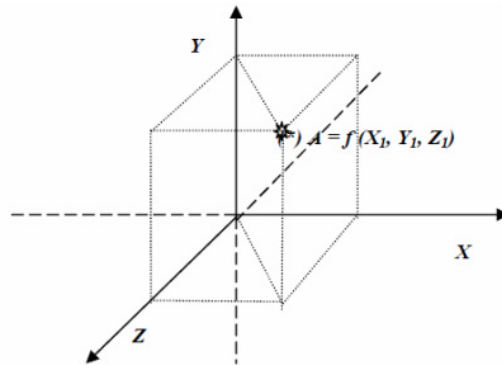


Рис. 1. Інтегральний показник стійкості економічної системи територіальної одиниці

Відзначимо, що для обліку існуючих тенденцій і відображення динамічної природи стійкості пропонується використання динамічних коефіцієнтів до кожного параметру, суть яких полягає в тому, що в разі постійного зростання певного параметра протягом двох періодів його підсумкове значення збільшується на 0,1, при постійній динаміці зростання протягом трьох періодів – на 0,2, відповідно, в випадку зростання протягом трьох періодів – на 0,3.

При негативній динаміці певних показників відповідні часовим відрізком коефіцієнти віднімаються з підсумкового значення конкретного параметра інтегрального показника стійкості розвитку регіону.

Даний показник може служити комплексним індикатором рівня стійкості економічної системи у відповідність з наступними параметрами його значення: вище 1,5 – стійкий стан; 1,0-1,5 – відносна стійкість; 0,5-1,0 – відносна нестійкість; нижче 0,5 – нестійкий стан.

При цьому в процесі визначення набору параметрів, що враховуються при визначенні значення інтегрального показника стійкості економічної системи перспективним видається використання методології збалансованої системи показників (ЗСП) на основі залучення рівного обмеженого числа оціночних параметрів для характеристик економічної, соціальної та екологічної стійкості окремої територіальної одиниці.

Назва зазначеної системи відображає цільову рівновагу, яка має бути досягнутою між фінансовими і не фінансовими показниками регіонального розвитку, стратегічним і оперативним рівнем управління (довгостроковими і короткостроковими цілями), минулими і майбутніми результатами, а також внутрішніми і зовнішніми по відношенню до регіону факторами.

Повний набір показників може становити від десятка до декількох сотень одиниць. Занадто велика їх кількість ускладнює процес роботи з ЗСП, занадто мала – може бути недостатньою для виявлення тенденцій і прийняття управлінських рішень. При цьому сукупність показників організовується в чітку систему по причинно-наслідковому принципу таким чином, щоб досягнення необхідних величин індикаторів досягнення цілей не фінансових перспектив у результаті забезпечило досягнення фінансових орієнтирів.

У зв'язку з цим ми пропонуємо такий набір показників, які відображають збалансованість регіонального розвитку з точки зору пріоритетів розвитку України (табл. 1).

При цьому кількість та набір застосованих показників може варіюватись в залежності від важливості тих чи інших аспектів для забезпечення регіональної стійкості конкретної території.

Параметри для розрахунку динамічного інтегрального показника стійкості розвитку економічної системи розвитку України наведено у табл. 2.

Показники рівня безробіття, кількості злочинів, співвідношення прожиткового мінімуму і середнього доходу, викидів забруднюючих речовин та площі земель, вилучених з обороту, розраховуються як відношення показників базового періоду до показників звітного періоду. Це зумовлено тим, що позитивна динаміка абсолютних значень зазначених параметрів свідчить про погіршення стану цих конкретних елементів ресурсного потенціалу.

На основі наведених даних можна визначити величину динамічного інтегрального показника стійкості економічної системи України, яка за підсумками проведених розрахунків складає 1,08, що

відповідно до наведеної нами шкали свідчить про відносну стійкості розвитку регіону. Однак необхідно відзначити, що отриманий підсумковий результат знаходиться в прикордонній зоні зі станом відносної нестійкості, що свідчить про крайню нестабільність тенденцій розвитку економічної системи.

Таблиця 1

Збалансована система показників оцінки рівня стійкості економічної системи на прикладі України

Аспект стійкості	Показники
Економічний	Валовий національний продукт
	Частка інноваційно-активних підприємств в їх загальній кількості
	Оборот підприємств сільського господарства та харчової промисловості
	Середня заробітна плата
Соціальний	Рівень зареєстрованого безробіття
	Частка витрат за охорону здоров'я, освіту і соціальне забезпечення у бюджеті
	Кількість зареєстрованих злочинів
	Співвідношення грошових доходів та прожиткового мінімуму на особу
Екологічний	Викиди забруднюючих речовин в атмосферу
	Площа земель, вилучених із продуктивного обороту
	Об'єм оборотної і використаної води
	Величина інвестицій природоохоронного характеру

Таблиця 2

Параметри для розрахунку динамічного інтегрального показника стійкості економічної системи України 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	1-2 кв. 2016	Коефіцієнт
Валовий національний продукт	1408889	1454931	1566728	1979458	985023	0,3
Частка інноваційно-активних підприємств в їх загальній кількості	9,1	10,0	9,7	6,8	8,4	0,0
Оборот підприємств сільського господарства та харчової промисловості	8380	10870	12268	15590	18143	0,3
Середня заробітна плата	2752,95	2979,46	3149,95	3661,41	4044,63	0,3
Рівень зареєстрованого безробіття	8,1	7,7	9,7	9,5	9,4	0,1
Частка витрат за охорону здоров'я, освіту і соціальне забезпечення у бюджеті	50,2	56,5	68,2	68,8	65,6	0,0
Кількість зареєстрованих злочинів	48654	46747	45663	40769	39661	0,3
Співвідношення грошових доходів та прожиткового мінімуму на особу	0,41	0,38	0,37	0,31	0,33	0,0
Викиди забруднюючих речовин в атмосферу	3309	3610	4242	6286	8587	-0,3
Площа земель, вилучених із продуктивного обороту	67,4	67,6	68,0	68,1	68,2	-0,3
Об'єм оборотної і використаної води	27,85	27,89	27,89	27,91	27,9	0,0
Величина інвестицій природоохоронного характеру	3,1	7,2	5,8	7,2	7,0	0,0

Висновки

Відзначимо, що в даний час можна виділити два підходи до оцінки регіональної стійкості – статичний і динамічний. При цьому в основі статичного підходу лежить аналіз обмеженого набору ключових, найбільш інформативних показників, що дають відносно об'єктивну картину регіонального розвитку. У свою чергу, з точки зору динамічного підходу під стійкістю розуміється здатність економічної системи повертатися в стан рівноваги під впливом факторів зовнішнього середовища які збурюють. Це пояснюється тим, що вплив факторів зовнішнього середовища регіональна соціально-економічна система в одних випадках сприймається позитивно, в інших – негативно. Тому вона повинна володіти елементами, які сприяють трансформації її параметрів в умовах зміни зовнішнього середовища і, в той же час, забезпечують підтримку регіональної стабільності.

При реалізації динамічного підходу регіон розглядається як система, що постійно змінюється та піддається впливу як внутрішніх чинників, так і зовнішнього середовища. При цьому комплекс показників стійкості економічної системи повинен включати не тільки стандартні фінансово-економічні індикатори, але і параметри відображають більш широке коло параметрів регіонального розвитку та стану зовнішнього середовища.

Таким чином, стійкість економічної системи оцінюється з позиції здатності соціально-економічної системи територіальної одиниці ефективно використовувати доступні ресурси без порушення

збалансованого стану системи. Застосування такої методики дозволяє врахувати динамічні характеристики розвитку територіальної одиниці, що сприяє вирішенню завдань аналітичного обґрунтування вибору найбільш перспективних напрямків розвитку регіону в світлі забезпечення стійкості даного процесу.

Література

1. Агапова Т.А. Развитие экономической системы как условие сбалансированности и роста эффективности производства и социальной сферы [Электронный ресурс] / Т.А. Агапова. – Режим доступа : <https://www.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x48/x91/18577/file/Razdel%202.pdf>.
2. Ерофеев П.Ю. Особенности концепции устойчивого развития / П.Ю. Ерофеев // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 3. – С. 116–121.
3. Казаков В.В. Формирование логико-структурной схемы управления устойчивым развитием социально-экономических систем / В.В. Казаков, А.С. Ли // Вестник ТГУ. – 2011. – № 348. – С. 100–103.
4. Мартышова Т.В. Обеспечение устойчивости развития региона в условиях нестабильной внешней среды : дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Мартышова Татьяна Васильевна. – Майкоп, 2014. – 60 с.
5. Мельник Л.Г. Динамічне моделювання системи еколого-економічних показників для обґрунтування сталого розвитку територій / Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 245–249.
6. Мифтахова М.Э. Оценка устойчивости региональной социально- экономической системы / М.Э. Мифтахова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. – № 2. – С. 147–164.
7. Рибальченко С.М. Аналіз існуючих підходів до дослідження регіональної соціо-еколого-економічної системи / С.М. Рибальченко // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2008. – № 2. – С. 41–44.
8. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
9. Третьякова Е.А. Оценка устойчивости развития эколого-экономических систем: динамический метод / Е.А. Третьякова // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 4. – С. 143–154.
10. Хамидуллин Ф.Ф. Оценка устойчивости региональной социально-экономической системы на основе вейвлет-анализа / Ф.Ф. Хамидуллин, М.Э. Мифтахова // Научный Татарстан. – 2010. – № 1. – С. 87–97.
11. Щукина Л.В. Теоретические аспекты устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Л.В. Щукина // Экология и устойчивое развитие. – 2015. – № 21. – С. 38–50.

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

**ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ:
СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

У статті висвітлено проблему кадрового забезпечення процесу розвитку сільських територій, проаналізовано її історичний контекст, демографічні передумови, соціально-економічні закономірності та суспільні наслідки. Шляхом використання методології історичної ретроспективи та економіко-демографічного аналізу аргументовано, що соціально-економічні тенденції, властиві українському селу, є об'єктивно зумовленими та мають системний характер. Це детермінує складність вирішення низки проблем, притаманних сучасному аграрному виробництву. Разом з тим, агропромисловий комплекс був і залишається потужним важелем розвитку України, формує конкурентні переваги національної економіки, а тому проблеми, пов'язані із нарощуванням його потенціалу, необхідно вважати вкрай актуальними, такими, що потребують термінового розв'язання. Заходи щодо збереження, розвитку та продуктивного використання трудового потенціалу українського села запропоновано авторами у представленій статті.

Ключові слова: трудовий потенціал, сільські території, демографічна структура, демографічні зрушення, продовольча безпека, соціально-економічний розвиток.

**LABOR POTENTIAL OF THE POPULATION OF RURAL AREAS:
SOCIO-DEMOGRAPHIC PRECONDITIONS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT**

The article deals with the problem of staffing the process of development of rural areas, analyses its historical context, demographic preconditions, socio-economic laws, the consequences for society. By using the methodology of historical perspective and economic and demographic analysis it is argued that socio-economic trends inherent in Ukrainian village, are objectively justified and have a systemic nature. This determines the complexity of solving some of the problems that are inherent in modern agricultural production. However, agriculture was and remains a powerful lever of development of Ukraine. It forms competitive advantages of the national economy, and that is why the problems associated with the capacity-building should be considered as highly relevant, those which require immediate solutions. Actions for conservation, development and productive use of labour potential of the Ukrainian village proposed by the authors in the article.

Key words: labour potential, rural areas, demographic structure, demographic shifts, food security, socio-economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наразі перспективи соціально-економічного та техніко-технологічного розвитку України залишаються невизначеними. Його темпи гальмуються зрозумілими широкому загалу чинниками, серед яких триваючі бойові дії на Сході та вражаючі амбівалентне ставлення європейських партнерів, на прихильність яких покладалися й досі покладаються надії пересічних мешканців України. Ці чинники, поряд із прорахунками в економічній політиці держави, зумовлюють безпрецедентно швидке зниження рівня та якості життя населення, знищуючи прошарок середнього класу, спотворюють соціальну структуру суспільства, формують небезпеку економічної сегрегації, позбавляють широкі верстви українців можливостей соціального розвитку, деактуалізують трудові мотиви та настанови економічно активного населення, змушуючи останнє замислюватися про зміну місця проживання та приймати радикальні рішення. Насамперед, відповідні думки та наміри властиві населенню сільських територій, яке найбільшою мірою позбавлене елементарних благ сучасної цивілізації, залишаючись заручником зруйнованої соціальної інфраструктури та нерозважливої аграрної політики. Українські села вимирають. Це неспростовний факт. Втім, прогресуюче обезлюднення сільських територій України – держави з давніми традиціями агропромислового виробництва, найвагомим багатством якої є родючі ґрунти, – нонсенс, стратегічний прорахунок, який безумовно матиме непоправні негативні наслідки. Необхідно зважати й на те, що село має виконувати свою етнокультурну функцію, зберігаючи для нащадків національну культурну спадщину. Тож, тема дослідження, результати якого викладені у статті, є гострою та вкрай актуальною, а проблему збереження та розвитку трудового потенціалу населення сільських територій, зокрема в цілях відновлення та невідкладної модернізації національного агропромислового комплексу, необхідно вважати стратегічно орієнтованою, такою, від вчасності вирішення якої значною мірою залежить майбутнє незалежної та економічно успішної України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика демографічного розвитку сільських територій та збереження трудового потенціалу мешканців українських сіл усе частіше піднімається на шпальтах наукових видань, обговорюється під час наукових конференцій. Підставою для цього, з одного боку, є наростаюча загроза суттєвого погіршення ситуації у сфері агропромислового виробництва, з другого – той факт, що переважна більшість причин, що зумовили демографічні катастрофи минулого століття, базувалися на свідомих намірах радянської влади щодо знищення української ментальності шляхом знищення й переселення самих її носіїв – волелюбних українців. Прояви подібних прагнень є очевидними й

сьогодні: Україні ззовні нав'язана «антитерористична операція», яка з року в рік знекровлює державний бюджет, гальмує соціально-економічний розвиток та перешкоджає реалізації євроінтеграційних прагнень. Це треба розуміти та визнавати. За таких обставин проблематика демографічних зрушень та збереження трудового потенціалу, у тому числі трудового потенціалу населення сільських територій, відповідає не лише тактичним, а й зорієнтованим на майбутнє цілям – насамперед, оперуючи фактами, сформуувати нову генерацію українців: стратегічно мислячих, патріотичних, працелюбних, здатних відстояти своє право на існування та досягти бажаного матеріального благополуччя.

Натепер вітчизняними вченими опрацьовано багато цінного історико-демографічного матеріалу стосовно українського села. На особливу увагу заслуговують праці таких науковців, як М. Авдієнко, А. Гіршфельд, М. Кордуба, В. Кубійович, С. Мінаєв, М. Птуха, Л. Ріттіх, С. Рудницький, А. Русов, М. Сціборський, А. Хоменко, П. Чубинський, М. Шаповалов. Різні аспекти демографічного та соціально-економічного розвитку сільських територій, а також управління процесами, що пов'язані з формуванням та використанням трудового потенціалу сільського населення, висвітлені відомими дослідниками, серед яких П. Гаврилко, О. Гладун, В. Горьовий, А. Колот, І. Курило, Н. Левчук, Е. Лібанова, М. Пітюлич, С. Пирожков, П. Саблук, Л. Семів, Л. Шевчук, К. Якуба та інші. Разом з тим, враховуючи специфіку нинішнього періоду становлення незалежної України, піднята у статті проблема потребує подальших досліджень.

Метою статті є оприлюднення результатів дослідження, спрямованого на визначення передумов та причин кризових демографічних явищ, які є атрибутом поточного етапу розвитку сільських територій, спричиняючи руйнівний вплив на характеристики трудового потенціалу сільського населення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сьогодні урбанізаційні процеси набули загальносвітових масштабів. Україна не є виключенням. Разом з тим, якщо в економічно розвинутих країнах зменшення частки сільського населення компенсується використанням прогресивної техніки та технологій, то в Україні подібні тенденції є радше виключенням, будучи властивими лише окремим територіям й господарствам. Маємо нагоду спостерігати загострення проблеми забезпечення населення харчовими продуктами вітчизняного виробництва поряд із зменшенням чисельності працівників, зайнятих у відповідному секторі національної економіки. І це при тому, що на території України зосереджено чверть запасів чорнозему Землі. Це країна, яка входить до трійки найбільших постачальників ячменю, є одним з найпотужніших виробників зерна та разом із Францією, Німеччиною та США є одним з найбільших виробників цукрових буряків. Україна входить до числа найбільших у світі виробників рослинної олії, свинини, цукру, картоплі. За різними оцінками вітчизняні агровиробники спроможні задовольнити продовольчі запити від 200 до 500 млн чоловік. Втім, такі оцінки виглядають надто оптимістичними, особливо на тлі погіршення якісних та кількісних характеристик трудового потенціалу населення сільських територій. Українське село втратило свою привабливість для проживання, працевлаштування та розвитку особистості. Надто довго проблеми сільського населення залишаються нерозв'язаними. Найгострішими з них є занепад соціальної сфери, безробіття, низький рівень доходів сільських жителів – і як наслідок – їх зневіра, декваліфікація та прогресуюча професійна маргіналізація.

Як сталося, що у країні, 90% площ якої займають сільські території, сільським є менше третини населення? Чому з року в рік в Україні спостерігається стійка тенденція до скорочення чисельності мешканців села? Через які чинники частка сільського населення у загальній його чисельності скоротилася з 32,7% у 1990 р. до 31,1% у 2014 році? За прогнозами фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України до 2025 р. через вичерпання потенціалу демографічного відтворення втрати населення у сільській місцевості можуть сягнути 1,7–2 млн осіб [8, с. 351]. Зрозуміло, що за таких демографічних зрушень реалізацію стратегічних цілей аграрної політики буде поставлено під сумнів, тим паче зважаючи на вікові та професійно-кваліфікаційні характеристики тих, хто залишатиметься жити у сільській місцевості.

Загалом, дещо повертаючись у минуле, можна констатувати, що станом на 1700 р. на теренах сучасної України мешкало близько 5880 тис. осіб, 99,1% яких складало сільське населення; у 1800 р. з 8469 тис. осіб селянами були 98,1%. Протягом двох наступних століть чисельність населення України стрімко зростає й на кінець XIX ст., за даними Першого всеросійського перепису населення Російської імперії 1897 р., вона становить вже 23430,5 тис. осіб, 86% з яких були мешканцями сіл. Кінець XIX – початок XX ст. – період освоєння неозорих просторів Російської імперії. Цей період характеризується масовими переселеннями українців за межі батьківщини: переважно до Сибіру та Далекого Сходу. Так, у 1891–1900 рр. переселенці з України становили 36% усіх внутрішніх мігрантів імперії, у 1901–1910 роках їх частка зросла до 49% і досягла 60% у роки, що передували Першій світовій війні. Всього ж за період з 1896–1913 рр. з 9-и українських губерній за Урал переселилися 1,6 млн осіб. З них 23% виїхали з Полтавщини, 17% – з Чернігівщини, 12% – з Київщини, 9% – з Херсонщини, 7% – з Таврії, 4,5% – з Поділля, 4% – з Волині. Значними за тих років були переселення в Канаду й США з Галичини, Північної Буковини та Закарпаття, які входили до складу Австро-Угорщини. Протягом 1895–1913 рр. з цих земель емігрувало 413 тис. осіб, значну частку яких становили селяни. Разом з тим, станом на 1913 р. загальна чисельність населення теперішньої України складала майже 35 млн 210 тис. осіб, з них селян – 28 млн 420 тис. осіб, або 80,7% від усього

населення [1; 10, с. 108–109]. На той час українські землі за кількістю населення, що на них проживало, поступалися лише двом країнам Європи – Німеччині та Великій Британії. І якщо до початку комуністичних соціально-економічних експериментів Україна попри що вирізнялася найшвидшими в Європі темпами зростання населення, що зумовлювалося високим рівнем народжуваності, то друга чверть ХХ століття кардинально змінила демографічні тренди.

У першій половині ХХ століття демографічні втрати України, насамперед у сегменті сільського населення, були спричинені двома світовими та громадянською війнами, трьома голодоморами, репресіями та численними масовими депортаціями. Втім, через брак даних сучасній науці ці втрати точно підрахувати важко. У роки масштабних соціальних катаклізмів на українських землях відбувалися значні переміщення населення, тому не існує вірогідних статистичних даних ні про тогочасну народжуваність й смертність, ні про добровільну та примусову міграцію. Серед іншого, серйозним викликом для українського села була форсована індустріалізація, яка вимагала максимальної експлуатації робочої сили при зниженні уваги до проблем її відтворення. Не менш важливим фактором, що вплинув на характер демографічних зрушень була й насильницька колективізація 1929–1930 років. Як наслідок, станом на 1930 р. чисельність сільського населення зменшилася на 1 млн 704 тис. і склала 21 млн 851 тис. осіб (73,8%) [9, с. 49]. Форсована індустріалізація в Україні була поєднана із цілеспрямованим ударом по генофонду села під час голодомору 1932–1933 років, який унеможливив компенсаторні процеси, потрібні для утримання демографічного балансу.

Вчені й досі сперечаються щодо кількості жертв голодомору, називаючи різні цифри. У період з квітня 1932 р. по листопад 1933 р. в Україні загинули мільйони людей. Пік голодомору прийшовся на весну 1933 року, коли від голоду вмирало 17 людей щохвилини, 1000 – щогодини, майже 25 тисяч – щодня. Найбільше постраждали від голоду теперішні Житомирська, Київська, Полтавська, Сумська, Харківська, Черкаська області, на які припало 52,8% загиблих. Смертність населення тут перевищила середній рівень у 8–9 і більше разів. У Вінницькій, Одеській, Дніпропетровській областях рівень смертності був вищим за середній у 5–6 разів, на Донбасі – у 3–4 рази. Фактично, голод охопив весь Центр, Південь, Північ та Схід сучасної України [5, с. 415]. І хоча дослідники називають різні цифри, у будь-якому випадку мова йде про мільйони безневинно загиблих за часів голодомору людей, а по суті – етнічної чистки. На неточність даних щодо числа смертей вплинуло й дане свого часу розпорядження РАГСам не реєструвати смерті дітей віком до одного року. Наразі науковці доходять висновку, що, оскільки в цей період помирали переважно діти й молодь, середня тривалість життя українців у 1933 році становила 7,3 роки серед чоловіків і 10,9 роки серед жінок. За всю історію людства ніде подібні показники не фіксувалися. Крім того, за даними демографічної експертизи, втрата українців у частині ненароджених становила 6 млн 122 тис. осіб [2, с. 334]. Тож, зважаючи на викладені факти та з урахуванням непрямих жертв (через тиф, кишково-шлункові отруєння, канібалізм, репресії, самогубства на ґрунті розладу психіки та соціального колапсу), можна стверджувати, що за антиукраїнською спрямованістю та масштабністю застосування голод 1932–1933 років виявився найжахливішою зброєю масового ураження та соціального поневолення, якою скористався тоталітарний режим, вирішуючи національне питання, насамперед на селі.

Такий перебіг подій доповнився одними з найбільших в Європі демографічними втратами під час Другої світової війни. Війна й окупація призвели до катастрофічного зменшення чисельності сільського населення України, суттєвих деформацій у його статеві-віковому та професійно-кваліфікаційному складі [7]. Майже два мільйони осіб було евакуйовано у роки війни у східні регіони СРСР [4, с. 375]. Важливим є й той факт, що значних втрат трудовий потенціал села зазнав у зв'язку з масовим примусовим залученням сільських мешканців, передусім сільської молоді, до робіт у промисловості, будівництві, на транспорті. Так, протягом 1943–1944 рр. з цією метою було мобілізовано близько 500 тис. селян. Лише на роботу у вугільну галузь було мобілізовано 140 тис. осіб. Примусове залучення до відбудовних робіт, ремісничих училищ та шкіл фабрично-заводського навчання (ФЗН) – коли вдавалися навіть до затримань та облав на сільську молодь – призвело до значних втрат селом найперспективнішої та найпродуктивнішої робочої сили.

Тільки на початку 1960-х природний приріст населення компенсував демографічні втрати України у 1930–1947 роках. Разом з тим, у період 1959–1969 рр. сільське населення Української РСР зменшилося на 5,6%. Зменшення його чисельності за рахунок адміністративно-територіальних перетворень склало 22%, міграцій – 78%. Статистичні дані констатували сталий характер скорочення числа осіб активного працездатного віку у сільській місцевості, що означало старт процесу демографічного старіння українського села. Лише за 1965–1980 рр. чисельність працівників сільського господарства скоротилася на 1 млн 34 тис. осіб, а чисельність сіл у 1961–1978 рр. – на 12,4 тис. одиниць, або на 30% [3, с. 164–165]. Як наслідок, багато колгоспів та радгоспів почали відчувати нестачу людських ресурсів, особливо в період напружених сільськогосподарських робіт. Політика СРСР призвела до підриву існуючої системи відтворення населення. Україна перейшла на новий тип відтворення – міський. І хоча досліджуваний період характеризувався певними спробами реалізації політики ліквідації соціально-економічних та побутових відмінностей між містом і селом, проекти соціальної перебудови села та створення на базі низки перспективних сільських поселень агропромислових селищ міського типу не були реалізовані на практиці. Відповідні задуми фінансувалися державою за залишковим принципом. Розрив між соціально-побутовими умовами міста і

села не зникав, а збільшувався. За кількісними та якісними показниками умов життя, медичного, торговельного, побутового обслуговування, організації дозвілля та благоустрою села значно поступалися містам. Це породжувало стійкі міграційні настрої, призводило до розшарування суспільства та подальшого загострення демографічної ситуації.

Тривалий час зміст міграційних процесів, їх динаміка та структура визначалися суперечливою економічною політикою, зорієнтованою на екстенсивний тип господарювання, відсутністю вільного ринку житла, інститутом прописки, неможливістю виїзду за кордон. Тож, закономірною домінантою міграційних рухів в Україні за тих років став вплив сільських жителів, переважно молоді, у міста республіки та за її межі. Загалом у 1961–1990 роках чисельність сільського населення радянської України зменшилася за рахунок міграційних процесів на 6,7 млн осіб, або в середньому на 225 тис. осіб щороку. Багаторічний відтік сільської молоді спричинив деформацію демографічних процесів як у місті, так і на селі. Насамперед, село полишали молоді працездатні люди, що обумовлювало зростання частки осіб пенсійного віку та показників смертності серед сільського населення. Відмітимо, що внутрішня міграція призвела до істотних деформацій не тільки у віковій, а й у статевій структурі. Як результат, відбулося поглиблення статевих диспропорцій у низці ключових вікових груп, що негативно вплинуло на шлюбні перспективи сільських жителів. Усе це зумовило скорочення народжуваності, зниження питомої ваги дітей та підлітків у структурі населення українського села. Тож, складно заперечити тому, що демографічна криза, яка далася взнаки опісля здобуття Україною незалежності, є прямим наслідком нашарування порохунків та негативних тенденцій радянського періоду – як у соціальній, так і в економічній сфері.

Негативні демографічні тенденції на селі спостерігаються й досі, хоча останнім часом й фіксувалося деяке поліпшення ситуації з народжуваністю. Втім, відповідний коефіцієнт залишається небезпечно низьким. Через замалу заробітну плату економічно активні мешканці сіл уникають працевлаштування в агропромисловому секторі. Рівень середньомісячної заробітної плати тут є найнижчим серед галузей економіки. За різними оцінками лише 60% селян працюють за місцем проживання, інші ж намагаються працевлаштуватися деінде. Поступовий відтік найбільш ініціативних громадян, насамперед молоді, до міст та за кордон зумовлює постаріння населення сільських територій. У підсумку рівень смертності перевищує рівень народжуваності майже в усіх регіонах України, що дає змогу стверджувати про подальше загострення проблем у сфері формування, розвитку та використання трудового потенціалу села. Ускладнює процес вирішення проблем трудового потенціалу й факт надмірного демоекономічного навантаження. За умов невпинного демографічного старіння, на осіб працездатного віку покладається безліч завдань не тільки виробничого характеру, а й тих, що стосуються життєзабезпечення громадян, вік та психофізіологічний стан яких не відповідають критеріям економічної активності. У такому контексті особливого значення набуває якість медичного обслуговування, яке для сільських жителів залишається, здебільшого, недоступним через територіальну віддаленість закладів охорони здоров'я від місця проживання пацієнтів. За даними Міністерства охорони здоров'я України, первинна медична допомога сільському населенню надається понад як 3 тис. амбулаторій. Забезпеченість цими закладами на 10 тис. населення становить 2,4, тоді як європейський показник – 4,9. Тож, реалізація завдань економічної політики держави у частині формування та використання трудового потенціалу сільського населення потребує якісно нових підходів щодо розв'язання проблем зайнятості та функціонування системи медичного обслуговування. Те саме стосується й організації освітньо-виховного процесу, адже у сільській місцевості проблеми доступу до якісних освітніх послуг залишаються нерозв'язаними протягом десятиліть. Сільські діти значно менше залучені до дошкільної та позашкільної освіти, що зумовлює їх невідповідність до майбутнього навчання у школах та вищих навчальних закладах.

Суттєвий вплив на демографічну ситуацію на селі спричиняють житлові умови. І хоча у розрахунку на одну особу селяни на 13–19% більше, ніж жителі міст, забезпечені житлом, якість відповідного житлового фонду є незадовільною. Він є фізично та морально застарілим, некомфортним для проживання. Як вкрай незадовільний можна охарактеризувати і стан дорожньо-транспортної інфраструктури, зокрема автомобільних доріг, у сільській місцевості. За даними Мінінфраструктури України, близько десятої частини сільських населених пунктів не охоплено регулярним автобусним сполученням, подекуди, відсутні під'їзди із твердим покриттям. Найбільша кількість таких населених пунктів розташована у Чернігівській, Одеській, Харківській та Сумській областях. Близькою до критичної є й забезпеченість сільської місцевості об'єктами культурного призначення, значна частина яких перебуває у запустінні. Зрозуміло, що наразі успішність розв'язання проблем у сфері трудового потенціалу села перебуває під впливом широкого спектра факторів, серед яких і стан соціальної інфраструктури. Остання має задовольняти життєві потреби людини. Наявність ефективно функціонуючої соціальної інфраструктури є одним з визначальних чинників не лише соціальної стабільності та нарощування трудового потенціалу, а й ефективного господарювання. І навпаки, занедбаність ключових структурних елементів соціальної сфери – причина масового відпливу робочої сили з сільської місцевості та занепаду сільських територій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вирішення багатьох питань економічного, демографічного та соціального характеру залежить від того, наскільки ефективно використовуватиметься трудовий потенціал населення, у тому числі тієї його частини, що проживає у сільській місцевості.

Розв'язання соціально-економічних проблем сільського населення має забезпечувати реалізацію завдань аграрної політики, бути спрямованим на розвиток сільських територій, подолання бідності й безробіття, поліпшення умов проживання селян. Не викликає сумнівів, що відповідний комплекс заходів потребує державного патронату. Натомість, більшість державних програм щодо розвитку українського села усе ще має декларативний характер, а їх реалізація не забезпечується необхідними фінансовими ресурсами. Викорінення подібних підходів є передумовою розв'язання піднятих у статті проблем. Тільки зростаючий інтерес до проблем села і селянства, до проблем розвитку соціальної інфраструктури села може забезпечити реалізацію стратегічних орієнтирів аграрної політики України, закласти фундамент продуктової безпеки держави та досягнення пріоритетів сталого економічного розвитку.

Література

1. Брук С. Численность и расселение украинского этноса в XVIII – начале XX ст. / С. Брук, В. Кабузан // Советская этнография. – 1981. – № 5. – С. 15–32.
2. Голод в Україні у першій половині XX ст: причини та наслідки (1921–1923, 1932–1933, 1946–1947) : [матеріали міжнародної наукової конференції] / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, Інститут історії України НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, національний університет «Києво-Могилянська академія». – К., 2013. – 364 с.
3. Жученко В. Демографическое развитие Украинской ССР (1959–1970) / В. Жученко, В. Стешенко. – К., 1977. – С. 164–165.
4. Коваль М.В. Україна у Другій світовій і Великій вітчизняній війнах (1939–1945 рр.) / М.В. Коваль // Україна крізь віки : т. 12. – К., 1999.
5. Кульчицький С.В. Трагічна статистика голоду / С.В. Кульчицький // Голод 1932–1933 років на Україні: очима істориків, мовою документів. – К., 1990.
6. Куценко В.І. Соціальна сфера села у контексті забезпечення сталого розвитку / В.І. Куценко // Збалансоване природокористування. – 2012. – № 12.
7. Мельничук Д.П. Демографічний розвиток українського села: уроки історії, соціально-економічні загрози сучасності / Д.П. Мельничук, Г.А. Шпиталенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2016. – № 2(76). – С. 57–64.
8. Населення України – 2006. Соціально-демографічні проблеми українського села. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2007.
9. Перковський А.Л. Демографічні втрати Української РСР у 30-і роки / А.Л. Перковський, С.І. Пирожков // Український історичний журнал. – 1989. – № 8.
10. Яворська В. Історичний огляд міграційних процесів в Україні / В. Яворська, С. Куделіна // Історія української географії. – Тернопіль, 2006. – Випуск 2(14). – С. 104–111.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Легенчук С. Ф.

МИКИТЕНКО Н. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ДЕНИСЕНКО І. П.

ДП «Укрметртестстандарт»

АУТСОРСИНГ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті розглянуто підходи до визначення поняття «аутсорсинг», в т.ч. у сфері торгівлі. Особливу увагу приділено порівнянню вітчизняної та зарубіжної практики використання аутсорсингу роздрібними торговельними мережами. Проаналізовано фактори, які стримують розвиток аутсорсингу в роздрібних торговельних мережах України. Виявлені резерви застосування аутсорсингу в діяльності вітчизняних продовольчих торговельних мереж.

Ключові слова: аутсорсинг, роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа.

МУКІТЕНКО V. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

DENYSENKO I. P.

SE «Ukrmetrteststandard»

OUTSOURCING OF CHAIN STORES: GLOBAL TRENDS AND UKRAINIAN REALITIES

In the article the approaches to the definition of "outsourcing", including in the trade are considered. Special emphasis is paid to comparison of domestic and foreign practice of outsourcing usage in chain stores. The factors that hinder the development of outsourcing in the chain stores of Ukraine were analyzed. Reserves of using outsourcing in activity of domestic chain food stores were disclosed.

Keywords: outsourcing, retail, chain stores.

Постановка проблеми. Україна є одним з найбільш прогресуючих та великих споживчих ринків у Центральній та Східній Європі (в ній мешкає 42,8 млн осіб, 87 % витрат яких припадає на придбання товарів і послуг) [1, 2]. Тому сьогодні для перемоги у боротьбі за вибагливого покупця доводиться використовувати весь спектр можливостей і досягнень, які пропонує сучасний передовий вітчизняний і світовий досвід. Одним з таких перевірених методів участі підприємств у конкурентній боротьбі вважається аутсорсинг.

Оскільки сфера роздрібно торгівлі є найбільш кризовитривалою та стрімко зростаючою за темпами розвитку, застосування в даній галузі аутсорсингу набирає особливий обертів та актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням аутсорсингу присвячено наукові праці таких вітчизняних та іноземних економістів, як Б.О. Анікін, Ж.-Л. Бравар, А.Г. Загородній, О.В. Зозульов, С.О. Календжян, С. Клементс, А.Х. Курбанов, Р. Морган, Г.О. Партин, О.В. Прохоренко, І.Л. Рудая, В.В. Синяєв, Дж. Хейвуд. Проте аналіз існуючих досліджень показав, що недостатню увагу приділено саме аутсорсингу торговельного підприємства: його економічному значенню, ролі, особливостям і резервам застосування в сучасних роздрібних торговельних підприємствах України.

Останніми роками вітчизняними і зарубіжними науковцями підготовлено цілу низку наукових праць, які присвячені проблемам функціонування і розвитку підприємств роздрібно торгівлі. Найбільш відомими авторами є В.В. Апопій, І.О. Бланк, Н.О. Голошубова, Ю.В. Кузнєцова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, В.В. Нікішкін, В.А. Павлова, О.В. Чкалова та ін. Втім проблема застосування аутсорсингу вітчизняними торговельними підприємствами, особливо роздрібними торговельними мережами, в науковій літературі представлена недостатньою мірою.

Мета статті. Враховуючи значущість отриманого наукового доробку, метою статті є узагальнення існуючої світової і вітчизняної практики використання аутсорсингу в роздрібних торговельних мережах та обґрунтування рекомендацій щодо розширення можливостей застосування в них аутсорсингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «аутсорсинг» (outsourcing) має англійське походження та дослівно переводиться як використання зовнішніх джерел або засобів.

В економічній літературі існує ціла низка визначень аутсорсингу, втім ми згодні з точками зору двох науковців. Так, російський професор Рудая І.Л. вважає, що аутсорсинг визначається як сучасна методологія управління в економічних системах, заснована на інтеграції основних ресурсів та компетенцій організації з ресурсами і компетенціями зовнішніх постачальників спеціалізованих послуг (аутсорсерів), що забезпечує досягнення синергетичного ефекту [3, с.7]. Її українська колега Прохоренко О.В. трактує аутсорсинг як сукупність відносин, пов'язаних з відмовою від власного виконання бізнес-процесів або їхніх складових, яка направлена на підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок використання ресурсу зовнішнього суб'єкта господарювання [4, с.5].

Ми ж в своїй дефініції намагалися акцентувати увагу на наступних базових постулатах аутсорсингу:

– будь-яка організація повинна зосередити зусилля, час, ресурси на тих процесах, в яких вона є «профі» та які приносять їй найбільшу ефективність (це рівною мірою стосується і організації-замовника аутсорсингових послуг, і аутсорсера);

– аутсорсингові відносини щодо підтримки окремих функцій формуються на безперервній довгостроковій основі, чим істотно відрізняються від сервісного і абонентського обслуговування, які зазвичай носять разовий або фрагментарний характер;

– аутсорсинг розглядається як інструмент досягнення сукупного позитивного ефекту від поєднання власних ресурсів організації із зовнішніми ресурсами (скорочення витрат в зв'язку зі зміною їх структури, зменшення ряду витратних статей, фокусування уваги на ключових бізнес-процесах, підвищення конкурентоспроможності продукції та якості обслуговування споживачів, оптимізація чисельності персоналу, скорочення частки капітальних інвестицій, зменшення ризиків, підвищення гнучкості організації тощо).

Отже, власний варіант визначення сформульовано таким чином: аутсорсинг представляє собою систему довгострокових відносин, засновану на передачі організацією частини неосновних або малоефективних процесів зовнішнім постачальникам спеціалізованих послуг з метою отримання синергетичного ефекту від інтеграції ресурсів організації з ресурсами зовнішніх суб'єктів господарювання (аутсорсерів).

Слід наголосити, що історично спершу (ще на початку XX ст.) аутсорсинг був застосований у практиці американських й англійських юридичних фірм щодо вирішення вузькоспеціалізованими фахівцями ряду юридичних питань [5, с.8]. Нині, з поглибленням розподілу праці, він проник в усі сфери діяльності сучасних підприємств. Не залишилася осторонь таких тенденцій і сфера роздрібної торгівлі, яку можна вважати стимулом економічного зростання будь-якої держави та потужним двигуном вітчизняної економіки. На думку російського економіста Синяєва В.В.: «Аутсорсинг послуг торгівлі – це комплексна система передачі корпоративних функцій торговельного підприємства на виконання зовнішнім організаціям задля оптимізації сукупних витрат, скорочення термінів виконання замовлень та підвищення якості менеджменту» [6, с.197].

Загалом на світовому ринку лідерами у споживанні послуг аутсорсингу в сфері торгівлі є США (частка світового ринку торгівлі становить 36%), Західна Європа (відповідно 29%), а також Східна і Центральна Європа (відповідно 13%) [6, с.199]. Порівняльний аналіз особливостей застосування аутсорсингу в світі та в Україні засвідчив, що в розвинутих країнах аутсорсинг зарекомендував себе як ефективна бізнес-модель, яка дозволяє розв'язувати цілу низку господарських проблем, а в Україні аутсорсинг є скоріше епізодичним явищем передання зовнішнім організаціям найменш налагоджених процесів, які не мають стратегічного значення, задля зменшення або зняття навантаження з власних співробітників. Зокрема, для вивчення досвіду українських та іноземних компаній, які функціонують на території України, холдингом АНКОР було проведено дослідження рейтингу бізнес-процесів та функцій, які в Україні найчастіше передаються на аутсорсинг (рис. 1) [7]. Серед опитаних підприємств лише 36% передають на аутсорсинг бізнес-процеси.

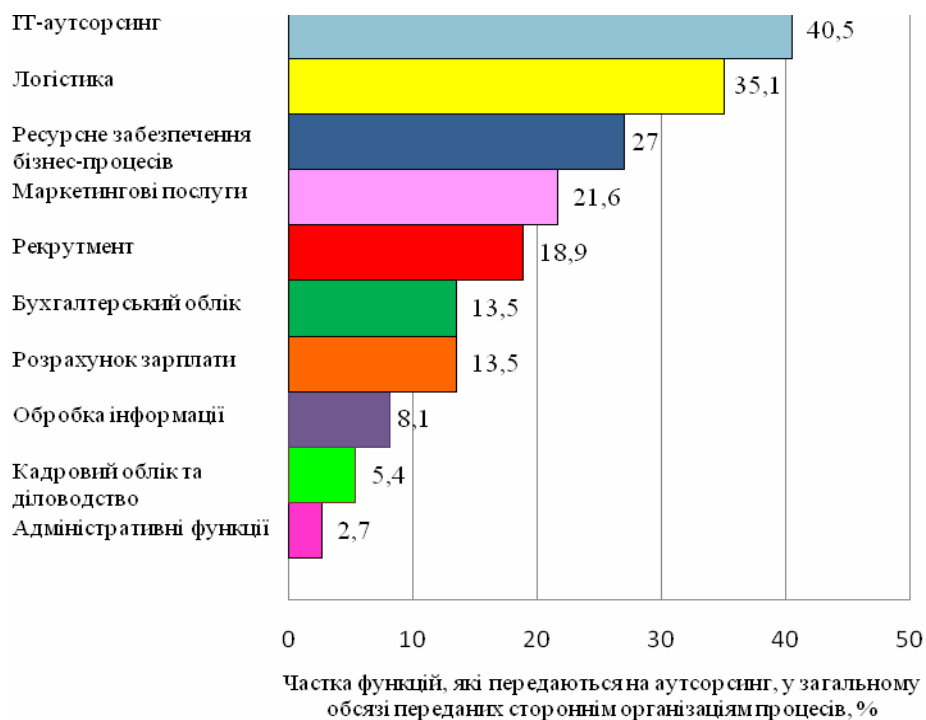


Рис. 1. Рейтинг бізнес-процесів та функцій, які вітчизняні підприємства передають на аутсорсинг

Аналізуючи рис. 1, можна дійти висновку, що найбільш популярними процесами, які підприємства України «делегують» аутсорсерам, є ІТ-аутсорсинг та аутсорсинг логістики, що в цілому відповідає світовим тенденціям та пріоритетам. Також нами було вивчено мотивацію підприємств, які обрали таку організаційно-управлінську новачку, як аутсорсинг (рис. 2).

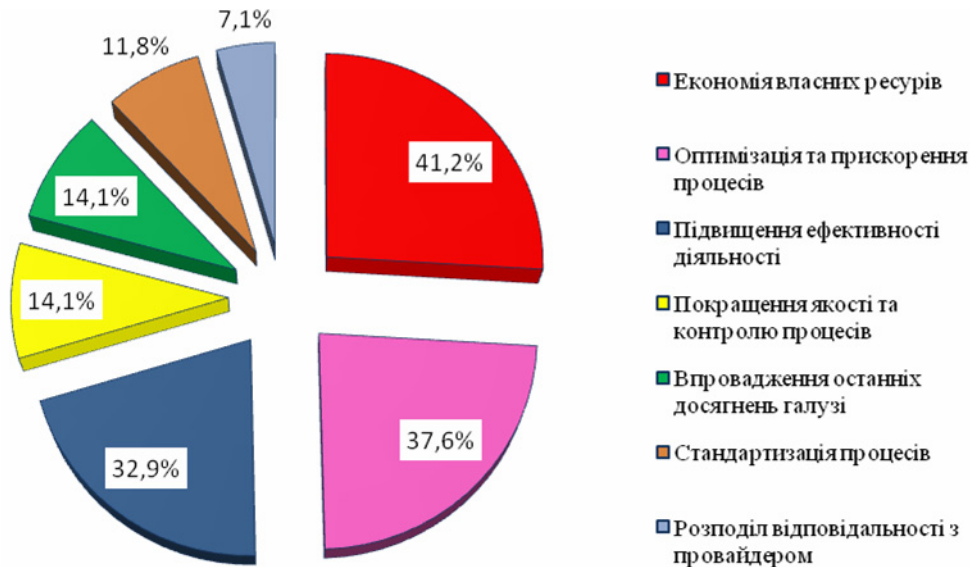


Рис. 2. Переваги застосування вітчизняними підприємствами аутсорсингу бізнес-процесів та функцій [7]*

*була можливість обирати необмежену кількість варіантів відповідей

Рис. 2. Переваги застосування вітчизняними підприємствами аутсорсингу бізнес-процесів та функцій [7] (була можливість обирати необмежену кількість варіантів відповідей)

Відповідно до рис. 2, переважаючою метою впровадження бізнес-моделі аутсорсингу за кризових умов в Україні виступають скорочення витрат або економія власних ресурсів (41,2% підприємств від загальної кількості опитаних), зменшення часу виконання процесів (37,6%), підвищення ефективності діяльності (32,9%), а супутніми цілями виступають покращення якості і контролю процесів, можливість використовувати передові галузеві досягнення та стандартизувати процеси, а також зменшити ризики в організації процесів.

За результатами дослідження зарубіжного досвіду та досвіду функціонування вітчизняних торговельних мереж, які є рушійною силою розвитку роздрібної торгівлі, було побудовано життєвий цикл аутсорсингових послуг (рис. 3 складено на основі схеми, запропонованої Кузнецовою Ю.В. [8, с.15]).

З огляду на рис. 3 можна зробити висновок, що вітчизняні роздрібні торговельні мережі лише починають застосовувати аутсорсинг в своїй діяльності, фокусуючи увагу при цьому саме на неключових бізнес-процесах та допоміжних функціях (див. рис. 1). В той час як в зарубіжних країнах рівень розвитку аутсорсингового ринку досяг такої стадії довіри і прогресу, коли організація-замовник аутсорсингових послуг запрошує аутсорсера для реорганізації роботи підрозділів, проектування й впровадження нової системи управління та передання замовнику потрібного комплексу знань, умінь, навичок, які знадобляться йому для подальшого незалежного від аутсорсера господарювання.

Перш, ніж аналізувати конкретний досвід застосування аутсорсингу в роздрібній торгівлі, доречно оцінити стан та можливі напрями її розвитку в Україні. Оскільки в 2015–2016 рр. мали місце девальвація гривні, падіння реальних доходів населення та, відтак, зниження купівельної спроможності українців, це позначилося на тенденціях розвитку роздрібної торгівлі, зокрема:

- зменшилися обсяги продажу товарів в натуральному вимірі, а загальний товарообіг скоротився на 20,7 %;
- відбулося заміщення імпортних товарів вітчизняними аналогами (так, обсяги продажу продовольчих товарів від українського виробника збільшилися аж до 85,2%);
- покупці продовжували переорієнтовуватися на дешеві групи товарів, зокрема, товари продовольчої групи (частка товарообороту продуктів харчування склала 58,6%);
- в товарній структурі роздрібного товарообороту 2015 року продовольчі товари займали 41,1%, причому в загальному обсязі товарообороту близько 33% склала частка мережевих продовольчих операторів;

– споживачі більш тяжіли до форматів магазинної торгівлі низького цінового сегменту («магазини біля дому» і «дискаунтери») [5, с.39-40].

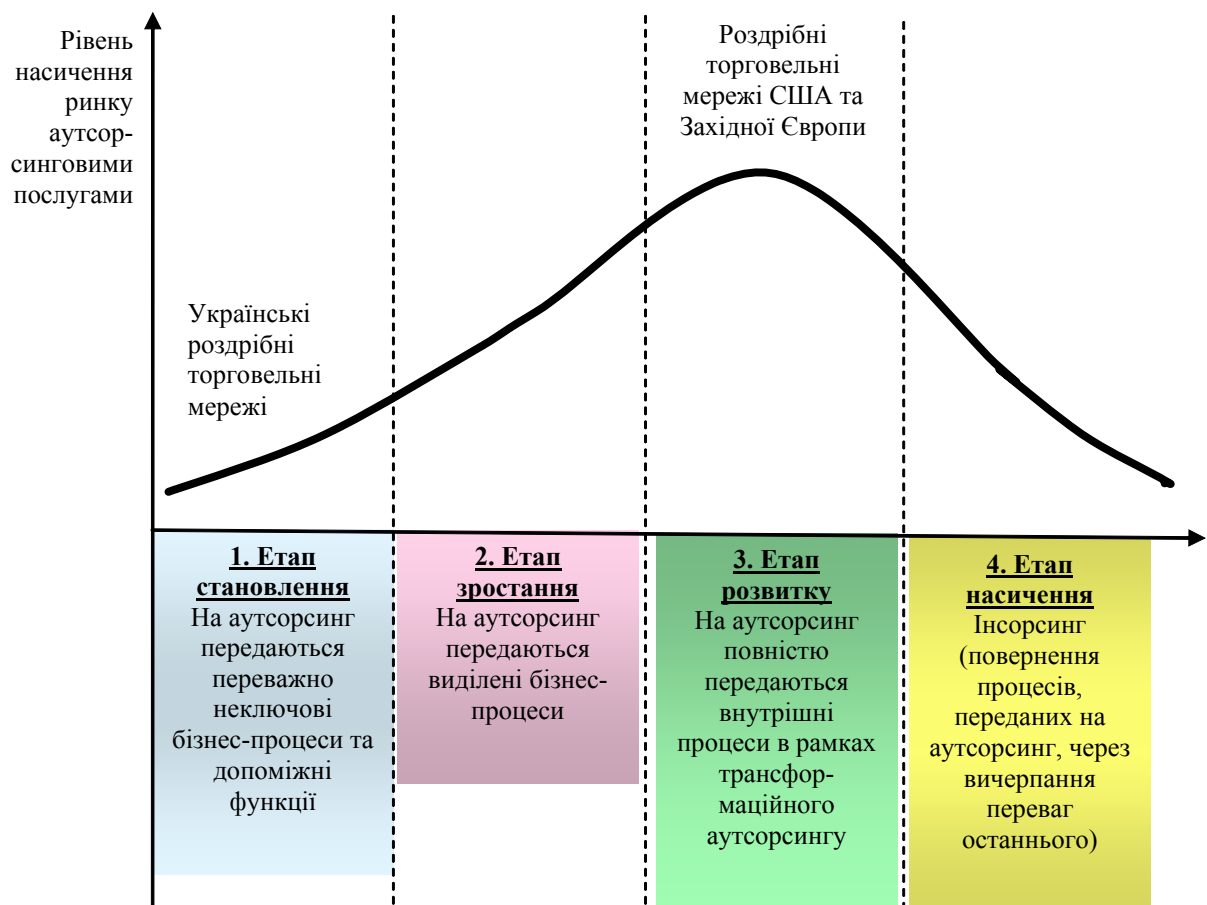


Рис. 3. Стадії життєвого циклу аутсорсингових послуг в роздрібних торговельних мережах України, США та Західної Європи

З наведеного аналізу можна зробити висновок, що на сьогоднішній день основними представниками галузі роздрібної торгівлі, до яких більш лояльні споживачі та які мають достатні підстави для інтенсивного розвитку в Україні, є роздрібні продовольчі мережі.

Структурний розподіл даного ринку є неоднорідним, а підходи щодо застосування аутсорсингу в вітчизняних торговельних мережах – далеко неоднозначними. В таблиці 1 представлено найбільші роздрібні торговельні мережі України з виокремленням сфери застосування ними аутсорсингу.

Аналіз таблиці 1 свідчить про те, що торговельна мережа АТБ зробила ставку на централізацію усіх ключових та допоміжних функцій, не бажаючи передавати на аутсорсинг жодної з них. Єдиний виняток з цього правила зроблено на користь так званої «холодної» логістики, тобто процесів щодо зберігання, обробки та доставки в торговельну мережу специфічних категорій товарів, які вимагають особливого режиму обслуговування, зокрема, охолодженої, замороженої продукції та продукції категорії «овочі-фрукти».

Протилежної позиції притримується її найближчий конкурент – мережеві магазини Торговельно-промислової групи Fozzy Group, які широкі відкриті до співпраці з аутсорсерами, прикладом чого слугує багаторічний досвід взаємовигідної роботи Fozzy Group та логістичної компанії УВК. Як видно з таблиці 1, аутсорсинговий вибір стосується не лише логістики замороженої та овочево-фруктової продукції, а й охоплює широкий спектр питань щодо рекламно-маркетингової діяльності, телекомунікаційної сфери та застосування електронної комерції в процесі продажу товарів мережі (послуги з доставки продуктів Zakaz.ua).

Особливий інтерес представляє досвід використання аутсорсингу в торговельних мережах, які до нас «завітали» з Європи і Прибалтики. Йдеться про мережі Metro Cash & Carry, Auchan, Billa, Novus. Усі вони сповідують принцип активного застосування прогресивних моделей бізнес-відносин, однією з яких є саме аутсорсинг. Зокрема, в 2012 році компанією «Укрлогістика» відкритий розподільчий центр для мережі Metro Cash & Carry, а у 2014 році – для мережі Billa. Причому перша згадана мережа зважилася на відважний крок, віддавши на аутсорсинг весь цикл логістичних послуг. Також Metro Cash & Carry «делегувала» стороннім організаціям ряд неключових процесів типу реклами та зв'язків з громадськістю,

проведення технічного обслуговування, інвентаризації, застосування Internet-технологій щодо реалізації продукції тощо.

Таблиця 1

Матриця бізнес-процесів та функцій, переданих на аутсорсинг найбільшими роздрібними продовольчими мережами України*

Назва торговельної мережі, рік виходу на ринок України	Формати магазинів роздрібною торгівлі (кількість магазинів станом на 2015 р.)	Обсяг товарообороту за 2015 р.	Бізнес-процеси та послуги, які торговельна мережа передала на аутсорсинг							
			Логістичні процеси	Реклама та PR-заходи	Сервісне обслуговування обладнання	Технічна підтримка центра обробки даних	Електронна комерція	Інвентаризація	Послуги лінійного персоналу	Охорона та клінінг
АТБ (ТОВ «АТБ-маркет»), 1993 р.	М'який дискаунтер (784)	46,7 млрд грн	+							
Торговельно-промислова група Fozzy Group, 1997 р.	Супермаркети Сільпо (273), преміум-магазини Le Silpo (4), гіпермаркети Fozzy Cash & Carry (10), магазини біля дому Фора (239)	46,5 млрд грн	+	+	+			+		
METRO Cash & Carry (METRO Group), 2003 р.	Центри оптової торгівлі (cash&carry) (29)	10 млрд грн	+	+	+			+	+	+
Auchan (ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»), 2008 р.	Гіпермаркети (12)	€54,2 млрд (Auchan Holding)	+			+	+	+	+	
Billa (Rewe Group), 2000р.	Супермаркети (39)	€43,7 млрд (Rewe Group)	+		+				+	
NOVUS, (ТОВ «НОВУС Україна»), 2008 р.	Супермаркет, гіпермаркет, магазин біля дому (всього 40)	4,8 млрд грн			+			+		
Караван (ТОВ «Караван»), 2001р.	Гіпермаркети (9)	3,3 млрд грн	+	+					+	

* складено на основі даних <http://allretail.ua/> та <http://trademaster.ua/>

Торговельна мережа Auchan є яскравим зразком наслідування в Україні європейського досвіду та прогресивного відношення до аутсорсингу. Незважаючи на відносно нетривалий час її функціонування на вітчизняному ринку, практика передачі на аутсорсинг охоплює такий широкий спектр питань, як логістичні послуги, проведення інвентаризації, застосування електронної комерції в сфері продажу товарів, сервісне обслуговування корпоративних центрів, які автоматизують бізнес-процеси та дозволяють зберігати і обробляти корпоративну інформацію. Крім того, Auchan активно застосовує аутсорсинг персоналу, коли до виконання визначених функцій на підприємстві залучається лінійний персонал, послуги якого, до речі, надає аутсорсингова організація ТОВ «Квелл».

Подібним до Auchan, але дещо вужчим, є комплекс переданих на аутсорсинг послуг австрійською торговельною мережею Billa. А от продовольча мережа з литовськими коренями Novus з пересторогою відноситься до аутсорсингу, тому залучила зовнішніх виконавців лише для комплексного сервісного і технічного обслуговування обладнання й інформаційної інфраструктури (SystemGroup Україна) та Internet-послуг щодо доставки продуктів Zakaz.ua.

Заслуговує на окрему увагу підхід торговельної мережі Караван, яка спрямувала на аутсорсинг весь

цикл логістичних послуг, співпрацюючи з логістичним провайдером ТОВ «Рабен Україна», а також застосовує маркетинговий аутсорсинг щодо розробки і впровадження промо-програм та надання допомоги в розвитку її власних торгових марок Агентством маркетингових комунікацій Seven Communications. Крім того, Караван користується аутсорсингом послуг лінійного персоналу (працівники торгової зали, фасувальники тощо).

Разом з тим, нами було проаналізовано причини небажання, а часто нерішучості керівництва роздрібних торговельних мереж в питаннях вибору бізнес-моделі аутсорсингу (рис. 4).

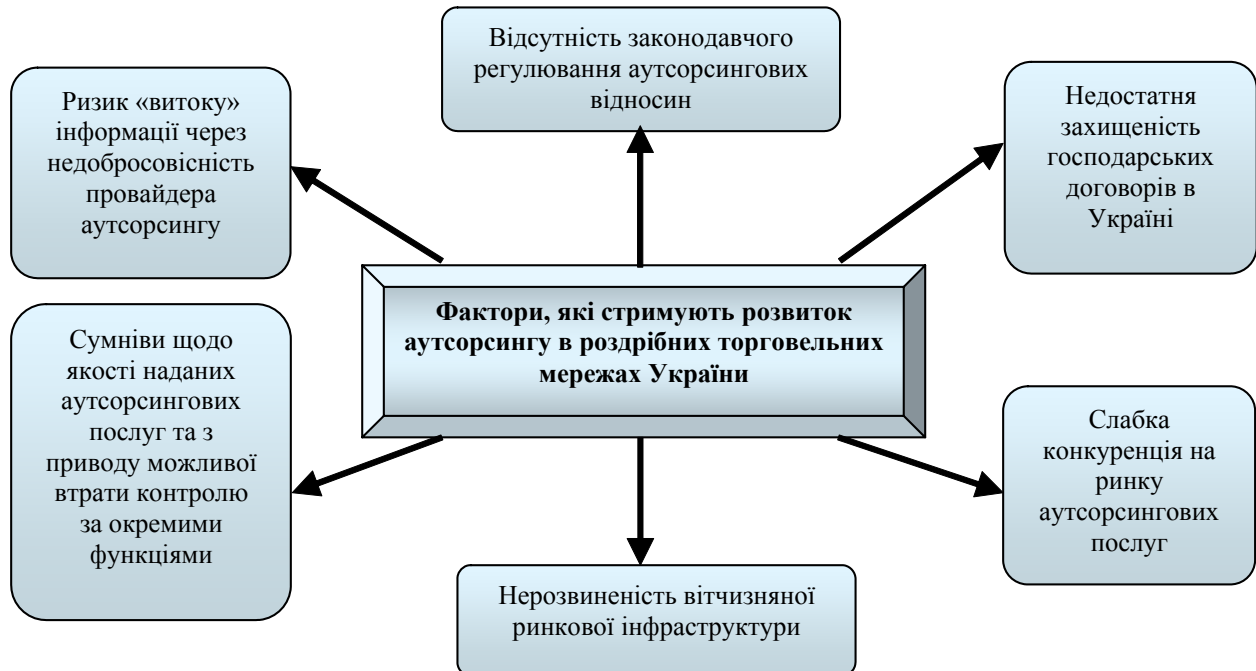


Рис. 4. Причини небажання роздрібних торговельних мереж застосовувати аутсорсинг

«Першу скрипку» в цьому грає несприятливість нормативно-правового поля формування аутсорсингових відносин, починаючи з невідлагодженості законодавчого механізму регулювання аутсорсингу та завершуючи недостатньою захищеністю будь-яких господарських договорів в Україні. Ринкова кон'юнктура також працює не на користь розвитку зазначених відносин, адже повноцінних аутсорсингових організацій на вітчизняному ринку замало, відсутні належні умови для здорової конкуренції між ними, розповсюджено явище недобросовісності і ненадійності бізнес-партнерів, а ринкова інфраструктура знаходиться у плачевному стані через отримання у спадок складських приміщень радянського «замісу», часто консервативні і непристосовані до нових умов господарювання стереотипи управлінського мислення і т.д. Крім того, на думку Загороднього А.Г. і Партіна Г.О., однією з основних причин недостатньої ефективності аутсорсингу в Україні є відсутність сформованої культури аутсорсингових взаємовідносин [6, с.93]. Також через недостатній практичний досвід та неналагодженість в Україні системи оприлюднення прогресивної зарубіжної та вітчизняної практики застосування аутсорсингу поширено скептичне ставлення до нової моделі підприємництва.

Таким чином, як засвідчив аналіз вітчизняного досвіду застосування аутсорсингу, продовольчі торговельні мережі не повною мірою використовують його переваги у практичній діяльності, існує великий обсяг незадіяних резервів. Враховуючи зарубіжну та вітчизняну практику в цьому напрямі, досить важливо імплементувати досвід розвинених країн до сучасних українських реалій. Тому нами було сформульовано найперспективніші напрями застосування аутсорсингу в роздрібних торговельних мережах:

1. Логістичний аутсорсинг, який представляє собою гнучку модель організації розподільчого центру. Переваги даного виду аутсорсингу очевидні: по-перше, торговельній мережі не потрібно вкладати значні інвестиції в будівництво, оренду, оснащення і обслуговування складських приміщень, у неї з'являється можливість оптимізувати власні витрати завдяки концентрації логістики «в одних руках» та сфокусуватися на магістральних бізнес-процесах, а по-друге, логістична організація гарантує кваліфіковану організацію процесів управління запасами, складування, транспортування товарів, адже володіє всіма необхідними компетенціями в сфері ритейл-логістики.

2. Аутсорсинг персоналу як інструмент залучення до діяльності підприємства співробітників потрібної кваліфікації. В роздрібних мережах доречніше використовувати такий різновид аутсорсингу, як лізинг лінійного персоналу, який передбачає можливість заміни штатних працівників висококваліфікованими фахівцями зовні або використання додаткових професіоналів для розв'язання

супутніх задач, наприклад, в періоди підвищення навантаження, розширення торговельної мережі тощо. Це дає змогу збільшити чисельність співробітників підприємства без внесення змін до штатного розкладу, зекономити на податках, внесках у соціальні фонди, витратах щодо обслуговування робочих місць та ін.

3. Інвентаризаційний аудит, сутність якого зводиться до перевірки наявності товарно-матеріальних цінностей, готівкових та безготівкових коштів, контролю товарних запасів, виявлення зіпсованих і прострочених товарів тощо. В сфері торгівлі дані процеси набувають особливої актуальності через широкий товарний асортимент та високу оборотність товарів. Якщо за кордоном вже давно увійшло у практику – проводити незалежний інвентаризаційний аудит, то в Україні переважна більшість керівників торговельних мереж навіть не знають про аутсорсинг інвентаризації, віддаючи перевагу проведенню інвентаризації силами власних співробітників, тим самим піддаючи сумніву об'єктивність і неупередженість даної перевірки.

4. Обслуговування інфокомунікаційної інфраструктури торговельної мережі, або застосування комплексного ІТ-аутсорсинга. Зокрема, за кордоном є розповсюдженим явище передачі сторонній організації таких супутніх послуг, як монтаж і обслуговування оргтехніки, програмного забезпечення, технічна підтримка комунікаційної апаратури, прокладання комунікаційних мереж, а також сервісне обслуговування центрів обробки мережевої інформації, проте вітчизняні підприємства, перестраховуючись від витоку важливих корпоративних даних, здебільшого не довіряють зазначені операції спеціалізованим організаціям, обходячись власними кадрами і коштами.

5. Передача на аутсорсинг таких інструментів маркетингу, як процес формування взаємовідносин зі споживачами, робота контакт-центрів та мерчандайзинг. Щоб не відволікатися від основних нагальних справ, більшість західних компаній взагалі розташовують контакт-центри в місцях з дешевою робочою силою, а інколи навіть в інших країнах. Обираючи аутсорсинг мерчандайзинга, торговельна мережа матиме можливість сфокусуватися не на створенні сприятливих умов суперництва між конкуруючими мерчандайзерами постачальників (в результаті чого страждають і виробники, і ритейлери, і споживачі), а на забезпеченні незалежного і ефективного просування до покупця товарів різних брендів, а також оптимізації товарних запасів на складах і в торговельній залі.

6. Аутсорсинг допоміжних функцій, що дозволятиме торговельній мережі скорочувати фінансові витрати на непрофільні і забезпечувальні процеси (охоронний, клінінговий сервіс та ін.) і зорієнтуватися на тих видах діяльності, якими вона володіє майстерно та отримує від цього найбільшу матеріальну винагороду.

Висновки. Як засвідчив світовий і вітчизняний досвід, аутсорсинг може бути взятий на озброєння будь-якими підприємствами, незалежно від їх спеціалізації, масштабів і географії діяльності, штату співробітників, різноманітності бізнес-процесів. Розумно і зважено використовуючи потенціал аутсорсингу, адекватно оцінюючи його можливості і ризики та обираючи ефективні аутсорсингові схеми, роздрібні торговельні мережі матимуть змогу посилити акценти на вирішенні стратегічних бізнес-завдань, оптимізувати витрати на непрофільні процеси та зрештою підвищити рівень обслуговування споживачів і свою конкурентоспроможність. Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з розробкою алгоритму процесу прийняття рішень стосовно доцільності застосування конкретного виду аутсорсингу в роздрібних торговельних мережах.

Література

1. Україна у цифрах у 2015 році : статистичний щорічник / за ред. І.М. Жук. — К. : Держаналітінформ, 2016. — 239 с.
2. Рынок розничной торговли Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hub.kyivstar.ua/rynok-rozничnoy-torgovli-ukrainy/>
3. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика : монография / И.Л. Рудая – Самара: Изд-во «Универс-групп», 2009. – 230 с.
4. Управління аутсорсингом на машинобудівному підприємстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Олена Вікторівна Прохоренко. – Х. : НТУ «ХП», 2015. – 23 с.
5. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
6. Синяев В.В. Обоснование экономической целесообразности выбора услуги аутсорсинга в сфере розничной торговли / В.В. Синяев // Торгово-экономический журнал. – 2015. – Том 2. – № 3. – С. 197–212.
7. Анализ востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravotoday.in.ua/ru/press-centre/market-viewing/view-38/>
8. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными торговыми сетями : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Юлия Викторовна Кузнецова. – Нижний Новгород : НГСА, 2012. – 26 с.
9. Рейтинг ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/CETop500_2016_ua.pdf

10. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // *Фінанси підприємств*, 2009. – № 9. – С. 87–97.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н. Бай С. І.

УДК 678:71(477.44)

МОРОЗ О. В.
Вінницький державний технічний університет
ІВАНЦОВ В. В.
Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЧЧИНИ

У статті досліджено стан і проблеми швейної промисловості Вінниччини та визначені перспективні напрями розвитку підприємств.

Ключові слова: легка промисловість, швейна промисловість, проблеми розвитку, давальницька сировина, конкурентоспроможність.

MOROZ O. V.
Vinnitsa State Technical University
IVANTSOV V. V.
Vinnitsia Institute of Designing Clothes and Entrepreneurship

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE GARMENT INDUSTRY IN VINNYTSIA REGION

The state and problems of the garment industry of Vinnytsia region were researched and perspective trends of enterprises' development were defined in this article. The authors analyzed the reasons for the decline of the garment industry, which led to the emergence of complex problems in this sector of the economy. At the present stage of economic development an important factor in the rehabilitation of light industries, particularly the garment industry, is the expansion of foreign trade that could accelerate market transformation of the economy, joining it in world commodity markets, generate foreign exchange reserves required for modernization and restructuring of production.

Key words: light industry, garment industry, development problems, tolling raw materials, competitiveness.

Вступ. Швейна промисловість відіграє важливу роль у розвитку народного господарства та в житті кожної людини. Необхідність розвитку швейної промисловості зумовлена тим, що галузь виробляє продукцію для задоволення потреб споживачів, забезпечує добробут населення. Розвиток швейної промисловості дасть змогу забезпечити зайнятість населення, задоволення потреб споживачів і наповнення бюджету, який у свою чергу, сприяє розвитку науково-ємних галузей. Що стосується Вінниччини, то швейна промисловість також знаходиться у вкрай скрутному становищі і не виконує основну функцію – забезпечення населення товарами першої необхідності (насамперед, одягом), а продукція швейної промисловості втратила конкурентоспроможність на споживчому ринку.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження стану та проблем швейної промисловості Вінниччини та визначення перспектив розвитку даної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку легкої промисловості України, зокрема швейної промисловості, їх роль та місце в національній економіці, розробкою механізму забезпечення конкурентоздатності та інвестиційної привабливості швейних підприємств займалися багато економістів та вчених, серед них Ю.М. Бездітко, Н.Б. Бідник, О.О. Гончаренко, М.С. Грінчук, О.О. Заремба, Г.О. Земська, Ю.В. Нефьодова, Л.М. Очеретько, В.В. Подольна, Є.Б. Хаустова, Н.В. Чаленко, Є.Б. Яцишин та інші. Однак проблеми вітчизняних підприємств-виробників одягу все ще залишаються не вирішеними. Тому виникає необхідність подальшого дослідження в цьому напрямі з метою розроблення заходів подальшого зростання швейних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Легка промисловість тісно пов'язана з багатьма суміжними галузями промисловості та обслуговує весь господарчий комплекс й тим самим підвищує економічну та стратегічну безпеку держави. В нових геополітичних умовах розвинуті країни приділяють особливу увагу розвитку цієї галузі, розглядають її як пріоритетну і дають їй істотну державну підтримку [6]. Легка промисловість є найбільш ринковою орієнтованою промисловістю з-поміж них. Тому провідною силою, яка безпосередньо впливає на розвиток ринку продукції легкої промисловості, зокрема швейної галузі, є споживач. Зі зниженням реальної заробітної плати споживач змушений орієнтуватися на дешеву контрабандну продукцію, яка реалізується на речових ринках, тому що все частіше цінова складова конкурентоспроможності швейних виробів відіграє головну роль при виборі продукту. Виробництво українських швейних виробів незначне. Щодо інших країн, то в процесі виробництва ще на стадії розробки продукція користується з урахуванням національної складової країни-виробника товарів швейної промисловості.

Асортиментний ряд випуску товарів залежить від багатьох суб'єктивних чинників, зокрема: модних тенденцій, сезонності, особливостей кліматичних умов, смаків, уподобань та попиту споживачів тощо [3]. В

результаті вітчизняний споживач позбавлений об'єктивного вибору, тобто його змушують купувати те, що представлено на ринку, а не те, що він бажає.

З відкриттям кордонів на ринок надходять дешеві неякісні товари іноземних виробників (переважно з Польщі, Китаю, Туреччини). Але ці товари конкурують з продукцією вітчизняних виробників, здебільшого за різноманітністю кольорів, зручності у використанні та ціною. Проблема насичення ринку швейної промисловості товарами іноземного походження лишається актуальною і сьогодні.

Кризовий стан підприємств легкої промисловості, зокрема швейної, викликаний такими причинами [1, 4]:

- відсутність стратегії розвитку легкої промисловості державної форми власності;
- перехід підприємств галузі в малий бізнес з метою сплати єдиного податку або навіть у тіньовий сектор економіки;
- зростання імпорту, частина імпортованих товарів надходять на територію України за зниженими ввізними митними платежами або контрабандою, що порушує баланс сумлінної конкуренції;
- складне податкове навантаження;
- відсутність власної сировинної бази на території України;
- відсутність мотивації праці, заробітна плата робітників швейних підприємств дуже низька, а це не сприяє залученню молодих кадрів;
- низька платоспроможність населення;
- недостатньо уваги приділяється якості продукції та вивчення смаків споживачів;
- недоступність кредитування для підприємств промисловості;
- відсутність у вітчизняного виробництва спеціалізованого обладнання, необхідного для виробничого процесу;
- незначне бюджетне фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з розробки нових технологій;
- велика частка продукції нелегального походження (як іноземні, так і вітчизняного);
- неврахування менталітету та традицій українського населення в процесі моделювання одягу.

Легка промисловість, зокрема швейна, протягом останніх років зіткнулась з рядом проблем, які призвели до погіршення показників її діяльності. До основних причин треба віднести фінансову кризу, нерівноправність в системі оподаткування, зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів та споживчого попиту на них можуть призвести до руйнівних наслідків [4].

Причини занепаду швейної промисловості призвели до виникнення складних проблем у цьому секторі економіки. До них можна віднести наступні [2, 5]:

- застарілі виробничі фонди заводів і фабрик, які визначають їхню низьку інвестиційну привабливість для здійснення інноваційної моделі модернізації та розвитку промисловості;
- дефіцит коштів, необхідних для забезпечення поточного функціонування і розвитку підприємств галузі;
- правова неврегульованість відносин власності в галузі, у результаті чого виникає ситуація, в якій інтереси держави та бізнесу не перетинаються;
- неефективна система управління галуззю, яка постійно ускладнюється необґрунтованими процесами реорганізації;
- незначне фінансування виконання наукових досліджень за пріоритетними напрямками розвитку легкої промисловості;
- невідповідність цін на обладнання підприємств швейної галузі та швейних виробів;
- робота в галузях легкої промисловості вважається непрестижною, окрім індустрії моди, порівняно з іншими галузями народного господарства через розмір заробітної плати та низький рівень соціального забезпечення.

Одним із видів промислової діяльності Вінниччини є легка промисловість, яка є важливою з виробництва товарів народного споживання. Вона включає понад 40 підприємств різних форм власності: публічні акціонерні товариства, колективні підприємства, виробничо-комерційні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні. На Вінниччині сконцентрована значна частка швейної промисловості, яка може забезпечити ринок одягу практично усіма типами виробів.

Швейна промисловість Вінниччини має найбільшу серед інших галузей залежність від давальницької сировини – її частка по окремих асортиментних групах сягає 60–100%. У 2015 р. відставання в галузі, яке спостерігалось у 2006–2014 рр. було подолано – випуск товарів швейної промисловості підприємствами області склав 100,5% від рівня виробництва 2014 р. [7].

За умови, що майже кожне друге підприємство швейної промисловості працює на давальницькій сировині, незмінно низькою залишається частка цього виду виробництва у структурі реалізації продукції області. Як і в попередньому році, вона не досягла одного відсотка. Всього за 2015 р. швейними підприємствами області реалізовано продукції на 220,4 млн грн за чотири місяці поточного року – на 77,2 млн грн. Аналіз статистичних показників показує, що у 2015 р. відставання в галузі, яке спостерігалось у 2014 р., було подолано.

Виробництво основних видів швейної промисловості Вінниччини за 2014–2015 рр. (тис. шт.)

Продукція	Вироблено продукції	
	за 2015 рік	за 2014 рік
Комплекти і костюми чоловічі та хлопчачі	52.2	39.0
Піджаки та блайзери чоловічі та хлопчачі	6.4	47.7
Брюки, бриджі чоловічі та хлопчачі	21.9	2.0
Комбінезони з нагрудниками та бретелями	5.8	4.1
Комплекти і костюми жіночі та дівчачі	1.6	1.4
Пальта, півпальта, плащі, накидки чоловічі та хлопчачі	83.0	88.3
Пальта, дошовики, півпальта, накидки трикотажні чоловічі та хлопчачі	91.1	89.1
Сукні жіночі та дівчачі (крім трикотажних)	25.4	17.4
Спідниці та спідниці-брюки жіночі та дівчачі	7.0	3.9
Сорочки чоловічі та хлопчачі	194.9	155.2
Блузки, сорочки та батники жіночі та дівчачі	214.2	152.9
Жилети, анораки, лижні куртки жіночі та дівчачі	8.0	1.1
Жакети та блайзери жіночі та дівчачі	74.2	67.1
Кальсони, труси, сорочки нічні піжами, халати	131.4	34.3

Джерело: Статистичний щорічник Вінниччини за 2015 рік

Завдяки роботі на сировині замовника у 2015 р. в порівнянні з попереднім роком у виробництві виробів та одягу з текстилю було збільшено виробництво: чоловічі та хлопчачих піджаків та блайзерів (на 23,8%), сорочки (на 25,6%); жіночих та дівчачих жакетів та блайзерів (на 10,6%), блузок, сорочок та бантів (на 40,1%), суконь (на 46,0%). В 2015 р. в 7,6 разу зросло виробництво білизни постільної, в 1,5–11 разів – по багатьох асортиментних групах робочого одягу. Водночас, на 35,8% менше, ніж у 2014 р. пошито чоловічих та хлопчачих костюмів, на 14,8% – жіночих та дівчачих пальт та плащів.

У січні – квітні 2016 р. на 57,4% зменшено виробництво чоловічих та хлопчачих брюк з тканин вовняних, на 23,0% – піджаків, блайзерів, на 10,6% – пальт, напівпальт, курток теплих; на 28,5% випущено менше пальт, напівпальт, курток теплих для жінок та дівчат. В той же час, 2,8 разу збільшено випуск жіночих та дівчачих жакетів, блайзерів, в 1,6 разу суконь, на 5,6% – блузок, сорочок, батників; більше пошито чоловічих та хлопчачих брюк з тканин синтетичних та сорочок – на 4,0% та 3,0%, відповідно.

Проте, не дивлячись на ряд проблем, що клалися на підприємствах швейної галузі, все ж таки їх варто розглядати як перспективно розвиваючі.

Висновки. Основні проблеми розвитку галузі швейної промисловості зосереджені в площині низького виробничого і конкурентного потенціалу, що не дозволяє їй не тільки насичувати ринок товарами вітчизняного виробництва, але й утримувати здобуті раніше позиції.

На сучасному етапі розвитку економіки важливим чинником оздоровлення легкої промисловості, зокрема швейної галузі, може стати розширення зовнішньої торгівлі. Для підприємств легкої промисловості цей чинник має особливе значення, оскільки він може сприяти прискоренню ринкової трансформації економіки, входженню її на світові товарні ринки, створенню валютних резервів, необхідних для модернізації і структурної перебудови виробництва. Разом з тим сама торгівля не може зробити економіку легкої промисловості конкурентоспроможною. Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх рівнях суспільного виробництва, в тому числі за рахунок структурної перебудови та дієвої промислової політики

Напрями подальших досліджень. Подальше дослідження основних напрямів реалізації конкурентної стратегії низьких витрат в швейному виробництві.

Література

1. Волков О.І. Легка промисловість України: стан, проблеми, перспективи економічного розвитку / О.І. Волков, Ю.В. Гончаров, В.І. Бокін, та інші ; за ред. О.І. Волкова та Ю.В. Гончарова. – К. : Тов-во "Знання України", 2009. – 391 с.

2. Геєць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки / В.М. Геєць. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
3. Виноградов О.А. Маркетинговий підхід до ціноутворення на продукцію підприємств легкої промисловості / О.А. Виноградов, О.Є. Соломенко // Легка промисловість України : науково-виробничий журнал. – 2000. – № 1. – С. 36–38.
4. Нижик В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку легкої промисловості / В.М. Нижик, В.В. Шарко // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – С. 41–46.
5. Носова Н.І. Стратегічні напрями державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / Н.І. Носова, І.М. Сараєва // Економічні інновації. – 2010. – № 47.
6. Роль держави та її функції в управлінні технічним рівнем. Соціальна економіка : навч. посібн. / [О.О. Беляєв, М.І. Діба, В.І. Кириленко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
7. Статистичний щорічник Вінниччини за 2015 рік / за ред. С. Ігнатова / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2016. – 27 с.

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

ОЛІЙНИК Н. М., КОРЧЕВСЬКА Л. О.
Херсонський національний технічний університет
МАКАРЕНКО С. М.
Херсонський державний університет

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ХЕРСОНЬСЬКОГО РЕГІОНУ З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ

В статті проаналізовано динаміку та структуру залучених прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області за останні роки. Складено ТОП-10 та визначено рейтинг країн-інвесторів за показником найбільшого обсягу інвестицій в економіку Херсонської області. Визначено сильні та слабкі сторони, можливості та загрози регіону. Запропоновано заходи щодо забезпечення інвестиційної складової економічної безпеки регіону з метою залучення міжнародних проектів.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційна складова, економічна безпека, регіон.

OLIINYK N. M., KORCHEVSKA L. O.
Kherson National Technical University
MAKARENKO S. M.
Kherson State University

EVALUATION OF INVESTMENT COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF KHERSON REGION TO ATTRACT INTERNATIONAL PROJECTS

The aim of the research are analysis of the dynamics and structure of foreign direct investments, which are involved in the economy of the Kherson region, the SWOT-analysis and the development of measures to ensure the economic security of the region. The dynamics of foreign direct investment, which involved is analyzed. During 2011-2016 the number of investor countries in the Kherson region's economy is studied. Evaluation of the structure of foreign direct investments into economy of the Kherson region is carried out. Ranking of the top 10 countries in terms of the largest investment in the economy of the Kherson region is defined. Strengths and weaknesses, the opportunities and threats of the investment component of economic security of the Kherson region are determined using the SWOT-analysis. The importance of measures to ensure the investment component of the economic security of the region is justified.

Keywords: foreign direct investment, investment component, economic security, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах сучасної української економіки реалізація міжнародних проектів, залучення іноземних інвестицій є вагомим чинником економічного зростання, забезпечення економічної безпеки країни та покращення добробуту населення. Розробка економічної політики, спрямованої на раціональне формування і використання інвестиційного потенціалу та застосування комплексного підходу до розв'язання соціально-економічних проблем, відіграє важливу роль в активізації інвестиційної діяльності.

Економічна безпека України безпосередньо пов'язана з економічною безпекою окремих регіонів. У межах однієї країни регіони характеризуються її різним рівнем. Херсонська область має вигідне географічне розташування з виходом до Чорного та Азовського морів, необхідні природні та трудові ресурси для розвитку, тому активізація процесів залучення інвестицій для реалізації міжнародних проектів також набуває актуальності для забезпечення економічної безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з означеної проблеми. Аналіз останніх публікацій свідчить, що питання іноземного інвестування досліджується як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Серед учених-економістів, що сформували науковий підхід до інвестування, можна відзначити І.П. Андрушків, О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин [1], І.О. Бланка [2], Б. Грема [3], Г.І. Грицаєнко [4], С.О. Гуткевич [5], С.О. Кушнір [6], Т.В. Майорову [7], А.В. Сидорову, А.В. Анісімову [8] та інших. Дослідження особливостей інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості відображається в працях таких вчених, як А.П. Гайдуцький [9], М.А. Лендел [10], А.С. Линда [11], М.А. Однорог [12] та ін. Проблеми інвестиційного гарантування економічної безпеки регіону досліджено Гордієнко В.П. [13], Кириленко В.І. [14], Коваль Л.П. [15] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що ефективному залученню іноземних інвестицій та формуванню інвестиційної привабливості підприємств України приділено певну увагу у наукових працях авторів, слід зазначити, що малодослідженими залишаються проблеми, пов'язані з оцінкою інвестиційної складової економічної безпеки окремого регіону, чим обумовлюється актуальність обраної теми.

Формулювання мети дослідження. Метою статті є аналіз динаміки та структури залучених прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області за останні роки, визначення сильних і

слабких сторін, можливостей і загроз регіону та обґрунтування необхідності розробки заходів щодо забезпечення інвестиційної складової економічної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення економічної безпеки є неможливим без активізації інвестиційної діяльності та кардинального збільшення інвестицій у реальний сектор економіки. Інвестиційна складова є найбільш вагомим компонентом економічної безпеки країни загалом та Херсонської області зокрема. В Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [16].

Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

- інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- державного інвестування;
- інвестування, здійснюваного органами місцевого самоврядування;
- іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземних держав [16].

В умовах значного дефіциту внутрішніх ресурсів для інвестування особливої актуальності набувають питання залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Згідно Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [17].

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах:

- часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України [17].

За даними Головного управління статистики у Херсонській області [18] на рис. 1 проаналізовано динаміку обсягів залучення прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Херсонської області та кількість країн-інвесторів за 2011–2016 рр.

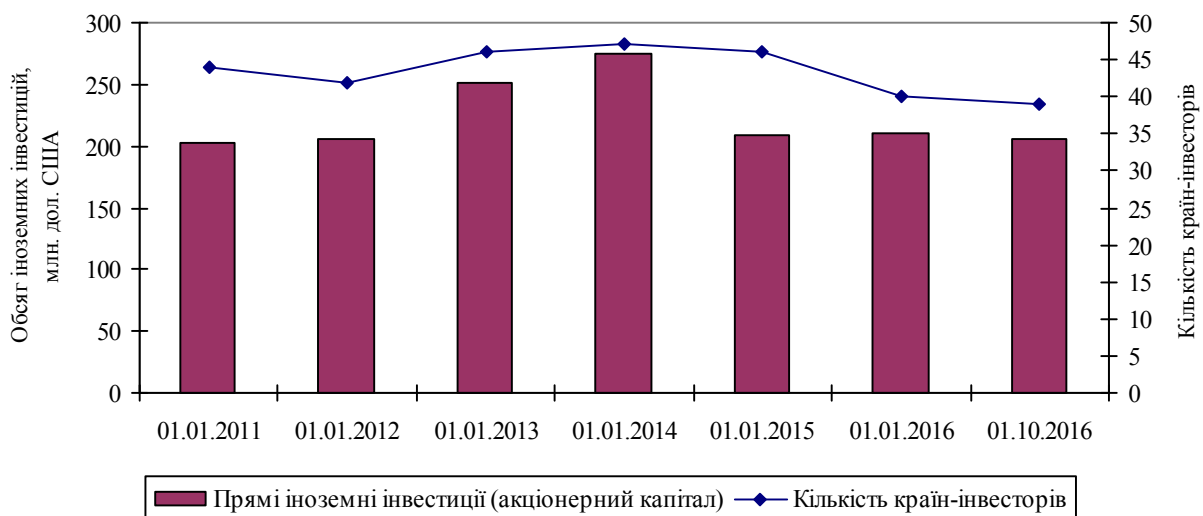


Рис. 1. Динаміка обсягів залучення прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Херсонської області та кількість країн-інвесторів за 2011–2016 рр.

Інвестиційне середовище Херсонської області за період 2011–2013 рр. характеризується

позитивними тенденціями. Найбільший обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) та найбільша кількість країн-інвесторів в економіку Херсонської області припадають на 01.01.2014 р. і складають відповідно 275,2 млн дол. США та 47 країн світу. Проте в 2014 році спостерігається різкий спад в обсягах прямих іноземних інвестицій: з 275,2 млн дол. США до 208,2 млн дол. США, тобто зменшення на 67 млн дол. США, або на 24,3 %. Також протягом періоду 2014–2016 рр. спостерігається негативна тенденція в зміні кількості країн інвесторів в економіку Херсонської області.

В табл. 1 на основі даних Головного управління статистики у Херсонській області [18] проаналізовано структуру прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області протягом періоду 2013–2016 рр.

Таблиця 1

Аналіз структури прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Херсонської області за 2013–2016 рр.

Рік	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), тис. дол. США	у тому числі з			
		країн ЄС		інших країн світу	
		тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	питома вага, %
На 31.12.2013	275191,4	219912,5	79,9	55278,9	20,1
На 31.12.2014	208243,2	179268,5	86,1	28974,7	13,9
На 31.12.2015	210953,3	164665,4	78,1	46287,9	21,9
На 01.10.2016	205851,1	163114,3	79,2	42736,8	20,8

Аналіз даних показує, що протягом періоду 2013–2016 рр. найбільша питома вага в структурі прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області припадає на країни ЄС. Так, станом на 01.10.2016 р. із країн ЄС вкладено 163,1 млн дол. США інвестицій (79,2 % загального обсягу акціонерного капіталу), а з інших країн світу – 42,7 млн дол. США (20,8 %).

Враховуючи, що міжнародне та міжрегіональне співробітництво є винятково ефективним напрямком інтеграції та важливим чинником забезпечення економічної безпеки регіону, необхідно продовжувати роботу з розширення географії співробітництва Херсонської області з регіонами іноземних держав для реалізації міжнародних проєктів. Значна увага повинна також приділятися поглибленню співробітництва в рамках вже чинних міжнародних угод. На теперішній час укладено двосторонні угоди між Херсонською областю та наступними регіонами іноземних держав: Брашовським повітом (Румунія), Акмолинською областю (Казахстан), Підкарпатським воєводством (Польща), Гурійським краєм (Грузія), Ямало-Ненецьким автономним округом, урядами Свердловської, Мурманської, Нижегородської, Тюменської, Новосибірської областей (Російська Федерація), Гомельським і Могильовським обласними виконавчими комітетами (Республіка Білорусь), провінцією Шаньдун (Китайська Народна Республіка), а також з великими іноземними містами: Кент (США), Зонгулдак (Туреччина), Кишинів (Молдова) і Тирасполь (Придністров'я) [19].

В табл. 2 складено ТОП-10 та визначено рейтинг країн-інвесторів за показником найбільшого обсягу інвестицій в економіку Херсонської області протягом періоду 2014–2016 рр.

Таблиця 2

ТОП-10 країн-інвесторів за показником найбільшого обсягу інвестицій в економіку Херсонської області за 2014–2016 рр.

Країни-інвестори	Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу)						Сумарний рейтинг	Підсумковий рейтинг
	на 31.12.2014 р.		на 31.12.2015 р.		на 01.10.2016 р.			
	тис. дол. США	рейтинг	тис. дол. США	рейтинг	тис. дол. США	рейтинг		
Кіпр	128394,5	1	113257,8	1	111241,3	1	3	1
Велика Британія	27127,7	2	26703,7	3	26474,9	2	7	2
Беліз	1006,0	10	27934,9	2	25904,0	3	15	5
Німеччина	7774,7	3	7608,7	4	7620,0	4	11	3
Туреччина	5588,5	4	4034,9	5	4063,5	5	14	4
США	3331,8	6	3171,4	8	3167,7	6	20	7
Панама	3484,2	5	3173,8	7	2910,0	7	19	6
Російська Федерація	3187,8	8	2844,4	9	2892,5	8	25	9
Канада	3306,9	7	3313,6	6	2011,4	9	22	8
Нідерланди	1855,4	9	1506,6	10	1489,1	10	29	10

Станом на 01.10.2016 р. до основних країн-інвесторів в економіку Херсонської області, на які припадає 79,5 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять: Кіпр – 111,2 млн дол. США, Велика Британія – 26,5 млн дол. США та Беліз – 25,9 млн дол. США. Найбільший обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області протягом періоду 2014–2016 рр. надходить з Кіпру. Це пов'язано з тим, що на Кіпрі зосереджено більшість офшорних зон, що, у свою чергу, дозволяє уникнути сплати податків, і тим самим сприяє виведенню дивідендів з країни [20]. Отже, інвестовані кошти з Кіпру можна вважати не прямими іноземними інвестиціями, а українськими грошами, які були виведені українськими підприємцями в офшорну зону з метою уникнення сплати податків і подальшим їх використанням в своїх господарствах уже на правах іноземних інвесторів.

Херсонщина згідно Аналітичного звіту експертів Євросоюзу «Регіональний розвиток та державна регіональна політика України: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики» [21] віднесена до 5 типу регіонів – «Регіони з низьким рівнем розвитку, уповільненим розвитком та найсерйознішими проблемами розвитку».

Згідно рейтингу інвестиційної привабливості регіонів Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України в 2014 році Херсонська область серед 27 регіонів України за загальним індексом інвестиційної привабливості займала 25 місце [22].

За методикою, розробленою авторами [23] щодо оцінювання розвитку адміністративно-територіальних одиниць, Херсонська область серед 25 регіонів займає 16 місце.

В табл. 3 визначено сильні та слабкі сторони, можливості та загрози Херсонської області за допомогою SWOT-аналізу інвестиційної складової економічної безпеки регіону.

Таблиця 3

**SWOT-аналіз інвестиційної складової економічної безпеки Херсонської області
для іноземних інвесторів**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - вигідне географічне розташування області з виходом до річки Дніпро та Чорного й Азовського морів; - сприятливі кліматичні умови; - екологічно чистий регіон; - розвинута інфраструктура: морські та річкові порти, аеропорт; - розвинений сектор торгівлі та послуг; - конкурентоспроможна вартість робочої сили; - культурно-історична спадщина 	<ul style="list-style-type: none"> - недосконалість законодавчої бази; - неспроможність судової влади щодо захисту майнових прав інвесторів; - негативний інвестиційний імідж; - відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків; - нестабільність податкової системи; - територіальне розміщення області поряд із тимчасово окупованою територією АР Крим; - коруптованість; - бюрократія; - низький розвиток промисловості; - поганий стан автомобільних доріг
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - формування позитивного інвестиційного іміджу області; - промоція регіону, проведення міжнародних інвестиційних форумів; - залучення іноземних партнерів до співробітництва; - розвиток сільського господарства; - розвиток альтернативної енергетики 	<ul style="list-style-type: none"> - політична нестабільність; - економічна криза в країні; - важка прогнозованість рівня інфляції через нестабільність економіки; - дефіцит внутрішніх ресурсів для інвестування; - високі відсоткові ставки за кредит

Ми погоджуємось з думкою Малай А.О., що «головна причина прорахунків у залученні іноземних інвестицій у тому, що в Україні досі немає системної політики з формування інвестиційного клімату» [24, с.102], зокрема це стосується недосконалості регіональної політики, спрямованої на забезпечення інвестиційної складової економічної безпеки з метою реалізації міжнародних проектів.

Висновки. Результати проведеного аналізу залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області за останні роки, визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз регіону свідчать про необхідність розробки заходів щодо забезпечення економічної безпеки області. Для вирішення цих проблем на рівні регіону необхідно реалізовувати державну політику, яка здійснювалася б за такими напрямками: забезпечення надійного інституційного захисту майнових прав інвесторів; вдосконалення законодавчої бази; створення в Україні дієвого механізму протидії корупції.

Література

1. Андрушків І. П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні : монографія / І. П. Андрушків, О. Д. Вовчак, Н. М. Рушишин. – Л. : ЛКА, 2010. – 192 с.

2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – К. : Эльга: SMART BOOK, 2013. – Т. 1. – 672 с.
3. Грэм Б. Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / Б. Грэм. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 568 с.
4. Грицаенко Г.І. Інвестиції в технічне забезпечення аграрного виробництва / Г.І. Грицаенко, І.М. Грицаенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 53–58.
5. Гуткевич С. О. Інвестування: теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – 2-е вид., допов. – Полтава : АСМІ, 2011. – 260 с.
6. Кушнір С. О. Аналіз прямих іноземних інвестицій до аграрного сектору Запорізького регіону / С. О. Кушнір, В. В. Конев // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 6. – С. 225–230.
7. Майорова Т. В. Інструменти бюджетної політики в активізації інвестиційної діяльності в Україні / Т. В. Майорова // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 1. – С. 102–112.
8. Сидорова А. В. Дослідження узгодженості інтересів суб'єктів іноземного інвестування: кількісне оцінювання / А. В. Сидорова, А. В. Анісімова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 139–147.
9. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 119–129.
10. Лендел М. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств Карпатського регіону / М. А. Лендел, М. І. Миголинець // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 14–18.
11. Линда А. С. Формування інвестиційного клімату аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / А. С. Линда. – Херсон, 2010. – 19 с.
12. Однорог М. А. Інструменти формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств АПК / М. А. Однорог // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 51–53.
13. Гордієнко В. П. Інвестиційна безпека як фактор розвитку інвестиційного потенціалу регіону / В. П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 7–9.
14. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
15. Коваль Л. П. Інвестиційна безпека як складова фінансової безпеки регіону / Л. П. Коваль // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 2 (10). – С. 112–118.
16. Про інвестиційну діяльність : закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ із змінами і доповненнями в редакції від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
17. Про режим іноземного інвестування : закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР із змінами і доповненнями в редакції від 25.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.
18. Головне управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>.
19. Херсонська торгово-промислова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.tpp.ks.ua/khersonskij-region/ekonomika-regionu.html>.
20. Соколюк К. Ю. Прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі економіки: стан та перспективи залучення / К. Ю. Соколюк // Young scientist. – 2016. – № 3 (10). – С. 197–206.
21. Регіональний розвиток та державна регіональна політика України: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики : аналітичний звіт експертів Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surdp.eu/Project-papers>.
22. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2014 року / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/reiting-investitsiinoi-privablivosti>.
23. Соловійова Н. І. Методологічна коректність прогностичного оцінювання параметрів соціально-економічного розвитку регіонів / Н. І. Соловійова, С. М. Макаренко, Н. М. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 11 (185). – С. 268–277.
24. Малай А. О. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України / А. О. Малай // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 102–105.

Надійшла 25.01.2017; рецензент: д. е. н. Шашкова Н. І.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ТРУДОВІЙ СФЕРІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

В статті проаналізовано підходи до трактування поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Проаналізовано наявні підходи вітчизняних науковців до оцінювання КСВ окремих галузей економіки. Розроблено науково-методичні засади, які дозволяють комплексно оцінити соціальну відповідальність у трудовій сфері окремого виду економічної діяльності України.

Ключові слова: соціальна відповідальність, трудова сфера, вид економічної діяльності, працівники.

OLIINYK O. O.

The National University of Water and Environmental Engineering

SOCIAL RESPONSIBILITY IN LABOUR ISSUES: A BRANCH PERSPECTIVE

The article analyses approaches to the interpretation of the «Corporate Social Responsibility» concept. The author determines the content of organizational social responsibility in accordance with international instruments. The research suggests the components of CSR to employees. The scholar analysed existing approaches of national scientists for evaluating CSR in certain economic branches. The researcher also elaborated scientific and methodological principles that enable a comprehensive view on social responsibility in labour sphere with regard to economic activities in Ukraine. In order to assess the social responsibility of a particular business line of Ukraine with reference to labour sphere the author selected eight indicators. The researcher moderated the inequivalence of the indicators' impact upon the final evaluation by entering special weighting factors previously determined by experts into the equation for calculating the level of social responsibility of economic activities in the labour sphere. The author conducted the approbation of scientific and methodological foundations by calculating the levels of social responsibility of particular economic activities of Ukraine with regard to labour sphere in 2015. The research revealed that none of the economic activities reached the maximum value. The enterprises of public administration and defence, transport and communications, education and health demonstrated the highest level of social responsibility. Temporary accommodation and catering; wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles are characterized by the lowest indicator rates. Aiming to promote social responsibility in labour sphere at the level of interaction between the social partners of certain economic activities the scholar offered to include the «Social Responsibility» section into branch agreements. The section should cover the provisions, arrangements and liabilities of the social partners regarding social responsibility in the field of employment.

Key words: social responsibility, labour sphere, economic activity, employees.

Постановка проблеми. В складних умовах політичного, демографічного, соціального розвитку України саме соціальна відповідальність повинна стати невід'ємною складовою розвитку сучасної української економіки. Адже сьогодні управління на всіх ієрархічних рівнях не може бути ефективним без формування ефективних взаємовідносин із усіма учасниками бізнес-процесів, що побудовані на взаємодії та довірі. При цьому забезпечується безконфліктність та гармонійність відносин між бізнесом та працівниками, партнерами, споживачами, органами державної влади та місцевого самоврядування, місцевою громадою у вирішенні економічних, екологічних та соціальних проблем. Все це знайшло відображення у зростанні зацікавленості науковців та практиків сучасного управління до соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку та оцінюванню соціальної відповідальності присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Д. Баюри, О. Грішнєвої, А. Керолла, А. Колота, Н. Кричевського, Е. Лібанової, О. Новікової, М. Саприкіної, Р. Фрімена, М. Фрідмана та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень в цій царині, на сьогодні не сформовано єдиного підходу щодо основних критеріїв та показників оцінювання соціальної відповідальності у сфері праці, зокрема окремих видів економічної діяльності. Відтак виокремлення показників оцінювання з метою визначення пріоритетних напрямків підвищення рівня соціальної відповідальності є актуальним науковим завданням.

Метою роботи є дослідження рівня соціальної відповідальності в трудовій сфері видів економічної діяльності України.

Виклад основного матеріалу. Активний процес зародження різноманітних моделей соціальної відповідальності та її імплементації у світову бізнес-практику припадає на кінець XIX – початок XX ст. Це пов'язане з низкою причин, серед яких можна виокремити:

- загострення соціально-трудова відносин, які формувалися виключно на користь роботодавців;
- злам соціальних, культурних, моральних засад, традицій та звичаїв, які протягом багатьох століть були основою розвитку суспільства;
- необхідність виправдання діяльності великого бізнес в очах громадськості [1, с. 41].

Але широкого поширення ідея корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) набула відносно недавно, у середині 90-х рр. XX століття. Тоді в суспільстві достатньо сильно проявилися антикорпоративні настрої як реакція на рішення компанії Shell UK затопити в Північному морі нафтову вежу «Brent Spar», на опубліковані в ряді авторитетних видань матеріали про неетичні бізнес-підходи (наприклад, використання

дитячої праці), що практикуються в країнах «третього світу» деякими відомими корпораціями (зокрема, Nike). Саме тоді організації почали активно вдаватися до корпоративної соціальної відповідальності з метою створення іміджу соціально відповідальних і тим самим завоювати прихильність споживачів [2].

Однак, не зважаючи на активізацію досліджень в цій сфері, трактування категорії «корпоративна соціальна відповідальність», обґрунтування її напрямків та складових реалізації залишається дискусійним в наукових та ділових колах (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення змісту категорії «корпоративна соціальна відповідальність»

Автор	Зміст поняття
І. Лебедєв	Спрямована на сталий розвиток активна соціальна позиція підприємства, що включає сумлінне виконання законодавства, стандартів і угод із соціального партнерства, а також добровільно прийнятих додаткових зобов'язань щодо задоволення економічних і соціальних потреб внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, місцевих громад і суспільства у цілому.
О. Березіна	Відповідальність корпорації перед всіма фізичними та юридичними особами, з якими вона стикається в процесі діяльності і перед суспільством в цілому.
В. Смачило, К. Смелянова	Добровільне прийняття відповідальності суб'єктом господарювання за рішення та дії, понад встановлені законодавчо-нормативні зобов'язання, що веде до зростання взаємної користі та максимізації позитивного впливу та/або мінімізації негативного на оточуюче середовище і дозволяє забезпечити стійкий розвиток всіх взаємопов'язаних учасників за рахунок принципу синергичності.
О. Шаша	Відповідальне ставлення будь-якого підприємства до своєї продукції/послуг, до споживачів, партнерів, персоналу; активна соціальна позиція підприємства, що полягає у гармонійній взаємодії із суспільством, участю у вирішенні найгостріших соціальних проблем.
О. Чижишин	Зобов'язання щодо виконання тих чи інших моральних, етичних, економічних, екологічних норм, що встановлені державою, суспільством до підприємства, недотримання яких вимагає від порушника відповідати за свої помилки та провини.

Джерело: складено автором за даними [3, с. 112; 4, с. 224; 5, с. 83; 6, с. 67; 7, с. 129].

Аналіз наведених дефініцій корпоративної соціальної відповідальності підтверджує відсутність однозначного тлумачення цього поняття. Так, зміст КСВ розкривається у дотриманні всіх законодавчо визначених норм та у добровільному прийнятті додаткових зобов'язань у різних сферах діяльності з метою налагодження ефективної взаємодії із зацікавленими сторонами. Однак, окремі автори обмежують сутність даного поняття, визначаючи його виключно як «відповідальність корпорації перед всіма фізичними та юридичними особами» [4]. Водночас не розкривається зміст цієї відповідальності, тобто в чому саме полягає її реалізація.

Водночас сутність соціальної відповідальності розкривається у міжнародних нормативних документах. Так, згідно Міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка:

- сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства;
- враховує очікування зацікавлених сторін;
- відповідає діючому законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність всієї організації і застосовується у її взаєминах з різними групами стейкхолдерів [8].

Відповідно до запропонованого підходу, в КСВ можна виділити два ключових напрями: внутрішній (відповідальність перед працівниками) та зовнішній (відповідальність перед споживачами, інвесторами, партнерами, органами державної влади та місцевого самоврядування, місцевою громадою тощо).

Таким чином, внутрішній аспект КСВ уособлює відповідальність організації в сфері найманої праці, тобто виконання законодавчих та додаткових (добровільних) зобов'язань організації перед власними працівниками. До складових внутрішньої КСВ належать:

- 1) турбота про соціальну захищеність працівників;
- 2) професійний розвиток та навчання працівників;
- 3) безпека та гігієна праці;
- 4) мотиваційні схеми оплати;
- 5) створення умов відпочинку та дозвілля;
- 6) підтримка внутрішніх комунікацій;
- 7) участь працівників в прийнятті управлінських рішень;
- 8) допомога працівникам у кризових ситуаціях;
- 9) залучення та утримання працівників [9, с. 50].

На основі запропонованих складових можна здійснювати оцінювання соціальної відповідальності в трудовій сфері, що в системі стратегічного корпоративного менеджменту дозволить виявити недоліки в процесі взаємодії з працівниками та їх представниками, проаналізувати можливі ризики у соціально-трудових відносинах та розробити заходи для оптимізації їх наслідків, визначити пріоритети та потенційні можливості розвитку трудового потенціалу організації.

Оцінювання ефективності соціальної відповідальності як комплексного явища являє собою багатогранну проблему. Передусім це пов'язано із складністю вимірювання КСВ-вкладень, оцінки та прогнозування КСВ-доходів і ефектів. Очевидний високий ефект від соціальної відповідальності досягається за рахунок таких переваг соціальних програм:

- довгостроковий інтерес;
- інтеграція цілей основної діяльності та стратегії соціальних програм;
- стратегічний підхід до розробки і реалізації соціальних програм;
- випереджальна ініціатива організації з розробки і реалізації соціальних програм;
- інвестицією є не тільки грошова і натуральна допомога, добровільна праця і фінансова участь працівників організації, але й ресурси партнерів (органів влади й місцевого самоврядування, інших організацій);
- рушійною силою є врахування інтересів партнерів за умови дотримання бізнес-вигоди для організації;
- соціальні програми стійкі та економічно обґрунтовані так само, як і будь-які інші бізнес-ініціативи;
- пакет програм будується на основі принципів портфельного інвестування, що дає змогу охопити різноманітні види соціальної діяльності [10, с. 170].

Слід відмітити, що розробка підходів до оцінювання соціальної відповідальності окремих видів економічної діяльності в трудовій сфері знаходиться на етапі пошуку та становлення. Зокрема в цьому науковому напрямку Т. Гнатєва досліджує мету реалізації стратегії соціальної відповідальності залежно від сектору економіки. Автор обґрунтовує, що визнання як мети «отримання довгострокових конкурентних переваг» практично не залежить від приналежності компанії до певного галузевого кластера. У свою чергу, для сфери послуг цілком очікувано проявляється більша орієнтація на досягнення «середньострокових репутаційних ефектів» (32 % проти 24 % у сировинному секторі та 29 % у переробному секторі) за, відповідно, меншої орієнтації на «зниження ризиків у короткостроковій перспективі» [11, с. 38].

Л. Соляник пропонує оцінювати соціальну відповідальність галузей промисловості України у трудовій сфері базуючись на окремих статистичних показниках. Зокрема автор аналізує динаміку середньооблікової кількості штатних працівників у сфері металовиробництва та у добувній промисловості, динаміку штатних працівників промисловості, частку працівників із вищою освітою в промисловості, частку працівників із вищою освітою у добувній промисловості, кількість безробітних за причинами незайнятості, рівень безробіття, ступінь охоплення працівників колективними договорами, динаміку продуктивності праці працівників у добувній промисловості та у сфері металовиробництва, динаміку темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати працівників металургійної та добувної галузей [12]. Недоліком даного підходу є те, що він не дозволяє порівнювати галузі між собою, визначати рівень та тенденції реалізації соціальної відповідальності, оскільки не містить загального (інтегрального) показника.

За таких умов, враховуючи позитивні напрацювання науковців, які займаються дослідженням оцінювання соціальної відповідальності та аспекти соціальної відповідальності, що залишились поза увагою, але є важливими в регулюванні соціально-трудових відносин, автором розроблено науково-методичні засади, які дозволяють комплексно оцінити соціальну відповідальність у трудовій сфері окремого виду економічної діяльності України. В основу оцінювання покладено методику оцінювання соціально відповідального регулювання ризиків у трудових відносинах [9, с. 141–155]. Однак, особливості оцінювання видів економічної діяльності вимагають зміни переліку показників оцінювання, зокрема виключення коефіцієнту якості соціальної відповідальності. Інформаційною базою оцінювання стала наявна статистична інформація щодо ситуації в сфері праці України станом на 2015 рік [13].

Таким чином, для оцінювання соціальної відповідальності окремого виду економічної діяльності України в трудовій сфері обрано вісім показників, а саме: коефіцієнт плинності кадрів; рівень вимушеної неповної зайнятості; коефіцієнт тимчасової непрацездатності працівників; коефіцієнт зростання заробітної плати; коефіцієнт гендерної диференціації заробітної плати; частка працівників, яким заробітна плата нарахована у межах законодавчо встановленого мінімуму; частка працівників, яким не виплачено заробітну плату; рівень охоплення працівників колективним договором.

Стандартизація значень показників здійснюється шляхом порівняння фактичних значень з нормативними за формулою [14]:

$$k_i = \frac{X_{\text{факт}}}{X_{\text{норм}}}, \quad (1)$$

де $X_{\text{факт}}$ – фактичне значення показника; $X_{\text{норм}}$ – нормативне значення показника.

У якості нормативного значення виступає середньогалузеве значення відповідного показника. Слід також зазначити, що рівень досягнення кожного показника не повинен перевищувати 1, тому, якщо стандартизоване значення показника більше 1, то воно прирівнюється до 1.

Водночас необхідно враховувати, що показники, які входять в систему оцінювання, за своєю важливістю нерівнозначні. Нерівнозначність впливу показників на підсумкову оцінку можна згладити з введенням спеціальних коефіцієнтів значущості (вагових коефіцієнтів) у формулу для розрахунку рівня соціальної відповідальності видів економічної діяльності у трудовій сфері, які було визначено експертним шляхом.

Так, за результатами експертного опитування, обґрунтовано наступні вагові коефіцієнти для показників оцінювання: коефіцієнт плинності кадрів – 0,124; рівень вимушеної неповної зайнятості – 0,143; коефіцієнт тимчасової непрацездатності працівників – 0,079; коефіцієнт зростання заробітної плати – 0,186; коефіцієнт гендерної диференціації заробітної плати – 0,061; частка працівників, яким заробітна плата нарахована у межах законодавчо встановленого мінімуму – 0,155; частка працівників, яким не виплачено заробітну плату – 0,186; рівень охоплення працівників колективним договором – 0,066.

Тоді рівень соціальної відповідальності виду економічної діяльності у трудовій сфері розраховується за формулою:

$$PCB_{\text{в.е.д.}} = k_1 * 0,124 + k_2 * 0,143 + k_3 * 0,079 + k_4 * 0,186 + k_5 * 0,061 + k_6 * 0,155 + k_7 * 0,186 + k_8 * 0,066. \quad (2)$$

З метою апробації науково-методичних засад, розраховано рівні соціальної відповідальності окремих видів економічної діяльності України в трудовій сфері в 2015 році (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок рівня соціальної відповідальності окремих видів економічної діяльності України в трудовій сфері в 2015 р.

Вид економічної діяльності	Стандартизовані значення показників								PCB _{в.е.д.}
	k_1	k_2	k_3	k_4	k_5	k_6	k_7	k_8	
Сільське господарство	0,671	1,0	1,0	1,0	1,0	0,968	1,0	0,944	0,951
Промисловість	1,0	0,878	0,872	0,997	0,989	1,0	0,948	1,0	0,961
Будівництво	0,727	0,916	1,0	1,0	1,0	1,0	0,980	0,633	0,926
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,601	1,0	1,0	1,0	1,0	0,989	1,0	0,439	0,912
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,965	0,747	0,874	1,0	1,0	0,991	1,0	1,0	0,948
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,530	1,0	1,0	1,0	1,0	0,985	1,0	0,488	0,906
Інформація та телекомунікації	0,803	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,692	0,955
Фінансова та страхова діяльність	0,588	1,0	0,940	1,0	0,887	1,0	1,0	0,753	0,921
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,989	1,0	0,896	0,953	1,0	1,0	1,0	0,997	0,981
Освіта	1,0	1,0	1,0	0,947	1,0	1,0	1,0	1,0	0,990
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,0	1,0	0,969	0,962	1,0	1,0	1,0	1,0	0,990
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,0	1,0	0,964	0,946	0,630	0,972	1,0	0,950	0,956

Аналізуючи рівень соціальної відповідальності окремих видів економічної діяльності України в трудовій сфері, можна відмітити, що за жодним з них не було досягнуто максимального значення. Найвищий рівень соціальної відповідальності на підприємствах державного управління та оборони, транспорту і зв'язку, освіти та охорони здоров'я. Найнижчими показниками характеризуються тимчасове розміщування й організація харчування; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Що стосується окремих показників оцінювання, то найбільш критичним є коефіцієнт плинності кадрів. Так, в сферах тимчасового розміщування й організації харчування та фінансовій і страховій діяльності значення цього показника становило менше 60% від середнього по Україні. Відтак, в даних видах економічної діяльності працівники найбільше підпадають під вплив ризику втрати роботи.

Низькими значеннями характеризується показник охоплення колективним договором, зокрема працівників оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасового розміщування й організації харчування (стандартизовані значення 0,439 та 0,488 відповідно). За таких умов

значно знижується потенціал системи соціального партнерства у якості інструменту реалізації принципів соціальної відповідальності у трудовій сфері.

Висновки. Таким чином, визначивши значення за формулою (2), можна з достатньою об'єктивністю оцінити рівень реалізації принципів соціальної відповідальності у трудовій сфері, рівень благополуччя працівників та якість трудового життя, рівень соціально-економічної безпеки в цілому. Використання рівня соціальної відповідальності видів економічної діяльності дозволяє на основі отриманих часткових показників визначати «вузькі» місця в галузевій соціальній політиці і, як наслідок, безпосередньо визначати пріоритетні напрями фінансування та розвитку трудової сфери. Окрім того, розрахунок РСВв.е.д. дозволяє досліджувати рівень соціальної відповідальності в динаміці.

Водночас, для підвищення рівня соціальної відповідальності у трудовій сфері на рівні взаємодії соціальних партнерів окремих видів економічної діяльності необхідно:

- запровадити в галузевих угодах розділ «Соціальна відповідальність», в якому будуть висвітлені положення, домовленості та зобов'язання соціальних партнерів щодо соціальної відповідальності у трудовій сфері;

- розробити механізми стимулювання організацій, що реалізують принципи соціальної відповідальності;

- проводити організаційно-навчальні заходи з поширення практики соціальної відповідальності;

- проводити інформаційні заходи з метою популяризації концепції соціальної відповідальності та висвітлення передового вітчизняного та міжнародного досвіду в цій сфері тощо.

Література

1. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. А. М. Колота. — К. : КНЕУ, 2012. — 501 с.
2. Мазуренко В. П. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / В. П. Мазуренко, О. Ю. Засенко // Ефективна економіка. — 2012. — № 6. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199>
3. Лебедев І. В. Забезпечення сталого розвитку на засадах корпоративної соціальної відповідальності / І. В. Лебедев // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 1. — С. 106—116.
4. Березіна О. Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» / О. Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного технічного університету. Економічні науки. — 2010. — Вип. 3(53). — С. 223—225.
5. Смачило В. В. Дослідження категорії «соціальна відповідальність бізнесу» / В. В. Смачило, К. С. Ємельянова // Молодий вчений. — 2015. — № 10(2). — С. 80—84.
6. Шаша О. І. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор формування позитивного іміджу підприємства / О. І. Шаша // Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХП». Технічний прогрес та ефективність виробництва. — 2012. — № 16. — С. 65—69.
7. Чижишин О. І. Значення і сутність соціальної відповідальності в умовах функціонування ринкової економіки / О. І. Чижишин // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — 2016. — Вип. 3. — С. 127—130.
8. Руководство по социальной ответственности : Международный стандарт ISO 26000 [Электронный ресурс] / Всероссийская организация качества. — Режим доступа : http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf
9. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків : монографія / Грішнова О. А., Міщук Г. Ю., Олійник О. О. — Рівне : НУВГП, 2014. — 216 с.
10. Шмиголь Н. М. КСВ-дохід: визначення, оцінка, ефективність / Н. М. Шмиголь // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. — 2010. — Вип. 1(18). — С. 168—176.
11. Гнатєва Т. М. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент ефективності корпоративної стратегії / Т. М. Гнатєва // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. — 2014. — № 2 (74). — С. 35—44.
12. Соляник Л. Г. Соціальна відповідальність як ключовий важель впровадження моделі сталого розвитку промисловості України / Л. Г. Соляник // Економічний вісник. — 2014. — № 4. — С. 97—108.
13. Праця України у 2015 році : статистичний збірник / [ред. І. В. Сенік]. — К. : Державна служба статистики України, 2016. — 312 с.
14. Григорьєва Н. Н. Управление социальным развитием организации / Н. Н. Григорьєва // Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП. — 2010. — 210 с.

Надійшла 25.01.2017; рецензент: д. е. н. Міщук Г. Ю.

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ТА ЇХ СПРЯМУВАННЯ ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ

В статті розглянуто сутність поняття «інвестиційна привабливість регіону» у розрізі існуючих теорій та виділено основні проблеми використання існуючих підходів. Визначено та згруповано напрями оцінки інвестиційної привабливості. Запропоновано виділити певні групи показників за визначеними напрямками, що обумовлюються площинами досліджень. Здійснено порівняльну характеристику підходів до оцінки інвестиційної привабливості, в розрізі яких узагальнено базові групи показників, які найбільш повно та обґрунтовано дають змогу визначити рівень інвестиційної привабливості регіону. Доведено необхідність розробки універсальної методики оцінювання інвестиційної привабливості регіону та виділено основні напрями, що відповідають потребам сучасного стану розвитку економіки.

Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, групові та часткові інтегральні індекси, методичні підходи, потенціал, розвиток регіону, інвестиційний ризик.

RZAEVA T. G., VAKULOVA V. O.
Khmelnytsky National University

DIRECTIONS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION AND THEIR REFERRAL ACCORDING TO ANALYTICAL NEEDS

In the article we reviewed the essence of the concept of "investment attractiveness of the region" in the context of existing theories and identified the main problems of using existing approaches. We defined and grouped areas of investment appeal. We highlighted some indicators of the defined areas, which are caused by planes studies. We implemented the comparative characterization approaches to assessing the investment attractiveness in terms, which summarizes the basic group of indicators that more fully and reasonably allow to determine the level of investment attractiveness of the region. We reviewed the basic methodology for determining the integrated index, calculated on the basis of integrated group of indices that characterize the typical aspects of life in the region. We offered to use indices that characterize the livelihoods of the region. We singled out basically the focus group integrated indices that contribute to inform decisions on the development of the region, the formation of its financial capacity, ensuring regional human resources for staffing and educational levels. We highlighted and grouped indexes of infrastructure development of regional markets, commercial infrastructure in the region, investment attractiveness on the degree of efficiency of the main elements of the manufacturing process in the region. We substantiated the necessity of developing universal methods of evaluation of investment attractiveness of the region and highlighted the main directions of the needs of the current state of the economy.

Key words: investment attractiveness of the region, group and partial integral indexes, methodological approaches, the potential development of the region, the investment risk.

Постановка проблеми. За сучасних умов економічний потенціал регіонів України кардинально відрізняється, що обумовлено як відмінностями рівня соціально-економічного розвитку, так і диспропорціями у структурі виробництва. Сталий розвиток регіону потребує залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів, які створюють можливості прогресивного зростання та подальшого розвитку як окремих регіонів, так і економіки країни в цілому. Більшість регіонів нашої країни потребує значних інвестиційних вкладень, завдяки яким зростає можливість щодо відтворення оптимальної структурних пропорцій в економіці регіонів що забезпечить подальше економічне зростання держави в цілому. З урахуванням обмеженості інвестицій постає проблема визначення пріоритетності їх вкладення в економіку країни за регіонами. Основою прийняття обґрунтованого рішення щодо вкладання інвестицій є оцінка інвестиційної привабливості регіону, галузей промисловості, окремих суб'єктів господарювання. Об'єктивна та узагальнена оцінка інвестиційної привабливості регіону є основою для прийняття своєчасного інвестиційного рішення. Зазначене вище доводить актуальність обраного напрямку дослідження і обґрунтовує доцільність подальшого вивчення питань оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі оцінки інвестиційної привабливості регіону присвячена значна кількість наукових праць провідних економістів-дослідників. Розумінню сутності інвестиційної привабливості та питанням його подальшого розвитку, зокрема трансформацією поняття інвестиційної привабливості та показникам її оцінки займалися такі вчені, як О.М. Асаул, В.М. Бабаєв, І.О. Бланк, М.П. Бутко, В.В. Гомольська, С.О. Гуткевич, С.В. Заєць, С.О. Іщук, Т.В. Кулінич, В.М. Стеченко, Т.В. Уманець та інші. Не зважаючи на значну кількість праць, в яких досліджено питання оцінки інвестиційної привабливості регіону, актуальною залишається проблема розробки комплексної методики оцінки інвестиційної привабливості, яка дасть змогу охопити основні показники та узагальнено представити та оцінити рівень інвестиційної привабливості регіону.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення інвестиційної привабливості регіону, аналіз та узагальнення показників оцінки інвестиційної привабливості та удосконалення методики оцінювання інвестиційної привабливості регіону. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження дефініції інвестиційна привабливість регіону;
- аналіз методичних підходів оцінювання інвестиційної привабливості в розрізі методик та авторів, які їх представляють;
- визначення та узагальнення основних показників оцінки інвестиційної привабливості регіону, удосконалення методики оцінювання інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз інвестиційної привабливості на мезорівні слід здійснювати в два етапи. Перший етап передбачає оцінку інвестиційної привабливості на рівні регіону, другий – на рівні галузі. В економічній науці існують різні визначення поняття «інвестиційна привабливість регіону». В Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій зазначено, що інвестиційна привабливість регіону – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону [11, с. 18]. Ще одне визначення даної дефініції наведено в Методиці розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку: інвестиційна привабливість регіону – відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій [12]. А.В. Асаул тлумачить інвестиційну привабливість як становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності [1, с. 54]. А.В. Петраєв інвестиційною привабливістю регіону називає систему або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що обумовлюють в сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в даному регіоні [13]. С.О. Ішук та Т.В. Кулініч під інвестиційною привабливістю регіону розуміють сукупність певних параметрів та характеристик, притаманних цьому регіону, які дозволяють йому залучати необхідний обсяг капіталу на взаємовигідних з інвесторами умовах [8, с. 72].

Проводячи оцінку інвестором тієї чи іншої території для інвестування є фактично його очікуванням отримати можливість здійснювати виробничо-комерційну діяльність, яка характеризується прийнятним рівнем ризику та прибутковості. Інвестиційно-привабливий регіон повинен бути конкурентоспроможним. Сучасне управління регіональною конкурентоспроможністю перш за все має бути спрямоване на створення і використання регіональних конкурентних переваг, взаємовигідні взаємовідносини з вітчизняними і зарубіжними економічними суб'єктами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємництва [9, с. 61]. На сьогодні існує досить велика кількість методик оцінки інвестиційної привабливості.

Згідно із методикою, запропонованою Держкомстатом України, інвестиційну привабливість регіону пропонується оцінювати за наступними показниками: інвестиції в основний капітал, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (грн); інвестиції у житлове будівництво, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (грн); обсяг ВВП, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол. США); зміна обсягу ВВП, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол. США); густота автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям (км на 1000 км² території); обсяг експорту товарів, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол. США) [11, с. 20].

В своїх дослідженнях А. В. Асаул систематизував фактори та поділив їх на три групи:

1) фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіонів: природно-географічний потенціал, трудовий потенціал, виробничий потенціал, інноваційний потенціал, інституційний потенціал, інфраструктурний потенціал, фінансовий потенціал, споживчий потенціал;

2) фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків: законодавчі ризики, політичні ризики, соціальні ризики, економічні ризики, екологічні ризики, кримінальні ризики;

3) інвестиційна активність: концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей, інтеграція виробничої діяльності, розвиток прямих і портфельних інвестицій, інтеграційні фактори реалізації інвестиційних проектів [1, с. 56].

В.В. Гомольська розглядає інвестиційний клімат регіону як комплексну характеристику, що складається з трьох ключових підсистем: інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику та законодавчих умов. Оцінка інвестиційної привабливості регіону передбачає аналіз наступних груп показників: характеристика податкової системи, рівень виробничих витрат, розвиненість та ефективність функціонування інвестиційної інфраструктури, характеристика трудових ресурсів, ефективність роботи науково-освітніх та науково-дослідних організацій, розвиненість фінансово-кредитних установ, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, відкритість органів влади контакту з підприємцями [5, с. 65].

Методика, запропонована І.О. Бланком [3], охоплює різні аспекти функціонування регіону. Інвестиційна привабливість регіону розраховується, як інтегральний показник на основі п'яти груп синтетичних показників:

1) рівень загальноекономічного розвитку регіону (питома вага регіону у ВВП і ВНП; обсяг виробленої промислової продукції на душу населення; рівень самозабезпеченості основними продуктами харчування; середній рівень заробітної плати; обсяг і динаміка капітальних вкладень з розрахунку на одного жителя; кількість підприємств усіх форм власності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості функціонуючих);

2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (кількість підрядних будівельних компаній усіх форм власності; обсяги місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення; щільність залізничних шляхів сполучення та автомобільних доріг з твердим покриттям з розрахунку на 100 км території);

3) демографічна характеристика регіону (питома вага населення території в загальній кількості жителів країни; співвідношення міських і сільських жителів; питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві на підприємствах всіх форм власності; рівень кваліфікації працівників, зайнятих у суспільному виробництві);

4) рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону (питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності; питома вага підприємств недержавних форм власності в загальній кількості виробничих підприємств території; кількість спільних компаній із зарубіжними партнерами; кількість банківських установ (включаючи філіали); кількість страхових компаній (і їх представництв); кількість товарних бірж на території);

5) рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (рівень економічних злочинів з розрахунку на 100 тис. жителів; питома вага підприємств з шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми; середній радіаційний фон у містах; питома вага незавершених будівельних об'єктів за останні 3 роки). На основі інтегрального показника регіони ранжуються і поділяються на чотири групи: пріоритетної інвестиційної привабливості, достатньо високої інвестиційної привабливості, середньої інвестиційної привабливості, низької інвестиційної привабливості.

Д.М. Стеченко підтримує методику О.І. Бланка і пропонує досліджувати: інвестиційну привабливість регіону на основі тих же п'яти груп синтетичних показників, але при тому вважає за потрібне враховувати ступень важливості (у відсотках) кожної групи. Рівень загальноекономічного розвитку становить – 35%; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури – 15%; демографічна характеристика – 15%; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури – 25%; рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків – 10% [14].

М.П. Бутко виділяє фактори і коло показників, що їх характеризують, які в комплексі цікавлять інвесторів і безпосередньо визначають обсяги інвестиційних надходжень:

– економіко-географічне положення. Його можна оцінити за такими критеріями, як близькість регіону до кордонів держави, міра розвитку виробничої інфраструктури, зокрема, наявність транспортних коридорів, прикордонних терміналів, нафто-, газопроводів, ЛЕП загальнодержавного значення, близькість до Києва та інших розвинутих промислових центрів України тощо;

– природно-ресурсний потенціал: економічна оцінка мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів; – трудовий потенціал. Його можна оцінити за такими критеріями:

а) наявність трудових ресурсів – густина населення, чисельність економічно активного населення (з розрахунку на 1), пропозиція робочої сили на ринку праці;

б) освітньо-кваліфікаційний рівень трудових ресурсів (з розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення) – підготовка кваліфікованих робітників професійно-технічними навчальними закладами, підготовка кадрів ВНЗ I-IV рівнів акредитації, підвищення кваліфікації кадрів, кількість працівників, які набували нових професій;

в) вартість робочої сили – середньомісячна номінальна заробітна плата працівників; – економічний потенціал. Його найбільш доцільно визначити через обсяги ВДВ (з розрахунку на душу населення);

– місткість споживчого ринку. Її можна оцінити за показниками сукупних витрат домогосподарств (у середньому за місяць з розрахунку на одне домогосподарство), роздрібного товарообороту та обсягу реалізованих послуг, оплачених населенням (з розрахунку на душу населення);

– інфраструктурний потенціал: пропонується оцінювати за показниками густоти автомобільних шляхів і залізниць, місткості АТС (на 10 тис. осіб населення), вартості основних засобів виробництва і розподілу електроенергії, газу та води (на душу населення);

– науково-технічний потенціал, що оцінюється за кількістю спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи (з розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення), обсягом наукових і науково-технічних робіт (на душу населення), обсягом затрат на НДДКР;

– інвестиційні переваги – наявність вільних економічних зон, територій пільгового інвестування в регіоні;

– інвестиційні ризики. Під час їх оцінювання варто взяти до уваги такі складові:

а) політичний ризик – наявність або відсутність політичної та кадрової стабільності, авторитетність місцевої влади;

б) економічний ризик – активність регіону в реалізації економічних реформ і регуляторної політики, адекватність інвестиційних намірів стратегії економічного розвитку регіону;

в) соціальний ризик – демографічне навантаження населення, міжрегіональна та міждержавна міграція, грошові доходи населення, рівень розвитку соціальної інфраструктури в регіоні, кількість безробітного населення, криміногенна ситуація;

г) екологічний ризик – міра забрудненості навколишнього природного середовища, наявність зон екологічного лиха [4].

В. М. Бабасєв при формуванні рейтингу інвестиційної привабливості регіону пропонує враховувати п'ять груп показників:

1) рівень розвитку виробничого потенціалу (частка регіону у виробництві країни, виробництво продукції на душу населення, кількість підприємств, обсяги капіталовкладень, запровадження в дію основних фондів та ін.);

2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури (наявність проектних і будівельних організацій, виробництво будматеріалів, забезпеченість енергоресурсами, транспортна інфраструктура та ін.);

3) демографічна характеристика (чисельність і структура населення, можливість залучення кваліфікованої робочої сили потрібного профілю);

4) рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури (частка недержавних підприємств, кількість спільних підприємств із закордонними партнерами, кількість банків, страхових компаній, бірж);

5) рівень екологічних, криміногенних та інших ризиків (ступінь безпеки інвестиційної і виробничої діяльності) [2].

С.В. Заєць, для оцінки інвестиційної привабливості регіону виділяє також п'ять груп показників, проте аналізу підлягають дещо інші фактори:

1) загальні умови функціонування регіону (адміністративно-територіальний поділ, кліматичні умови, екологічний потенціал);

2) демографічна ситуація і проблеми відтворення населення в регіоні (чисельність та показники руху населення, статево-віковий склад населення, показники демографічного навантаження на населення працездатного віку, сімейна структура населення, розподіл населення по суспільних групах);

3) економічна база і стан бюджету регіону (структура господарства, матеріально-технічні ресурси, економічна діяльність підприємств, зайнятість населення, фінанси);

4) середовище існування (екологічні, санітарно-гігієнічні, житлові, криміногенні умови в регіоні, ступінь розвиненості соціальної інфраструктури);

5) рівень життя населення регіону (умови побуту й дозвілля, доходи населення, їх диференціація) [10, с. 474-475].

С.О. Ішук та Т.В. Кулініч для вичерпної характеристики регіону пропонують досліджувати п'ять груп показників:

1) загальноекономічний рівень розвитку регіону (валовий регіональний продукт, обсяг реалізованої промислової продукції, операційні витрати на реалізовану промислову продукцію, обсяг продукції сільськогосподарства, обсяг роздрібного товарообороту підприємств, обсяг реалізації підприємств сфери послуг, сумарна вартість активів підприємств і організацій, кількість суб'єктів ЄДРПОУ загалом, кількість суб'єктів ЄДРПОУ у промисловості, кількість акціонерних товариств);

2) рівень фінансового забезпечення економіки регіону (інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції в регіон, обсяги банківського кредитування економіки регіону, обсяги довгострокового банківського кредитування економіки регіону, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування прибуткових підприємств, збиток від звичайної діяльності до оподаткування збиткових підприємств);

3) рівень інноваційного розвитку регіону (обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах, кількість освоєних нових видів продукції на промислових підприємствах, кількість студентів у вищих навчальних закладах (ВНЗ) III-IV рівнів акредитації, обсяг реалізованої інноваційної продукції, обсяг введених у дію основних фондів);

4) рівень соціального розвитку регіону (середньорічна кількість найманих працівників (за всіма видами економічної діяльності регіону), кількість зареєстрованих безробітних, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, капітальні інвестиції на охорону природного середовища, викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення, введення в експлуатацію житла, житловий фонд, інвестиції у житлове будівництво);

5) рівень розвитку інфраструктури в регіоні (забезпеченість населення основними телефонними апаратами на 100 сімей, щільність залізничних колій (км колій на 1 тис. км² території), щільність автошляхів (км шляхів на 1 тис. км² території), доходи підприємств від надання послуг мобільного зв'язку, доходи підприємств від надання послуг комп'ютерного зв'язку) [8, с. 74].

А. Косенюк синтезує економіко-географічний та виробничий підхід та пропонує аналізувати наступні групи факторів: собівартість виробництва галузі з урахуванням середнього рівня інвестування; витрати відстані, що разом з географічною відстанню включають психологічну різницю між країною інвестора і країною інвестування; державне регулювання, що охоплює встановлення податків і тарифів; фактори ризику інвестування [7].

С.О. Гуткевич запропонував для оцінки інвестиційної привабливості регіонів використовувати п'ять груп показників: оцінки економічного розвитку регіону; оцінки рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; оцінки демографічної характеристики регіону; оцінки рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури; оцінка інвестиційного ризику [6, с. 44].

Т.В. Уманець рекомендує при аналізі інвестиційної привабливості розраховувати інтегральний

індекс інвестиційних переваг, який визначається кумулятивним методом на основі групових інтегральних індексів, які характеризують різні аспекти життєдіяльності регіону. Розрахунку інтегрального індексу інвестиційних переваг здійснюється на основі восьми інтегральних групових індексів:

- 1) часткового інтегрального індексу виробничого потенціалу регіону, який забезпечує обґрунтування рішень щодо економічного розвитку регіону;
- 2) часткового інтегрального індексу трудового потенціалу регіону, який забезпечує обґрунтування рішень щодо кадрового забезпечення трудовими ресурсами економіки регіону;
- 3) часткового інтегрального індексу освітнього потенціалу регіону, що доповнює обґрунтування рішень щодо кадрового забезпечення трудовими ресурсами економіки регіону;
- 4) часткового інтегрального індексу фінансового потенціалу регіону, який забезпечує обґрунтування рішень щодо забезпечення регіону фінансами;
- 5) часткового інтегрального індексу інфраструктури ринків регіону, що допомагає в прийнятті рішень щодо сприяння умов розвитку інфраструктури регіональних ринків;
- 6) часткового інтегрального індексу комунікаційної інфраструктури регіону, який допомагає в обґрунтуванні рішень щодо розвитку комунікацій у регіоні;
- 7) часткового інтегрального індексу комерційної інфраструктури регіону, що забезпечує обґрунтування рішень щодо сприяння формуванню комерційної структури регіону;
- 8) групового інтегрального індексу інвестиційної привабливості регіону, який сприяє обґрунтуванню рішень щодо ступеня ефективності використання основних елементів виробничого процесу на підприємствах регіону за базовими галузями економіки регіону [15, с. 139–141].

Узагальнюючі існуючі методики та показники за ними, нами зроблено спробу їх групування у розрізі напрямів дослідження, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Напрями оцінки (групи показників за ними) інвестиційної привабливості регіону

Групи показників	Автор (джерело)	Методика розрахунку інтегральних індексів економічного розвитку [11, с. 20]	Гуткевич С. О. [6]	Уманець Т. В. [15, с. 139-141]	Бланк І. О. [3], Стеченко В. М. [14]	Бутко М. П. [4]	Асаул О. М. [1, с. 56]	Гомольська В. В. [5, с. 65]	Іщук С. О., Кулінич Т. В. [8, с. 74]	Бабаєв В. М. [2]	Косенюк А. [7]	Заєць С. В. [10, с. 474-475]
1. природо-ресурсний потенціал						+	+					
2. трудовий потенціал				+		+	+	+				
3. інноваційний потенціал							+		+			
4. географічне положення						+	+				+	
5. демографічна характеристика			+		+					+		+
6. рівень розвитку інфраструктури		+	+	+	+	+	+	+	+	+		
7. інвестиційний ризик			+			+	+				+	
8. рівень криміногенних, екологічних та ін. ризиків					+		+			+		
9. загальноекономічний розвиток регіону		+	+		+	+			+			+
10. фінансово-кредитні можливості				+			+	+	+		+	+
11. рівень соціального розвитку		+							+			+
12. освітній та науково-технічний потенціал				+		+		+				
13. виробничий потенціал				+			+			+		
14. рівень розвитку ринкових відносин та ринкової інфраструктури			+	+	+		+			+		
15. зовнішньоекономічна діяльність		+						+				
16. нормативно-законодавче регулювання						+		+				
17. споживчий сегмент						+	+					
18. рівень виробничих витрат								+			+	

Аналіз інформації таблиці дає можливість зауважити, що більшість науковців пропонують оцінювати інвестиційної привабливості регіону, враховуючи рівень розвитку інфраструктури. Також поширеними групами показників є загальноекономічний розвиток регіону, його фінансово-кредитні можливості та рівень розвитку ринкових відносин та ринкової інфраструктури. Менш розповсюдженими факторами, які досліджують, аналізуючи інвестиційну привабливість регіону, є трудовий потенціал, географічне положення, демографічна характеристика регіону, рівень інвестиційного, криміногенного, екологічного та інших ризиків, виробничий потенціал, рівень соціального розвитку, а також освітній та науково-технічний потенціал. Всього кілька вчених, проводячи аналіз інвестиційної привабливості, зосереджують свою увагу на природно-ресурсному та інноваційному потенціалах регіону, на його зовнішньоекономічній діяльності, споживчому сегменті, рівні виробничих витрат та нормативно-законодавчому регулюванні. Отже, як на рівні країни, так і на рівні регіону інвестиційна привабливість може бути оцінена за допомогою великої кількості різноманітних показників.

Також слід зазначити, що жодна з наведених методик не враховує у повній мірі екологічну складову інвестиційної привабливості регіону. Лише деякі методики (І. О. Бланка, Д. М. Стеценка, О. М. Асаула) звертають увагу на окремі екологічні ризики інвестиційної діяльності. Проте, на нашу думку, на даних показниках доцільно сконцентрувати більше уваги, адже, відповідно до концепції сталого розвитку, під час здійснення інвестиційної діяльності як інвестори, так і господарюючі суб'єкти повинні орієнтуватися не тільки на досягнення високих економічних показників, але й враховувати вплив результатів впровадження інвестиційного проекту на навколишнє середовище. Отже, на сьогодні, при оцінці інвестиційної привабливості регіону заслуговує на увагу аналіз екологічної складової та відповідно перспектив можливих ризиків.

Аналіз напрямів дослідження інвестиційної привабливості регіону та груп показників за ними за інформацією табл. 1 дає змогу зауважити відсутність єдиного розуміння характеристик оцінки інвестиційної привабливості регіону та відповідно системності їх оцінювання. Розгалуженість напрямів дослідження створює ряд труднощів і потребує подальшого їх концентрування і обмеження з метою підвищення об'єктивності та оперативності оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у підсумку можна стверджувати, що залучення інвестицій є пріоритетним напрямом розвитку економіки регіону. Спрямованість на самостійність регіонів викликає необхідність обґрунтування потреб в інвестиціях та залучення інвесторів. Крім того, суттєвим є спроможність інфраструктури регіону освоювати та ефективно використовувати інвестиційні кошти. В цьому сенсі важливою є формалізація підходів до визначення інвестиційної привабливості регіону, оскільки його позиціонування в цьому аспекті дозволяє залучити потенційних інвесторів для виконання регіональних інвестиційних програм.

На сьогодні не існує методик, за допомогою яких можна було б на основі нормативно-правових, соціальних та економічних оцінок науково обґрунтовано визначити ефективні вектори розвитку регіонів, стимулювати їх концентрацію та спеціалізацію, здійснювати перспективну реорганізацію виробничих потужностей, нарощувати виробничий потенціал. Розв'язати ці завдання можливо на базі регіональної статистики. Тому вона повинна не тільки якісно розширити існуючу систему регіональних показників, що ґрунтується на фінансово-ресурсних можливостях. Використання запропонованих характеристик системи показників дасть змогу побудувати єдину рейтингову систему інвестиційної привабливості регіонів. Такий підхід до методики дозволить здійснювати моніторинг та оперативний аналіз інвестиційної привабливості регіонів (районів певного регіону) шляхом здійснення регулярних (у разі потреби періодичних) розрахунків та проведення відповідно порівняльного аналізу з урахування баз порівняння

Література

1. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов / А. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53–62.
2. Бабаєв В. М. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону (концептуальні основи та методологія) : монографія / В. М. Бабаєв, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та ін. – Харків : НТУ «ХП», 2006. – 316 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
4. Бутко М.П. Інвестиційний менеджмент: теорія і практика / за ред. М.П. Бутка. – Ніжин : ТОВ “Видавництво Аспект-Поліграф”, 2009. – 452 с.
5. Гомольська В.В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 62–70.
6. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 251 с.
7. Загальний рейтинг інвестиційної привабливості областей України // Економічні есе. – Київ : Інститут реформ, 2009. – Випуск 3. – 71 с.
8. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О. Іщук, Т.В.

Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71–78.

9. Ковальчук В. Чинники впливу на формування конкурентоспроможності сучасного регіону / В. Ковальчук, С. Запотоцький // Часопис картографії. – 2012. – Вип. 4. – С. 52–64.

10. Заєць С. В. Показники життєвого середовища: складові аналізу соціального розвитку регіону / С. В. Заєць // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк, 2010. – Часть 2. – С. 473–475.

11. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.

12. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm.

13. Петраев А.В. Факторы инвестиционной привлекательности. Методика оценки инвестиционной привлекательности региона (отрасли, предприятия) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scholar.google.com/scholar_host?q=info:_AnsH32I54wJ:scholar.google.com/&output=viewport &pg=217.

14. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2002. – 374 с.

15. Уманець Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 133–146.

Надійшла 13.01.2017; рецензент: д. е. н.

НАПРЯМИ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто сутність поняття «інвестиційна привабливість галузі». Досліджено погляди науковців щодо питання оцінки інвестиційної привабливості галузі та окреслено їх характеристики. Розглянуто ключові напрями дослідження рівня інвестиційної привабливості та визначено основні показники за ними. Запропоновано узагальнюючий методичний підхід оцінки інвестиційної привабливості, який включає аналіз прибутковості галузі, фінансові характеристики, галузевий потенціал, а також інвестиційні ризики.

Ключові слова: інвестиційна привабливість галузі, прибутковість галузі, галузевий потенціал, інвестиційні ризики.

RZAEV G. I., VAKULOVA V. O.
Khmelnitsky National University

DIRECTIONS OF ANALYTICAL ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE INDUSTRY

In the article we reviewed the essence of the concept of "investment attractiveness of the industry." We studied the views of scientists on the assessment of investment attractiveness of the industry and outlined their characteristics. We substantiated the expediency of developing a single universal methodology for assessing investment attractiveness. We considered the key research areas of investment attractiveness of the industry. We identified the main indicators of investment appeal by defined areas. We identified fundamental shortcomings of existing areas of research. We emphasized the absence of a sustainable system of compulsory (basic) parameters. We focused the attention on the feasibility of developing reasonable basic characteristics of attractiveness. We offered a methodical approach of evaluation of investment attractiveness, which includes industry profitability analysis, financial performance, industry potential and investment risks. We identified advantages of using these areas of research in the future.

Key words: investment attractiveness of the industry, the profitability of the industry, industry potential, investment risks.

Постановка проблеми. Покращення економічної ситуації в Україні тісно пов'язане із залучення інвестицій. Збільшення інвестицій в економіку країни дасть змогу досягти її економічного зростання і як наслідок поліпшити добробут населення. Перспективи функціонування та розвитку галузей формують її інвестиційний клімат. Умови господарювання формують необхідність об'єктивної оцінки стану галузі та її інвестиційної привабливості. Інвестори, які приймають рішення про вкладення коштів в те чи інше підприємство, повинні бути впевнені у правильному виборі інвестиційного проекту та ефективного використанні інвестиційних ресурсів. Тому основним завданням для інвестора є вибір в якості об'єкта інвестування підприємства тієї галузі господарювання, що має найкращі перспективи розвитку та найвищу ефективність грошових вкладень. Відповідно підставою для здійснення інвестиційного рішення є визначення рівня інвестиційної привабливості галузі. Необхідність визначення рівня інвестиційної привабливості потребує дослідження існуючих методичних підходів та їх спрямування відповідно до аналітичних потреб. Дослідження стану інвестиційної привабливості галузі за умов мінливої економіки обумовили актуальність дослідження та зумовили спрямування його теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні питання та проблеми оцінки інвестиційної привабливості галузі досліджувала значна частина науковців, зокрема І.О. Бланк, В.М. Гриньова, Б.А. Дадашев, Т.В. Майорова, Л.М. Мінько, Г.К. Прібиткова, Г.О. Пухтаєвич, С.Г. Черемисина та ін. Проте питання оцінювання галузевої інвестиційної привабливості потребує більш детального вивчення та розробки удосконаленого підходу визначення рівня інвестиційної привабливості галузі. Умови розвитку економіки країни потребують подальших досліджень рівня інвестиційної привабливості, його ознак, характеристик, що залишає багато невирішених та дискусійних питань.

Метою дослідження є дослідження існуючих теоретичних підходів до інвестиційної привабливості галузі, аналіз наявних методичних підходів, їх узагальнення та удосконалення відповідно до аналітичних напрямів оцінювання у розрізі груп показників оцінки інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науково-практичному обігу єдине тлумачення інвестиційної привабливості галузі відсутнє. Здебільшого її розглядають через призму рівня прибутковості вкладених капіталів; як сукупність певних характеристик, інноваційних потенціалів: ресурсно-сировинних, фінансових, економічних, трудових, виробничо-інфраструктурних та інвестиційних ризиків: зовнішніх, фінансових, економічних, соціальних, політичних, корупційних та ін. Узагальнення багатьох підходів дозволяє розглядати інвестиційну привабливість галузей економіки як інтегральну характеристику, що включає перспективи розвитку, прибутковість інвестицій та рівня інвестиційних ризиків [5, с. 144].

Для оцінювання інвестиційної привабливості застосовують бальні, універсальні та порівняльні методи. Так, бальний метод полягає у кількісному співставленні основних характеристик інвестиційної привабливості для окремих галузей промисловості та розрахунку результуючого показника, який враховує

величини всіх складових і виступає критерієм для ранжування галузей за їх привабливістю для інвестицій. Універсальний метод охоплює максимальну кількість економічних характеристик та показників, але ігнорує людський фактор. Недоліками цього методу є також його адаптованість здебільшого до економічно розвинених країн; відсутність чіткого розподілу між можливостями потенційних інвесторів та їх ризиками від вкладання інвестицій. У порівняльному методі акцентується увага на темпах та перспективах реформ. Ефективний при наявності детальної інформації про об'єкти інвестування, але метод не використовує інтегральні показники, що не дозволяє його застосовувати під час оцінювання інвестиційної привабливості для окремих галузей економіки.

Дослідження змістовної складової оцінювання інвестиційної привабливості галузевих секторів спрямоване на розкриття їх кон'юнктури, динаміки і перспектив розвитку потреб суспільства в продукції галузей промисловості. Хоча універсальної методики, яка б дозволила за допомогою визначеного набору економічних показників об'єктивно оцінити галузеву інвестиційну привабливість, не існує. Постановка цілей і завдань оцінювання передбачає відбір конкретних способів збирання і оброблення інформації, її аналіз [5, с. 145].

Б.А. Дадашев та С.Г. Черемисина [3, с. 64-65] при оцінці інвестиційної привабливості галузі пропонують досліджувати наступні показники: забезпеченість основними фондами; ступінь зносу основних фондів Рівень техніко-технологічного забезпечення; структура техніко-технологічної бази за рівнем інноваційності та модернізованості; результативність виробничої діяльності минулих періодів; доходність активів; доходність власного капіталу підприємств галузі; доходність реалізації продукції; рентабельність виробництва; рентабельність продаж; рентабельність основного й оборотного капіталів; частка продукції галузі у ВВП країни; кількість зайнятих у галузі; забезпечення перспектив росту власних фінансових ресурсів; рівень державної підтримки розвитку галузі; розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі; обсяги і питома вага експорту продукції галузі; індекси росту виробництва валового продукту галузі; рівень конкуренції галузі; рівень інфляційної стійкості продукції галузі; соціальна напруга галузі.

Методика оцінки Г.О. Пухтаєвича [8] є досить подібною, проте все ж існують певні відмінності в показниках. Науковець виділяє наступні фактори інвестиційної привабливості галузі: прибутковість активів; прибутковість власного капіталу підприємств галузі; прибутковість реалізованої продукції; вагомість галузі в економіці країни; кількість зайнятих у галузі; забезпеченість перспектив зростання власними фінансовими ресурсами; ступінь державної підтримки розвитку галузі; розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі; рівень конкуренції в галузі; рівень інфляційної стійкості продукції галузі; соціальна напруга галузі.

Для оцінки інвестиційної привабливості галузі, на думку В. М. Гриньової, може бути використана система з трьох груп показників, які відображають рівень прибутковості діяльності галузі, перспективності її розвитку та інвестиційних ризиків. Рівень прибутковості враховує всі використовувані і власні активи, реалізацію продукції й витрати на її виробництво. Рівень перспективності відображає значення галузі в економіці, стійкість галузі до спаду виробництва, забезпеченість перспектив зростання власних фінансових ресурсів і ступінь державної підтримки розвитку галузі. Рівень інвестиційних ризиків ураховує рівень конкуренції, інфляційної стійкості продукції галузі та рівень соціальної напруженості [2].

Інтегральний показник розраховується на підставі трьох груп синтетичних показників з урахуванням пропорційності їх рівня: рентабельність діяльності — 65 %; перспективи розвитку — 20; інвестиційні ризики — 15 % [2].

Підхід Г.К. Прибуткової базується на факторній оцінці інвестиційної привабливості галузей, а В.В. Смирнова – на критеріях оцінювання: якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається; прибутковості продажу; рівня прибутковості використовуваних активів; прибутковості власних коштів і інвестованого капіталу; техніко-економічного рівня виробництва; можливості подальшого саморозвитку; ефективності інвестицій; резервів підвищення виробничого, фінансового, інвестиційного, трудового потенціалів [7, с. 6-7].

Деякий інший підхід, на основі використання статистичних даних, які формуються у п'ять основних блоків і групами певних показників, пропонує Л.М. Мінько, а саме:

- блок показників динамічності розвитку галузі: темпи росту/падіння рівня виробництва, усталеність галузі, зміна інвестиційної активності тощо;
- блок показників ефективності виробництва в галузі: рентабельність виробництва, рентабельність власного капіталу, частка збиткових підприємств, індекс окупності, темпи росту виручки й прибутку;
- блок показників фінансового стану: ступінь захищеності інтересів інвесторів і кредиторів, коефіцієнт фінансового лівереджа, забезпеченість власним оборотним капіталом, поточна ліквідність, коефіцієнт відновлення;
- блок показників ділової активності: зношення основних виробничих фондів, коефіцієнт введення основних виробничих фондів на 1 грн інвестицій в основний капітал, фондвідача основного капіталу, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної праці;
- блок показників, що характеризують інституційне середовище: ставлення дебіторів до кредиторської заборгованості, частка довгострокової дебіторської заборгованостей у загальній заборгованості, частка довгострокової кредиторської заборгованостей у загальній заборгованості [6, с. 1179].

Класичним при дослідженні інвестиційної привабливості галузей можна вважати підхід І. О. Бланка

[1], який пропонує групувати основні елементи за трьома напрямками:

- оцінка рівня перспективності розвитку галузі (значущість галузі в економіці країни; стійкість галузі до економічного спаду; соціальна значущість галузі; забезпеченість розвитку власними фінансовими ресурсами; ступінь державної підтримки розвитку галузі; стадія життєвого циклу галузі);

- оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності підприємства (рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність реалізації продукції; рентабельність поточних витрат);

- оцінка галузевих інвестиційних ризиків (коефіцієнт варіації середньогалузевого показника рентабельності власного капіталу за роками; коефіцієнт варіації середньогалузевих показників рентабельності в розрізі окремих підприємств; рівень конкуренції в галузі; рівень інфляційної стійкості на продукцію галузі; рівень соціальної напруженості в галузі).

На думку Т.В. Майорової [4], інвестиційна привабливість окремої сфери діяльності (галузі) містить: важливість галузі (значення продукції, її особливість, частку експорту, залежність від імпорту, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни тощо); характеристику споживання продукції галузі; рівень конкуренції чи монопольності; особливості ринку збуту; фактичні та потенційно можливі обсяги ринку; рівень державного втручання у розвиток галузі (законодавство, податки, амортизаційна та кредитна політика тощо); соціальну роль галузі (кількість робочих місць, середню зарплатню, екологічну забезпеченість виробництва); фінансові умови роботи галузі (середній рівень прибутковості, оборотність активів тощо) та ін.

Зазначені вище показники можна згрупувати за такими критеріями:

1) ринкові – розмір сегменту ринку, що охоплює галузь, темп його росту та потенціал, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість та диференціал продукції;

2) конкуренція – стан конкуренції галузевого ринку, наявність рівних конкурентів, інтенсивність конкуренції, міра спеціалізації конкурентів, наявність товарів-замінників, завантаження потужностей тощо;

3) бар'єри входження у галузь – наявність каналів розподілу та доступу до них, доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку держави, соціальні проблеми галузі, які можуть здійснити вплив на входження у галузь та ін.;

4) бар'єри виходу підприємства із галузі – наявні обмеження державного та соціального порядку, які перешкоджають виходу із галузі, спеціалізації активів і можливості їх перепрофілювання та використання за іншим призначенням;

5) взаємовідносини із позичальниками – наявність місцевих постачальників, матеріалів-замінників, інтенсивність конкуренції серед постачальників, можливість формування стратегічних союзів та інших взаємовідносин з постачальниками сировини і матеріалів, рівнем вертикальної інтеграції з постачальниками;

6) технологічні фактори – рівень технічних нововведень у галузі, складність продукції і виробництва, патентно-ліцензійна ситуація у галузі, капіталомісткість і наукомісткість продукції [4].

Проведені нами дослідження щодо оцінки інвестиційної привабливості галузі дали змогу провести узагальнення та відповідно групування показників у розрізі авторів. Основні групи показників у розрізі існуючих теоретичних підходів представлено нами у табл. 1.

Таблиця 1

Групи показників оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості та їх спрямування

Автор	Групи показників
Пухтаєвич Г.О. [8], Гриньова В.М. [2]	1. прибутковість галузі 2. перспективність розвитку галузі 3. інвестиційні ризики
Дадашев Б.А., Черемисина С.Г. [3, с. 64-65]	4. наявність ресурсного потенціалу 5. ефективність ведення галузевого виробництва 6. пріоритетність і перспективність розвитку галузі 7. інвестиційні ризики
Мінько Л. М. [6, с. 1179]	8. показники динамічності розвитку галузі 9. показники ефективності виробництва в галузі 10. показники фінансового стану 11. показники ділової активності 12. показники, що характеризують інституційне середовище
Бланк І. О. [1]	13. оцінка рівня перспективності розвитку галузі 14. оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності підприємства 15. оцінка галузевих інвестиційних ризиків
Прібиткова Г.К. [7, с. 6-7]	16. виробничий потенціал галузі 17. фінансовий результат діяльності підприємств галузі 18. інвестиційна активність підприємств галузі 19. трудовий потенціал підприємств галузі
Майорова Т.В. [4]	20. ринкові 21. конкуренція 22. бар'єри входження у галузь 23. бар'єри виходу підприємства із галузі 24. взаємовідносини із постачальниками 25. технологічні фактори

Отже, аналіз існуючих методичних підходів оцінювання інвестиційної привабливості галузі з урахуванням напрямів оцінювання дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує єдиної універсальної методики її оцінки. Основними недоліками більшості напрямів оцінки галузевої інвестиційної привабливості є: відсутність сталої системи обов'язкових (базових) показників; відсутність чітко обґрунтованих базових характеристик; епізодичність (одноразовість) проведення оцінювання; різне тлумачення категорії інвестиційна привабливість та ін.

Таким чином, виникає потреба в розробці методики, яка б дала можливість обґрунтовано та узагальнено оцінити інвестиційну привабливість галузі. На нашу думку, доцільно виділити основні чотири напрями оцінювання галузевої привабливості, а саме: прибутковість галузі, галузевий потенціал, фінансові характеристики та інвестиційні ризики (табл. 2). В розрізі вищенаведених напрямів виділено основні показники, за допомогою яких можна визначити рівень інвестиційної привабливості тієї чи іншої галузі. Проаналізувавши ряд наукових праць, ми дійшли висновку, що більшість вчених, зокрема Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, В.М. Гриньова, Г.К. Прібиткова, Л.М. Мінько, І.О. Бланк, Т.В. Майорова, оцінюючи інвестиційну привабливість галузі, значну увагу приділяють визначенню її прибутковості. Також значна кількість науковців, таких як Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, В.М. Гриньова, І.О. Бланк, Т.В. Майорова вважають за необхідне здійснити аналіз інвестиційних ризиків, які можуть стати перешкодою для роботи підприємства у тій чи іншій галузі. На дослідженні показників, які характеризують фінансовий стан та фінансові результати підприємств галузі, базуються методики оцінки інвестиційної привабливості Б.А. Дадашева, С.Г. Черемисини, Г.О. Пухтаєвича, В.М. Гриньової та Л.М. Мінько. Перспективність галузі, її фінансовий, трудовий, виробничий, інвестиційний потенціал вважають за доцільне проаналізувати в процесі оцінювання галузевої інвестиційної привабливості такі вчені, як Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, Г.К. Прібиткова.

Таблиця 2

Напрями оцінки інвестиційної привабливості галузі та основні характеристики за ними

Напрямок	Показники	Представники
Прибутковість галузі	<ol style="list-style-type: none"> 1. результативність виробничої діяльності минулих періодів 2. прибутковість активів 3. прибутковість власного капіталу 4. прибутковість реалізації продукції 5. прибутковість власних коштів та інвестованого капіталу 6. рентабельність виробництва 7. рентабельність основного та оборотного капіталу 8. частка збиткових підприємств 9. індекс окупності 10. темпи росту виручки й прибутку 	Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, В.М. Гриньова, Г.К. Прібиткова, Л.М. Мінько, І.О. Бланк, Т.В. Майорова
Галузевий потенціал	<ol style="list-style-type: none"> 11. розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі 12. кількість зайнятих у галузі 13. забезпеченість основними фондами 14. ступінь зносу основних фондів 15. рівень техніко-технологічного забезпечення 16. резерви підвищення виробничого, фінансового, трудового, інвестиційного потенціалу 	Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, Г.К. Прібиткова
Фінансові характеристики	<ol style="list-style-type: none"> 17. індекси росту виробництва валового продукту галузі 18. обсяги і питома вага експорту продукції галузі 19. забезпеченість перспектив росту власних фінансових ресурсів 20. частка продукції галузі у ВВП країни 21. поточна ліквідність 22. коефіцієнт відновлення 23. коефіцієнт фінансового лівереджа 	Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, В.М. Гриньова, Л.М. Мінько
Інвестиційні ризики	<ol style="list-style-type: none"> 24. рівень соціальної напруженості галузі 25. рівень інфляційної стійкості продукції галузі 26. рівень конкуренції галузі 27. коефіцієнт варіації середньогалузевого показника рентабельності власного капіталу за роками 28. коефіцієнт варіації середньогалузевих показників рентабельності в розрізі окремих підприємств 	Б.А. Дадашев, С.Г. Черемисина, Г.О. Пухтаєвич, В.М. Гриньова, І.О. Бланк, Т.В. Майорова

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, доцільно відзначити, що інвестиційна привабливість галузі – це інтегральна характеристика окремих галузей господарювання з позиції прибутковості вкладених інвестицій, перспективності розвитку, а також рівня інвестиційних ризиків. Отже, аналіз інвестиційної привабливості є необхідною передумовою для прийняття інвестиційного рішення. Кінцевий результат, який отримає інвестор, залежить, в першу чергу, від об'єктивності оцінки галузевої інвестиційної привабливості. Відповідно до умов господарювання є доцільним використовувати узагальнений підхід до оцінки інвестиційної привабливості, який ґрунтується на таких напрямках аналізу: прибутковість галузі, галузевий потенціал, фінансові характеристики та інвестиційні ризики. Визначення рівня галузевої інвестиційної привабливості передбачає аналіз та розрахунок окремих показників, які характеризують відповідний напрям дослідження інвестиційної привабливості.

Використання запропонованих напрямів дослідження та відповідних показників за ними дасть змогу: 1) розробити сталу систему обов'язкових (базових) показників оцінки інвестиційної привабливості; 2) визначити та обґрунтувати базові характеристики за напрямками досліджень; 3) структурувати послідовність та епізодичність оцінки та аналізу відповідно до мети.

Використання узагальнених напрямів дослідження інвестиційної привабливості дасть змогу об'єктивно оцінити її рівень та підняти якість та оперативність управлінських рішень з щодо мінімізації інвестиційних ризиків реалізації проектів.

Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
2. Гриньова В.М. Інвестування : гідручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
3. Дадашев Б. А. Состояние и перспективы развития инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса / Б. А. Дадашев, С. Г. Черемисина // Вісник СевНТУ : зб. наук. праць. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. – 2012. – Вип. 130 – С. 62–68.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посібник] / Т.В. Майорова – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.
5. Марченко Н. А. Теоретико-методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості галузей промисловості / Н. А. Марченко, С. М. Задорожна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 143–151.
6. Минько Л. В. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей промышленности региона / Л. В. Минько // Вестник ТГТУ. – 2004. – Т. 10. – № 4Б. Transactions TSTU. – С. 1176–1183.
7. Прибыткова Г. К. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. К. Прибыткова // Инвестиции в России. – 2005. – № 3 (122). – С. 3–9.
8. Пухтаевич Г.О. Аналіз національної економіки : [навч. посіб.] / Г.О. Пухтаевич. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с.

Надійшла 12.01.2017; рецензент: д. е. н.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано важливість фінансового забезпечення розвитку сфери туризму та рекреації. Автором розкриваються особливості фінансування туристично-рекреаційної сфери в Україні; визначені важелі та напрями її фінансового забезпечення; проаналізована державна політика щодо регулювання розвитку туристично-рекреаційного комплексу в країні, а також шляхи реалізації існуючих потенційних можливостей щодо його подальшого розвитку. Запропоновано основні напрями покращення фінансового забезпечення функціонування туристично-рекреаційної сфери.

Ключові слова: туризм та рекреація, туристично-рекреаційна сфера, комплекс, інфраструктура, фінансове забезпечення, фінансове забезпечення, бюджетне фінансування.

RODIONOVA I. V.
Khmelnitskyi National University**FINANCIAL SUPPORT OF TOURIST AND RECREATIONAL AREAS IN UKRAINE**

The article is devoted to revealing the major problems and specific financial provision of tourist-recreational sphere in Ukraine, the justification of main areas improvement and solutions to identified problems. The author analyzes the importance of financial security of tourism and recreation. The author reveals the peculiarities of funding tourism and recreation industry in Ukraine; the levers and ways of its financial support are identified; government policies on the regulation of tourist and recreational complex in the country and ways to implement the existing potential for its further development are analyzed. The basic directions of the financial functioning improvement of tourism and recreation, and the prospects for future research are to establish an effective mechanism of financial support of tourism and recreation industry and the creation of special economic zone of tourist and recreational type.

Keywords: tourism and recreation, tourism and recreation complex, infrastructure, financial security, financial security contributions, government funding.

Постановка проблеми. За сучасних умов функціонування вітчизняної економіки важливість розвитку туризму та рекреації для України обумовлена тим, що вони виступають засобом валютних надходжень, забезпечення зайнятості, збільшення внеску в платіжний баланс і ВВП, активізації інвестиційної діяльності та розширення обігу коштів диверсифікації економіки, зростання прибутків і підвищення рівня добробуту населення. Туристично-рекреаційна сфера характеризується наявністю низки специфічних рис, які обумовлюють особливий підхід до її управління та регулювання, що включає в себе вплив на економічні, політичні, соціальні, екологічні та інші процеси, що відбуваються в рамках керованого об'єкта та його взаємозв'язків. Разом із тим, туризм та рекреація відносяться до тієї діяльності, котра потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів. Тому проблематика дослідження фінансової складової у функціонуванні туристичної галузі є вкрай важливою у практичному і теоретичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо фінансування туристично-рекреаційної сфери досліджувались багатьма українськими науковцями. Особливої уваги потребують праці таких вчених, як З.В. Герасимчук, П.В. Гудзь, О.І. Гулич, С.С. Захарчук, Н.В. Коленда, В.Ф. Кифяк, Ф.Ф. Мазур, А.Г. Охріменко, Л.М. Черчик та інші, котрі спрямували свої дослідження на формування й забезпечення сталого розвитку сфери туризму та рекреації як засобу економічного зростання й соціальної інтеграції та суттєве підвищення економічних, соціальних й екологічних стандартів життя мешканців конкретного регіону; здійснили обґрунтування загальних фінансово-економічних проблем, що стосуються функціонування туристично-рекреаційної сфери, визначення принципів, способів та видів фінансування туристично-рекреаційного комплексу, а також чинників впливу на процеси фінансового забезпечення із виокремленням регіональних особливостей та визначенням якості туристично-рекреаційних послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження фінансових аспектів розвитку туристично-рекреаційної сфери, існує низка питань, котрі й досі залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень. Так, зокрема, відкритою є проблема щодо оптимального співвідношення обсягів різних джерел фінансування, формування дієвого механізму фінансового забезпечення туристично-рекреаційної сфери, оцінки ефективності фінансування туризму та рекреації тощо.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в ідентифікації основних проблем та специфіки фінансового забезпечення туристично-рекреаційної сфери в Україні, обґрунтування основних напрямів удосконалення та шляхів вирішення виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи, має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму. Оскільки займає одне з

провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами [1]. Водночас фінансове забезпечення туристично-рекреаційної сфери в Україні має низку особливостей і специфічних рис, які, в першу чергу, пов'язані із механізмом її функціонування. В основному для ефективного розвитку туризму та рекреації необхідним є фінансування, з одного боку, у такі сфери її діяльності як готельне та ресторанне господарство, різні види транспорту та його інфраструктури, заклади розваг, народні промисли тощо, а з іншого боку, реалізація заходів модернізації інфраструктури використовується не лише туристами, але й місцевим населенням.

Оновлення, розвиток та використання сучасних технологій туристично-рекреаційної інфраструктури у відповідності до міжнародних стандартів вимагає значних капіталовкладень, обсяг яких є недостатнім за сучасних умов розвитку туристично-рекреаційного комплексу. Концептуальні підходи до проблем фінансування програм розвитку туризму та рекреації в Україні, розробки варіантів і сценаріїв його здійснення, відбору найбільш привабливих для реалізації проектів, здатних забезпечити найбільший економічний ефект, як один з напрямів державного регулювання туристично-рекреаційного комплексу в Україні реалізується у відповідних нормативно-правових актах України. Розроблені заходи здійснюються на підставі чинного законодавства та нормативно-правових актів, крім того, припускають набір відповідних заходів і дій держави, а також формування організаційно-економічного механізму їх фінансування [2].

Разом із тим, внесок туристично-рекреаційної сфери у ВВП в значній мірі обумовлений розробкою державних програм, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку туризму та рекреації. Про це свідчить успішний досвід розвитку туристично-рекреаційної сфери в країнах Західної Європи та США, де головним регулятором темпів і напрямів розвитку в комплексі, як і в більшості інших секторів економіки, виступають ринкові відносини. Водночас розвиток туристично-рекреаційної сфери є неможливим без державного регулювання та підтримки його функціонування, що передбачає діяльність органів державної влади із забезпечення сприятливих умов для розвитку туризму та рекреації, а також визначення пріоритетних напрямів, ініціювання та розробка концепцій і програм розвитку туризму та рекреації, їх правовому, інформаційному, фінансовому та кадровому забезпеченні.

Аналіз наукової літератури дозволяє виділити наступні важелі фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної галузі: фінансово-кредитні, що передбачають формування сприятливого фінансово-кредитного середовища для розвитку підприємницької діяльності у туристично-рекреаційній галузі (мікрокредитування, пільгове кредитування, державне субсидіювання, лізинг, тренінги з фінансово-кредитних питань для працівників галузі туризму та рекреації); податкові, котрі спрямовані на оптимізацію кількості податків для підприємств туристичної галузі, надання податкових пільг під конкретні проекти, головною метою котрих є вирішення регіональних і соціальних проблем, інвестування у туристично-рекреаційну сферу (податкове регулювання, оптимізація кількості і величини податків в туристично-рекреаційній діяльності; створення сприятливих умов для залучення інвестицій; бюджетне фінансування програм розвитку туризму та рекреації; надання податкових пільг) [3].

Щодо державного фінансування туристично-рекреаційної сфери, то форми і масштаби здійснення залежать від місця і ролі туризму та рекреації в національній економіці. Фінансування туристично-рекреаційної сфери може здійснюватися із різних джерел: бюджетів різних рівнів, позабюджетних цільових фондів, власних коштів підприємств тощо. Джерелом поповнення основного капіталу можуть стати довгострокові кредити, отримання яких в сучасних умовах є надто проблематичним. Основними напрямками політики фінансування туризму та рекреації є як прямі, так і непрямі джерела фінансування. Серед прямих джерел слід виокремити власні ресурси підприємств, місцевий бюджет і позабюджетні джерела фінансування туристично-рекреаційної сфери. До непрямих джерел доцільно відносити залучений капітал, переважно позиковий, засоби приватного та іноземного капіталу, а також засоби громадських організацій тощо. За умов виходу із фінансово-економічної кризи та обмеження можливостей у наданні прямої фінансової підтримки має збільшуватися роль непрямих форм фінансової підтримки (зменшення ставок окремих видів податків і зборів, встановлення пільг і т.д.) [4].

Світовий досвід передбачає такі типи допомоги держави туристично-рекреаційним закладам та підприємствам, запровадження яких рекомендується здійснити і для України: надання субсидій, що допомагають розв'язати проблему готівки, особливо на першій стадії реалізації туристичних проектів (є розповсюдженими в Австрії, Франції, Італії, Великобританії); пільгові позики, що дозволяють компенсувати розрив між фіксованою і комерційною ставкою, здійснювати контроль за реалізацією проекту, під якою видається позика; боніфікація відсотків і поручництво відносно позик і субсидій – уряд або спеціальний орган гарантує позики, надані комерційними банками на розвиток туризму. При цьому передбачається проведення оцінки можливостей проекту виконати умови, зафіксовані при наданні позик, а також оцінки ризику використання гарантій; податкові пільги, які надаються після того, як певний туристично-рекреаційний проект починає приносити дохід (в Італії іноземним інвесторам передбачається зменшення ПДВ).

Серйозною проблемою для підприємств і організацій, зайнятих в туристично-рекреаційній сфері, котрі реалізують інвестиційні проекти в даний час, є виділення для забудови земельної ділянки. Через те, з метою скорочення трансакційних витрат суб'єктам рекреаційно-туристичної зони пропонується надання

пільгових умов землекористування, що передбачає можливість зниження ставок по орендній платі за користування земельною ділянкою або в повній мірі відмову від стягнення орендної плати до виходу проекту на рівень самоокупності. Це дозволить істотно знизити витрати учасників туристично-рекреаційної зони і призведе до забезпечення поступального і сталого розвитку цих зон. Іншим елементом економічного механізму регулювання розвитку туристично-рекреаційних зон є пільговий порядок оподаткування. Податкові пільги, надані суб'єктам туристично-рекреаційної зони, можуть поширюватися виключно на даній території. У зв'язку з цим, слід зазначити необхідність ведення окремого обліку господарської діяльності на території туристично-рекреаційної зони та за її межами, що є необхідною умовою при наданні податкової пільги. Тільки значні податкові пільги, котрі істотно перевищують вигоди від тіншової діяльності, можуть створити стимул для економічних суб'єктів туристично-рекреаційного комплексу та сприяти залученню інвестицій в господарське освоєння рекреаційних зон. Таким чином, вся система податкових пільг, що надаються, в тому числі, і для розвитку різних видів туризму шляхом надання пільг адміністративного та фінансового спрямування, а також пільг щодо податкового стимулювання окремих видів діяльності, повинна забезпечити умови для реалізації існуючих на даній території порівняльних і абсолютних переваг [3; 6].

Разом з тим, необхідно враховувати, що бюджетні механізми використовуються тільки з метою залучення фінансових коштів, яких бракує для завершення розпочатих або планованих інвестиційних проектів. Основне навантаження щодо реалізації інвестиційних проектів повинні взяти на себе самі учасники туристично-рекреаційних комплексів. Здійснюючи фінансування в туристично-рекреаційний комплекс та створюючи умови щодо його розвитку, потрібно проводити детальне збалансоване планування, адже збільшення потоку туристів може мати негативний вплив (зростання цін, погіршення екологічної ситуації, сезонність, зростання невдоволення населення тощо), що спостерігається в певних регіонах [7; 8].

Отже, враховуючи важливість та специфічність функціонування і розвитку туристично-рекреаційної галузі, вирішення фінансових питань має базуватися на системному підході та враховувати наступні аспекти: раціональне і ефективне використання туристично-рекреаційних ресурсів на умовах сталого розвитку з метою формування національного туристично-рекреаційного продукту; впровадження системного підходу до регулювання соціально-економічних і фінансових взаємовідносин у туристичній діяльності, оскільки сфера туризму та рекреації охоплює різні галузі господарства, тому має бути прийнята концепція розвитку туризму із чітким нормативно-правовим та соціально-економічним механізмом; функціонування туристично-рекреаційної галузі неможливе без наявності сучасної інфраструктури, тому основний напрям фінансування передбачає залучення коштів якраз у розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури; сприяння розвитку внутрішнього та соціального туризму та рекреації. Певна частка надходжень від туристично-рекреаційної галузі має направлятися на підтримку внутрішнього туристично-рекреаційного комплексу і, перш за все соціального, а також на відновлення туристично-рекреаційних ресурсів, відродження духовності нації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, ефективне функціонування та використання туристично-рекреаційної сфери залежить від розробки дієвого механізму фінансового забезпечення, а також формування методичного забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери. Водночас забезпечення сприятливих умов для інвестування та розвитку підприємницького сектора в даній галузі держави може бути вирішена за допомогою створення особливої економічної зони туристично-рекреаційного типу. У зв'язку з цим, перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вирішення широкого спектра проблем фінансово-економічного, технічного, соціально-економічного характеру, пов'язаних із забезпеченням умов для сталого розвитку туристично-рекреаційної сфери, гарантування екологічної безпеки з метою розвитку туристично-рекреаційної сфери в цілому та окремих її складових і туристично-рекреаційних зон.

Література

1. Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України : інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://komsport.rada.gov.ua/>
2. Кифяк В.Ф. Теоретичні питання аналізу вихідних умов формування і класифікації територіально-рекреаційних систем / В.Ф. Кифяк // Науковий вісник ЧТЕІ КНЕУ. Економічні науки. – Чернівці, 2007. – № 1. – С. 112–117.
3. Охріменко А.Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / А.Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 394–403.
4. Дубовікова О. Система фінансування курортно-рекреаційного комплексу / О. Дубовікова // Економіка Криму. – 2009. – № 28. – С. 36–39.
5. Захарчук С.С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі [Електронний ресурс] / С.С. Захарчук // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 1 (3). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf.

6. Коленда Н.В. Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону / Н.В. Коленда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т. 2. – С. 274–282.

7. Офіційний сайт Міністерства культури і туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ovu.com.ua/>

8. Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] : проект розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 року № 213 – р. – Режим доступу : <https://www.knteu.kiev.ua/>

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ЦІЛІСНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ СТРУКТУР

У статті розкрито сутність поняття «соціально-трудова структура». Обґрунтовано необхідність та запропоновано шляхи забезпечення цілісності соціально-трудова структура. Виділено соціально-трудова обов'язки, соціальні мотиви та предмети трудових зв'язків.

Ключові слова: трудовий колектив, соціально-трудова структура, фрагментація, цілісність, індивідуальні та групові мотив, життєздатний розвиток підприємства.

SAVIN S. Y.

Kherson National Technical University

INTEGRITY OF SOCIAL AND LABOUR STRUCTURE

The article reveals the essence of the concept of «social and labor structure». The necessity and the ways to ensure the integrity of social and labor structures are grounded. Social and labor structure has to be understood as a group of people who are organized and interact within the joint implementation of labor tasks on the basis of social and psycho-emotional similarities. Highlight Labor responsibilities, social motives and objects of labor relations are identified. The integrity of social and labor structures can reduce the cost of collaboration, replacing the formal rules of procedure and bureaucratic relations of trust, learned professional standards, ethics communication.

Keywords: labor collective, social and labor structure, fragmentation, wholeness, individual and group motive, sustainable enterprise development.

Вступ. Однією з проблем, породжених особливостями інформаційного етапу розвитку суспільства є емоційно-психологічна фрагментація трудових колективів. При цьому трудові колективи слід розглядати, як організовані об'єднання людей, які спільно вирішують загальні трудові завдання. Кінцевий успіх виконання трудового завдання залежить від того, наскільки високий у такому трудовому колективі рівень єдності думок, мотивів, цілеспрямованості, поєднання особистих та суспільних завдань.

Постановка завдання. Розкрити сутність поняття «соціально-трудова структура», обґрунтувати необхідність та запропонувати шляхи забезпечення цілісності соціально-трудова структура.

Результати дослідження. Трудові колективи мають свою організацію, внутрішню структуру, забезпечуючи життєздатність своїх підприємств. При цьому «життєздатність підприємства» слід розглядати як стратегію підприємства, що обрана в залежності від форми прояву життєздатної системи (життєздатний розвиток, життєзабезпечення, життєзбереження) і спрямована на самостійне, довготривале існування в конкретному оточенні. Життєздатний розвиток підприємства можна охарактеризувати таким станом життєздатної системи, при якому рівень самоорганізації (адаптивності) підприємства є таким, що забезпечує самостійне функціонування незалежно від зміни зовнішніх умов. Життєзабезпечення – це форма прояву життєздатності підприємства, при якому рівень організованості і узгодженості внутрішніх елементів системи забезпечує підтримку певного рівня господарської діяльності, така життєздатна система здатна збалансовувати внутрішні неузгодженості. Життєзбереження (виживання) підприємства – рівень життєздатної системи, за якого, незважаючи на небезпеку, тяжку скруту, підприємство має змогу функціонувати [1].

Застосовуючи метод від супротивного можна з легкістю довести, що жодна з форм життєздатності підприємства не може бути реалізована за відсутності на ньому головної рушійної сили – трудового колективу. Сутність трудових колективів в умовах інформаціоналізму видозмінюється. Так, у будь-якому колективі між його учасниками існують формальні та неформальні відносини, на базі яких складаються певні первинні групи. Враховуючи, що за умов інформаціоналізму формування особистих симпатій може виникати під дією значно більших обсягів інформації, то очевидно, що і кількість груп буде зростати, що узгоджується із теорією Кастельса [2] про підвищення фрагментації суспільства в цілому та окремих колективів, зокрема.

Тобто, говорячи про трудовий колектив в умовах інформаціоналізму, слід розуміти його вже як групи людей, що організовані та взаємодіють в межах спільного виконання трудових завдань на засадах соціальної та психоемоційної подібності. За такої інтерпретації поняття «трудова структура» більш коректно називати «соціально-трудова структура». Тобто такою структурою, в якій зв'язки між групами виконавців загальних завдань мають соціальний та трудовий характер. При цьому надзвичайно важливо забезпечувати цілісність соціально-трудова структура.

Цілісність – це узагальнена характеристика об'єкта, що володіє складною внутрішньою структурою. Поняття цілісності виражає інтегрованість, самодостатність, автономність цього об'єкта, пов'язану з його внутрішньою активністю.

Цілісність об'єктивно властива суспільним явищам і процесам, вона свідчить про наявність у них

основних компонентів, які у своєму взаємозв'язку забезпечують їх повноцінне функціонування [3]. Соціально-трудова система як цілісність є організаційною сукупністю цілей, змісту, умов, форм, методів, засобів управління працею з метою досягнення господарських цілей. Принцип цілісності соціально-трудова структура слід трактувати через категорію соціально-трудова обов'язків. Узагальнюючи ці обов'язки, як складові змісту вищезазначеного принципу, можна зазначити такі:

- 1) не здійснювати трудові функції всупереч, загальногосподарським цілям;
- 2) розділяти внутрішню культуру підприємства;
- 3) не використовувати ресурси тільки для досягнення окремих цілей без їхнього збалансування з загальногосподарськими цілями;
- 4) вирішувати трудові та соціальні конфлікти, не завдаючи підприємству шкоди матеріального та нематеріального характеру;
- 5) застосовувати при вирішенні конфліктів інструменти без насильницького та неповажного характеру;
- 6) не підбурювати до саботажу трудової діяльності;
- 7) не інспірувати та заохочувати до штучного визнання неформальних лідерів, які декларують за мету фрагментацію колективу зокрема чи підприємства в цілому;
- 8) не сприяти формуванню негативного іміджу та репутації підприємства.

Для підприємства при виконанні завдань соціально-трудова структура постають такі управлінські задачі:

- як співвідносяться між собою соціальні та трудові зв'язки?
- як впливають на рівень виконання загальних трудових завдань трудові зв'язки?
- як впливають на рівень виконання загальних трудових завдань соціальні зв'язки?

Відповідь на ці запитання слід шукати у площині формування індивідуальних, групових та колективних мотивів, які відбуваються під дією певних факторів [4, 5]. Так, до індивідуальних мотиваційних факторів можна віднести: освітній рівень; стаж роботи; влада і впливовість; задоволеність працею; самовдосконалення; прагнення до досягнення знань; прагнення до одержання результату.

До групових мотиваційних факторів можна віднести готовність до нестандартних ситуацій; культурний рівень; естетика робочих місць; структурування роботи; визнання; різноманітність і зміни.

До колективних мотиваційних факторів можна віднести: фізичні умови праці; естетика санітарно-гігієнічних приміщень; високий заробіток; взаємовідносини різних поколінь персоналу.

Зазначені мотиваційні фактори віднесені до групових та колективних у зв'язку з тим, що їх формування та забезпечення відбувається не індивідуально, а для певної групи людей (колективу).

Забезпечення цілісності соціально-трудова структура повинно відбуватися за рахунок управлінських інструментів, що відповідають певним видам та силі соціальних зв'язків, які визначаються через ступінь прихильності до одних і тих самих мотивів, та трудових зв'язків, які визначаються ступенем подібності оцінок доцільності предметів трудових зв'язків (цілей, норм, умов, форм та методів організації трудової діяльності).

Висновки. Таким чином, насичення суспільного простору значними обсягами інформації призвело до фрагментації трудових колективів, які поступово трансформувались у соціально-трудова структура, які представлені групами виконавців загальних завдань, що взаємодіють між собою на основі індивідуальних, групових та колективних мотивів. Цілісність соціально-трудова структура дозволяє зменшувати витрати на координацію спільної діяльності, замінюючи формальні правила й бюрократичні процедури відносинами довіри, засвоєними професійними стандартами, етикою спілкування. Забезпечити цілісність соціально-трудова структура можливо за рахунок відповідних інструментів, які обираються в залежності від сили та характеру соціальних та трудових зв'язків.

Література

1. Бондаренко В. М. Оцінка та моніторинг життєздатності підприємств Закарпатської області за вітчизняними моделями / В. М. Бондаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – Ужгород, 2009. – № 27. – С. 136 – 148.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/intro2.php
3. Рубашенко М.А. Співвідношення понять «територіальна цілісність» та «територіальна недоторканність» у кримінальному праві України (ст. 110 КК) / М.А. Рубашенко// Науковий Вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – Ужгород, 2014. – С. 1–4.
4. Ричи Ш. Управление мотивацией : учеб. пособие / Ричи Ш., Мартин П. ; пер. с англ. ; под ред. А. Е. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 393.
5. Савина Г.Г. Социально-экономическая политика как инструмент реализации стратегии / Г.Г. Савина // Проблемы науки. – 2004. – № 1. – С. 48–50.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено сутність поняття «економічний потенціал підприємства» та обґрунтовано концептуальні напрями формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства. Сформовано систему факторів формування і розвитку економічного потенціалу підприємства в розрізі макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів. Представлено та детально проаналізовано особливості впливу та взаємодії основних складових середовища формування та розвитку економічного потенціалу підприємства у загальній системі менеджменту суб'єкта господарювання. Для забезпечення ефективного процесу формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства, обґрунтовано необхідність покрокової реалізації комплексного алгоритму управління даним процесом.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, формування, мобілізація, стійкий розвиток, ефективність, прибутковість, напрям, підхід, фактори, алгоритм управління.

SKALYUK R. V., VAKULOVA V. O.
Khmelnytsky National University

ENSURING EFFECTIVE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

The aim of the research is to study the essential characteristics of the concept of "economic potential of the enterprise" principles of justification ensure effective formation, mobilization and sustainability of the economic potential of the company. In the article the essence of the concept of "economic potential of the enterprise" and Conceptual trends shaping and mobilizing the economic potential of the company. The system factor of formation and development of the economic potential of the enterprise in terms of macro, meso and micro levels. And presents in detail the peculiarities of influence and interaction of the main components of the environment of formation and development of the economic potential of the enterprise in the overall system management entity. To ensure an effective process of formation, mobilization and development of the economic potential of the company, the necessity of implementing complex turn-based algorithm control this process.

Key words: economic potential of the company, formation, mobilization, sustainability, efficiency, profitability, direction, approach, factors control algorithm.

Постановка проблеми. За сучасних умов конкурентної боротьби, прискорення науково-технічного прогресу, обмеженості ресурсів основним завданням для підприємства стає визначення перспективних напрямків діяльності, які зможуть забезпечити довгострокові переваги серед конкурентів. З огляду на це, першочерговим постає питання визначення можливостей та ресурсів підприємства для вирішення оперативних завдань та досягнення стратегічних цілей в контексті оцінки його економічного потенціалу. Отже, актуальність даної теми дослідження зумовлена пошуком ефективних способів забезпечення стабільної та прибуткової діяльності та економічного розвитку суб'єктів господарювання. В процесі підвищення результативності функціонування та розвитку підприємства пріоритетне значення набуває економічний потенціал як інтегрована сукупність його ресурсів та можливостей, що обумовлює необхідність аналізу особливостей формування та розвитку економічного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні існує досить значна кількість публікацій, присвячених питанням формування та розвитку потенціалу підприємства. Вагомий внесок в дослідження даної проблематики зробили такі вчені, як О.М. Денисюк, І.З. Должанський, О.І. Маслак, Т.В. Назарчук, А.І. Самоукін, С.В. Філіппова, В.Я. Чевганова, К.І. Чумаков та інші. Проте, не зважаючи на велику кількість наукових праць, проблема визначення основних особливостей і резервів забезпечення ефективного формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі потребує більш детального дослідження та обґрунтування практичних результатів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є дослідження сутнісної характеристики поняття «економічний потенціал підприємства», обґрунтування засад забезпечення ефективного формування, мобілізації та стійкого розвитку економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «potencial», що означає «потужність, сила». Існує значна кількість тлумачення даного поняття. Великий економічний словник визначає потенціал як наявні можливості, ресурси, засоби, запаси, які можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [1, с. 260]. Що стосується безпосередньо економічного потенціалу, то його необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, управлінським апаратом в процесі використання їх здібностей зі створення матеріальних благ та послуг [9, с. 5]. Р.В. Марушко тлумачить економічний потенціал як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і

досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [6, с. 63].

В.В. Россоха у своїх дослідженнях визначає потенціал підприємства як сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети. Так, можливості підприємства розкриваються через ресурси, їх оптимальну структуру та уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, що безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності і у своїй сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [8].

На думку І.З. Должанського, О.О. Удалих, І.М. Герасименко та В.М. Ращупкіної, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу. Слід зазначити, що для цілей аналізу потенціал підприємства поділяють на чотири категорії:

- базовий потенціал, який пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства, забезпечує підприємству можливість досягати основних комерційних цілей, створювати економічні цінності й одержувати прибутки);

- прихований потенціал формують активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу;

- збитковий потенціал характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства;

- пересічний потенціал передбачає наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів [3].

Таким чином, на підставі проведених вище досліджень приходимо до висновку про відсутність єдиного тлумачення дефініції потенціалу підприємства серед вчених, що пояснюється тим, що кожен науковець розглядає економічний потенціал однобічно, роблячи акцент на окремій його особливості. Отже, вимагає удосконалення визначення поняття економічного потенціалу підприємства

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [2]. Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії та передбачає створення та організацію системи ресурсів таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні оперативних, тактичних та стратегічних цілей діяльності підприємства [12, с. 226].

В таблиці 1 узагальнено та систематизовано основні концептуальні напрями формування потенціалу та мобілізації економічного потенціалу підприємства [12, с. 226-227]. На нашу думку, доцільно виділити основні п'ять напрямів формування економічного потенціалу: системний, ресурсний, функціональний, управлінський та маркетинговий, в розрізі яких виокремлено наукові підходи.

Отже, формування потенціалу підприємства є складним та динамічним процесом, який орієнтований на максимально ефективну взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Саме тому важливо визначити, які ключові фактори обумовлюють формування та розвиток економічного потенціалу та впливають на його збалансованість та ефективність використання суб'єкта господарювання.

Зазначимо, що в основі представленої класифікації системи факторів формування та розвитку економічного потенціалу підприємства (табл. 2) лежить принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого фактори формування та розвитку економічного потенціалу суб'єкта господарювання поділяють на зовнішні та внутрішні.

Слід зауважити, що поряд з чинниками, які створюють позитивний вплив на формування та розвиток економічного потенціалу, виділяють фактори, які мають де стимулюючий вплив на процеси формування та розвитку економічного потенціалу підприємства, тому вважаємо за доцільне розглянути більш детально дану групу чинників. До внутрішніх факторів, що зумовлюють зниження ефективності діяльності підприємств, а саме гальмують процес мобілізації розвитку економічного потенціалу, слід віднести: фінансові, маркетингові, кадрові, виробничі, управлінські та інноваційні. Так, до числа дестимулюючих фінансових чинників включають: відсутність та недостатність коштів для фінансування проектів, високий економічний ризик, відсутність фінансових засобів у підприємства тощо. До списку виробничих факторів-дестимуляторів слід віднести: відсутність власних технологій виробництва продукції, недостатність матеріально-технічної бази, відсутність експериментальної бази тощо. Також значну увагу слід приділити кадровому фактору, який може зумовлювати дестимулюючий вплив на ефективність діяльності підприємства: відсутність невідповідність чи низький рівень підготовки працівників, недосконалість системи мотивації професійного росту, відсутність центрів підвищення кваліфікації є можливими факторами, які зумовлюють негативний вплив на процеси формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства. До управлінських чинників слід віднести недосконалість побудови організаційних структур; орієнтацію на короткостроковий період; недостатню узгодженість учасників процесу виробництва та інші фактори.

Необхідно зазначити, що поряд із позитивним впливом, маркетинговий фактор може характеризуватися дестимулюючим впливом, який проявляється у відсутності інформації про ринки збуту,

потреби споживачів, цінову політику конкурентів. На сучасному етапі вирішальне значення для економічного потенціалу відіграє інноваційний фактор, який може проявляти дестимулюючий ефект у разі наявності таких проблем: нерозвиненість інноваційної структури, відсутність власних прогресивних технологій виробництва інноваційної продукції тощо [4, с. 73].

Таблиця 1

Концептуальні напрями формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства

Напрямок	Підхід	Зміст
Системний напрям	Комплексний підхід	Передбачає необхідність врахування економічних, технічних, соціальних, організаційних, психологічних, екологічних та інших аспектів діяльності підприємства
	Динамічний підхід	Полягає у необхідності розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, а також у встановленні причинно-наслідкових зв'язків шляхом проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
	Системний підхід	Передбачає формування параметрів виходу (що виробляти, з якими витратами, для кого, за якою ціною) та входу (які ресурси та інформація необхідні для реалізації бізнес-процесів). Потреба в ресурсах та інформації прогнозується з огляду на вимоги до організаційно-технічного потенціалу підприємства та параметрів зовнішнього середовища. Даний підхід окреслює необхідність зворотного зв'язку між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім середовищем та потенціалом підприємства з метою адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, появи новинок
	Інтеграційний підхід	Заснований на дослідженні посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими елементами потенціалу
Ресурсний напрям	Інноваційний підхід	Грунтується на активізації інноваційної діяльності, засобами якої виступають інвестиції та фактори виробництва
	Поведінковий підхід	Орієнтований на підвищення ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової
	Структурний підхід	Передбачає структурування потенціалу підприємства та визначення пріоритетів складових елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення та підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними
Функціональний напрям	Результативний підхід	Полягає в пошуку нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих та потенційних потреб споживачів. Даний підхід розглядає потребу як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Визначивши функції, слід виділити декілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їх виконання та обрати той варіант, який забезпечить максимальну ефективність (найкращий результат). Перевагою даного підходу є можливість найбільш повно задовольнити нові потреби та забезпечити стійку конкурентну перевагу
	Адаптаційний підхід	Грунтується на активності досягнення цілей та забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства
Управлінський напрям	Адміністративний підхід	Полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрати, які пов'язані із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою примусових методів
	Нормативний підхід	Реалізується шляхом визначення для найважливіших елементів потенціалу певних нормативів: якості продукції, завантаженість технічних об'єктів, параметрів ринку; ефективність використання ресурсного потенціалу, а також нормативів, які стосуються розробки та ухвалення управлінських рішень
	Оптимізаційний підхід	Заснований на визначенні кількісних оцінок та встановленні залежності між окремими складовими потенціалу за допомогою статистичних та економіко-математичних методів обробки інформації
Маркетинговий напрям	Відтворювальний підхід	Грунтується на постійному оновленні виробництва продукції з метою підвищення якості порівняно з аналогічною продукцією для задоволення потреб клієнтів. Тобто, основним елементом даного підходу є обов'язкове застосування бази порівняння в процесі планування відтворювального процесу
	Клієнтоорієнтований підхід	Орієнтований на формування можливостей підприємства на споживача, тобто формування будь-якого елемента потенціалу ґрунтується на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб та конкурентоспроможності. Даний підхід передбачає наступні пріоритети вибору критеріїв формування потенціалу підприємства: підвищення кінцевого результату реалізації потенціалу відповідно до потреб споживачів та економія ресурсів у споживачів шляхом підвищення якості всіх складових потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції

Джерело: побудовано на підставі [12, с. 226-227]

Серед зовнішніх факторів, які стримують формування та розвиток економічного потенціалу підприємства виділяють наступні правові чинники: нестабільність вітчизняного законодавства, світові фінансово-економічні кризи, обмеженість та недосконалість податкового, ліцензійного законодавства, незахищеність результатів інтелектуальної наукової праці тощо [4, с. 73].

У даному контексті, доцільно виділити формажорні фактори впливу на процес формування та розвитку потенціалу підприємства, а саме:

1) внутрішні чинники: надзвичайні ситуації та аварії на підприємстві (пожежі, хімічні та радіаційні ураження, затоплення, гідродинамічні аварії), вихід обладнання з ладу, фінансово-економічні кризи тощо;

2) зовнішні чинники: терористичні акти, війни, революції, рейдерські напади, природні катаклізми (землетруси, пожежі, повені, радіаційні вибухи) [5, с. 43].

Система факторів формування і розвитку економічного потенціалу підприємства

Фактори формування та розвитку економічного потенціалу підприємства		
Макроекономічний рівень	Мезоекономічний рівень	Мікроекономічний рівень
<ul style="list-style-type: none"> - економічні - соціальні - політичні - юридичні умови - загальний рівень розвитку науки і техніки - політичний клімат - зовнішня політика - ринкові умови - нормативно-правова база - інтенсивність глобалізації та інтеграційних процесів 	<ul style="list-style-type: none"> - умови конкуренції - загальний рівень технічної обізнаності населення - фактор розташування - ринкові умови 	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія підприємства - статут підприємства - фінансові ресурси - матеріальні ресурси - трудові ресурси - нематеріальні ресурси - природні ресурси - рівень корпоративної культури - психологічний клімат у колективі - організаційна структура - якість управління - імідж підприємства - маркетингова політика

Джерело: побудовано на підставі [5, с. 43; 12, с. 227-228]

Для забезпечення ефективності процесів формування, оцінки, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства важливої ролі набуває питання раціональної структуризації, виділення основних складових економічного потенціалу підприємства, визначення значимості кожної з них та встановлення взаємозв'язку між ними. Зауважимо, що питання структуризації економічного потенціалу підприємства є дискусійним, оскільки єдиного підходу щодо виокремлення складових потенціалу підприємства не існує. На підставі проведених досліджень, вважаємо, що серед основних структурних елементів економічного потенціалу підприємства необхідно виділити такі: 1) фінансово-економічну; 2) виробничо-технічну; 3) кадрову; 4) організаційну; 5) інвестиційну; 6) інфраструктурну; 7) інтелектуальну; 8) соціальну; 9) стратегічну; 10) інформаційну; 11) інноваційну; 12) маркетингову (рис. 1).

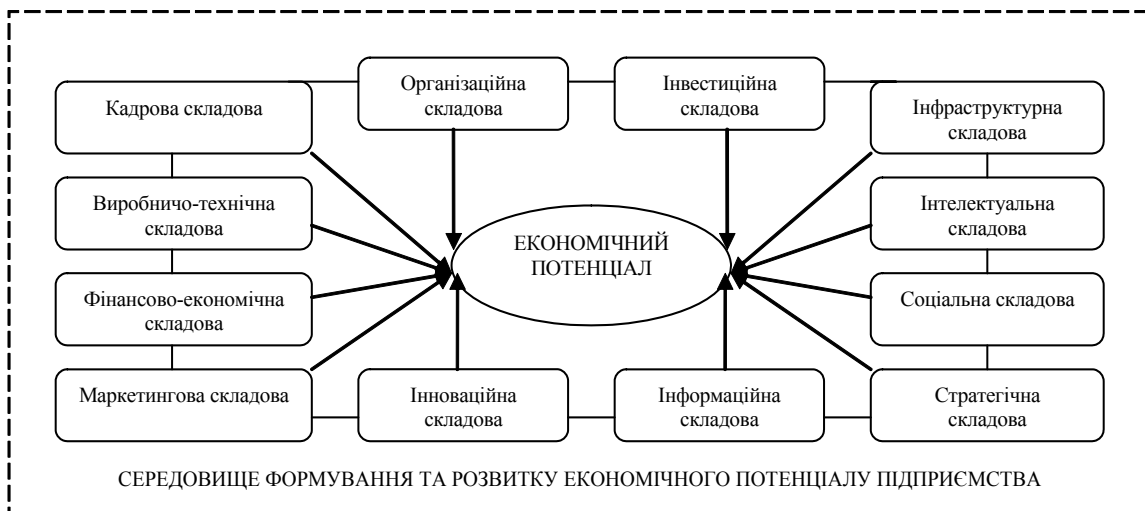


Рис. 1. Середовище формування та розвитку економічного потенціалу підприємства (Джерело: побудовано на підставі [5, с. 39; 7, с. 122])

Вважаємо за доцільне розглянути більш детально особливості впливу і взаємодії складових у середовищі формування та розвитку економічного потенціалу підприємства. Кадрова складова як важливий елемент формування економічного потенціалу підприємства передбачає наявність кваліфікаційного рівня персоналу, професійних здібностей та навичок працівників, організаційних здібностей управлінського персоналу підприємства. Виробничо-технологічна складова економічного потенціалу поєднує в собі потенціал основних та оборотних фондів, нематеріальних активів суб'єкта господарювання. Фінансово-економічна складова передбачає забезпеченість підприємства власними, залученими та позиковими фінансовими ресурсами, можливість збільшення обсягу фінансових ресурсів суб'єкта господарювання.

Організаційна складова в структурі економічного потенціалу підприємства забезпечує: ефективність методів управління, планування, прогнозування та контролю, раціональність організаційної структури підприємства, можливість сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Маркетингова складова економічного потенціалу підприємства відповідає за вивчення ринку, стимулювання збуту, завоювання нових ринків збуту та впровадження ефективної рекламної та цінової політики підприємства.

Тоді як, інноваційна складова економічного потенціалу підприємства поєднує в собі здатність підприємства мобілізувати всі необхідні ресурси для здійснення інноваційної діяльності та спроможність трансформувати новаторські ідеї у інноваційні продукти. Інвестиційна складова у структурі економічного потенціалу підприємства забезпечує інвестиційні можливості та необхідний рівень інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів. Також значний вплив на процес формування економічного потенціалу має інфраструктурна складова, яка відповідає за налагодженість і збалансованість взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства та відповідність вимог виробництва і можливостей служб, цехів та відділів суб'єкта господарювання. Інформаційна складова передбачає можливість створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне забезпечення підприємства достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень у процесі господарської діяльності та досягнення цілей розвитку підприємства. Інтелектуальна складова економічного потенціалу знаходить свій прояв у здатності працівників генерувати нові ідеї та успішно їх реалізувати на практиці, здатності персоналу до креативного мислення у процесі формування реалізації

Функціонування соціальної складової у середовищі формування та розвитку економічного потенціалу підприємства дозволяє забезпечити соціальні потреби працівників, наявність необхідних об'єктів соціальної інфраструктури, санаційну спроможність підприємств та здатність протистояти реальним та потенційним кризовим явищам. Стратегічна складова економічного потенціалу підприємства зосереджує увагу на забезпеченні ефективного стратегічного управління та реалізації комплексу відповідних заходів щодо досягнення мети, вирішення завдань та цілей стратегічного розвитку підприємства [5, с. 39; 7, с. 122].

Отже, процес формування економічного потенціалу підприємства починається в момент створення суб'єкта господарювання. При цьому слід враховувати галузь, в якій працюватиме підприємство та особливості його господарської діяльності. Адже пріоритетні складові потенціалу можуть відрізнитися в залежності від профілю господарюючих суб'єктів, що обумовлено специфікою їх функціонування, відмінностями тактичних та стратегічних цілей. Зокрема, для підприємств виробничої сфери найбільш вагомими цілями буде налагодження ефективного виробничого процесу, забезпечення високої якості продукції та стрімкого нарощування обсягів реалізації. Таким чином, для виробничих підприємств ключовими складовими економічного потенціалу виступають виробничо-технічна, фінансова, кадрова та маркетингова складові.

Тоді як, для суб'єктів господарювання, що працюють у сфері послуг, основний акцент зосереджується на забезпеченні ефективної маркетингової політики (успішна рекламна кампанія, розширення ринків збуту, підвищення іміджу підприємства), наданні послуг найвищої якості та впровадженні нових ексклюзивних характеристик. Отже, для підприємств сфери послуг найбільшу увагу слід сконцентрувати на розвитку таких складових економічного потенціалу, як маркетингова, кадрова, фінансова, інноваційна та інтелектуальна.

Для наукоємних галузей виробництва найбільш вагомою буде роль інноваційної та інвестиційної складових, які відповідатимуть за наявність високого інтелектуального потенціалу та можливість його ефективної реалізації. Тобто, основними складовими потенціалу для даної галузі господарювання будуть інноваційна, інтелектуальна, інвестиційна, фінансова та кадрова складові [5, с. 40].

Досліджуючи особливості процесу формування та розвитку е потенціалу підприємства, необхідно звернути увагу на те, що залежно від типу і характеру розвитку економічного потенціалу, виділяють три основні шляхи:

- екстенсивний (традиційний) шлях, який полягає збільшенні масштабів виробництва за рахунок додаткового залучення трудових, виробничих, природних ресурсів при збереженні сформованої техніко-технологічної бази на підприємстві;

- інтенсивний (інноваційний) шлях, за якого розвиток економічного потенціалу здійснюється за рахунок якісного вдосконалення факторів виробництва, а саме: впровадження прогресивних предметів праці та енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації персоналу, постійне вдосконалення всіх наявних складових потенціалу підприємства;

- екстенсивно-інтенсивний (змішаний) шлях, який характеризується збалансованістю або домінуванням одного з вище наведених типів розвитку економічного потенціалу підприємства. В межах змішаного шляху виділяють переважно екстенсивний та переважно інтенсивний типи розвитку потенціалу підприємства [11, с. 9].

Таким чином, для забезпечення ефективного процесу формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства, необхідно сформувати і забезпечити покрокову реалізацію комплексного алгоритму управління даним процесом, а саме:

- 1) аналіз поточної кон'юнктури ринку, ключових напрямків технологічного розвитку, тенденцій зміни існуючих і формування нових ринків товарів і послуг на основі використання нових технологій;

- 2) аналіз та моніторинг пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки для визначення

тих, що володіють найбільшим інноваційним потенціалом;

3) оцінка найбільш ймовірних тенденцій інноваційного, технологічного розвитку та прогнозованих у зв'язку з цим структурних зрушень в економіці, соціально-економічних та інших факторів, що впливають на можливі траєкторії економічного і науково-технічного розвитку на різних рівнях господарювання;

4) визначення основних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, найважливіших інноваційних продуктів і послуг, які можуть бути створені на базі реалізації поточного рівня економічного потенціалу підприємства [10];

5) розробка заходів, спрямованих на практичну реалізацію пріоритетних напрямів, включаючи інноваційні проекти та інші інструменти науково-технічної, інноваційної, інвестиційної, кадрової, ресурсної політики підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Забезпечення ефективного формування та стійкого розвитку економічного потенціалу є основною метою кожного підприємства, так як надає йому можливість бути конкурентоспроможним, завойовувати нові сегменти ринку, задовольняючи потреби споживачів, та ефективно функціонувати в нестабільних умовах сучасного бізнес-середовища. Економічний потенціал – це складна, динамічна, багатоелементна система, складові якої перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємодії із зовнішнім середовищем.

Отже, економічний потенціал підприємства характеризується не лише наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання за умови впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому, щоб забезпечити ефективне формування, мобілізацію та розвиток економічного потенціалу підприємства необхідно забезпечити послідовну реалізацію заходів менеджменту комплексного алгоритму управління даним процесом, які стануть запорукою ефективної, прибуткової діяльності та стійкого економічного розвитку суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. Забезпечення ефективного управління економічним потенціалом підприємства потребує обґрунтування відповідного методичного інструментарію, розробці якого будуть присвячені подальші наукові дослідження у даному напрямку.

Література

1. Большой экономический словарь / авт. и сост. А. Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2005. – 560 с.
2. Денисюк О. М. Аналіз економічного потенціалу підприємства / О. М. Денисюк, К. М. Таранюк, О. П. Фаренюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_1.htm
3. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Кучинський В. А. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах / В. А. Кучинський, О. Ю. Крамський, А. Ю. Андрушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/13_Kuchinskiy.pdf
5. Маслак О. І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 36–46.
6. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : [монография] / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград : ВолГРУ, 1998. – 256 с.
7. Назарчук Т. В. Модель розвитку внутрішнього потенціалу та конкурентного статусу підприємства / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 121–125.
8. Россоха В. В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.
9. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А.И. Самоукин. – М. : Знание, 1991. – 214 с.
10. Філіппова С. В. Основи формування економічного потенціалу виробничого підприємства / С. В. Філіппова, Л. Б. Боденчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_1.htm
11. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В.Я. Чевганова, Ю.В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2009. № 2-3. – С. 9-10.
12. Чумаков К. І. Потенціал підприємства як економічна система / К.І. Чумаков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 4 (55). – С. 223–229.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЛЯ ФІРМИ З ПРОДАЖУ МЕБЛІВ

У статті висвітлено сучасний стан маркетингу у сфері виробництва та продажу меблів. Наведено основні напрямки маркетингових досліджень, відображені маркетингові заходи для прогнозування подальших продаж. Подані характеристики мікро- і макросередовища діяльності підприємства з виробництва та продажу меблів в м. Хмельницький, його цінова політика, комплекс маркетингу з розподілу товару, проведені маркетингові дослідження споживачів, розглянуто вибірку інформації продажів за декілька років, та зміни, які планується провести на досліджуваній фірмі. Обґрунтована постановка завдання щодо розробки автоматизованої експертної системи маркетингових досліджень прогнозування продажів та включення її до структури інтернет-магазину.

Ключові слова: маркетинг, дослідження, прогнозування.

SKRYPNYK T. K., LYSCHUK O. A., PIDGAYCHUK V. O.
Khmelnitsky National University

EXPERT SYSTEMS MARKET RESEARCH FORECASTING SALES

The article presents the current condition of marketing in the manufacturing and sales sphere of furniture. The main directions of the marketing researches are made, marketing measures for predicting future sales are represented in this article. The characteristics of micro and macro environment of the activity of the furniture selling company in Khmelnytsky are applied. In this article we gave the pricing policy of the company, the marketing complex of product distribution, we conducted the marketing research of consumers, examined sample of sales data for several years, we gave the changes which are planned to make at the company, that is studied. The setting objective for development of automated expert system of marketing researches and sales forecasting and inclusion of the system into the structure of the online store are grounded in this article.

Keywords: marketing, research, forecasting.

Постановка проблеми. В ході переходу до ринкової економіки підприємствам необхідно розробляти власну стратегію поведінки в умовах ринку і власний план подальших дій. Одним з таких планів є маркетинговий план.

Сутність плану маркетингу полягає у приведенні підприємства у відповідність з ситуацією на ринку, в визначенні потенційного покупця, а також у можливому визначенні його потреб і способів їх задоволення. Конкретний зміст плану маркетингу залежить від особливостей виробленої продукції, характеру діяльності підприємства, масштабів виробництва конкретних товарів та інших чинників.

Планування маркетингу відіграє величезну роль у діяльності підприємства. Знання принципів та технології розробки плану маркетингу, а також ефективне його використання дозволяє привести фірму до успіху на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із варіантів проведення маркетингового дослідження із всеохоплюючим характером є здійснення фахівцями підприємства або залученими зі сторонніх організацій фахівцями SWOT-аналізу. Його проведення включає в себе дослідження сильних сторін та слабких сторін власне самого підприємства, а також аналіз ринкових можливостей та загроз. Таким чином SWOT-аналіз виконує функції як внутрішніх маркетингових досліджень, так і зовнішніх досліджень, тому є досить дієвим і ефективним методом проведення маркетингових досліджень [1].

Сучасні маркетингові дослідження характеризуються використанням наукових методів аналізу, ретельністю спостереження, чітким формулюванням гіпотез та використанням наукових методів прогнозування та тестування.

Постановка цілей. Правильно складений план маркетингу допоможе у вирішенні проблем підприємства, що стоять перед кожним керівником: підвищення прибутковості, залучення та утримання споживачів, визначення найбільш перспективних напрямків розвитку бізнесу [2].

Для досягнення поставленої цілі необхідно розробити план маркетингу для найбільш ефективного задоволення потреб фірми, визначення цінової і збутової політики підприємства, а так само політики просування.

Виклад основних матеріалів дослідження. Об'єктом маркетингового дослідження є підприємство з виробництва та продажу меблів. Досліджувана фірма займається виробництвом корпусних та м'яких меблів, в тому числі офісних і домашніх меблів: меблі для кухні, дитячі, спальні, вітальні, шафи, шафи-купе, комоди, столи, комп'ютерні меблі, крісла, дивани. Кожна з груп включає в себе широкий видовий асортимент.

Виробничий процес, який застосовується на підприємстві має тип індивідуального виробництва, що характеризується виготовленням виробів під замовлення, одиничним обсягом випуску. При цьому виробничий процес здійснюється на різному універсальному обладнанні із застосуванням ручної праці.

Меблі поставляються, як в зібраному, так і в розібраному й упакованому вигляді з урахуванням побажань замовника. Складання меблів здійснюється кваліфікованими фахівцями на об'єктах замовника. За

бажанням замовника здійснюється безкоштовна доставка в межах міста.

Меблі проектується з урахуванням сучасних тенденцій. Вироби поєднують: презентабельний вигляд, ергономічний дизайн та привабливу ціну. Реалізація продукції здійснюється в роздріб. Маркетинг може бути класифікований за видами товарів і послуг, за характером попиту, за ступенем охоплення ринку, за сферами застосування. Продукція фірми є споживчими товарами. Характер попиту на продукцію, вироблену фірмою, можна охарактеризувати як повний. Для такого характеру попиту слід застосовувати підтримуючий маркетинг, тобто проводити заходи зі стимулювання продажів, рекламні компанії, підтримувати попит за рахунок підвищення якості продукції, післяпродажного обслуговування. Збут продукції проводиться на внутрішньому ринку, отже, заходи з маркетингу повинні бути спрямовані саме на цей напрямок. За ступенем охоплення ринку фірма використовує диференційований маркетинг. Споживачі залучаються такими засобами маркетингу як банери, реклама в газетах і на телеканалах.

В даний час основним об'єктом уваги фірми є потреби споживачів, фірма дотримується концепції вдосконалення товару, головний акцент зроблено на якості товару, на його перевагах від товарів конкурентів. Асортимент продукції досить широкий. Виробничий процес максимально гнучкий, визначається потребою і місткістю ринку. При виробництві товару велику роль належить конструкторам і технологам, але провідну роль все ж відіграють економісти і дизайнери. Цінова політика визначається з урахуванням сформованих цін на ринку. Конкурентоспроможність товару розглядається через призму ціни споживання. Горизонт перспективного планування переважно короткостроковий. Завданнями є впровадження в виробництво того, що буде продано. Кінцевою метою є отримання прибутку за рахунок забезпечення задоволення потреб покупців.

Характеристика мікро- і макросередовища діяльності підприємства. Сукупності факторів, які фірмі необхідно враховувати при розробці маркетингових заходів, складають маркетингове середовище, що включає мікро- і макросередовище маркетингу. Мікросередовище являє собою фактори, які тісно пов'язані з компанією і впливають на її здатність обслуговувати клієнтів. До цих факторів належать сама компанія, посередники, постачальники, конкуренти, цільові споживачі і контактні аудиторії. Макросередовище – це головні зовнішні фактори, що впливають на мікросередовище в цілому: демографічні, економічні, екологічні, технологічні, політичні та культурні. В даний час в Україні склалася несприятлива економічна ситуація. Відбувається падіння платоспроможності споживачів, посилюються вимоги щодо видачі споживчих кредитів, а також спостерігається їх здороження. У зв'язку з цим знижується купівельна спроможність клієнтів, а значить і попит на товар [3].

Цінова політика. Ціни і ціноутворення на товарних ринках є одним з найбільш істотних елементів маркетингового комплексу. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні результати, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства, його маркетингової організації. Ціни, що забезпечують підприємству запланований прибуток, свідчать про конкурентоспроможність його товарної структури, послуг та сервісу на користь покупців [4].

Комплекс маркетингу з розподілу товару. Під збутом розуміється вся система зв'язків виробництва і торгівлі, що включає транспортування, зберігання, оптову і роздрібну продаж. На основі маркетингових досліджень фірма вирішує завдання пошуку найкращого варіанту розподілу і найбільш ефективної форми збуту. Завдання ці ускладнюються із-за змін ринкової ситуації. Збутом може займатися виробник, у разі прямих контактів з кінцевим споживачем, або посередник. Більшість виробників пропонують свої товари через посередників. Товарорух включає: транспортування, обробку замовлень, упаковку, отримання та обробку товарів, підтримку запасів, складування, будь-яку форму інформації про товар або послугу, розподіл і збут продукції. Серед перерахованих елементів товароруху особливо виділяють три: транспортування, зберігання, контакти зі споживачем. Канали розподілу характеризуються за кількістю складових рівнів.

Фірма сама здійснює реалізацію товару, використовуючи для транспортування власний транспорт. Маркетинговий план повинен закінчуватися підсумковим розрахунком прогнозованого обсягу продажів, витрат на маркетинг і доходів від нього.

Фірма розробляє стратегію для ринку роздрібних продажів меблів. Так, реалізація меблів у 2017 році повинна збільшитися на 30% шляхом збільшення витрат на маркетинг. Зокрема витрати на маркетингові дослідження та розвиток товару складуть 0,5% від доходу від продажів, витрати на просування товару розподіляються пропорційно доходам від продажу.

Результативність проведення маркетингової компанії можна оцінити таким способом: при зіставленні витрат на рекламу з обсягами реалізації рекламованих товарів. Однак остаточний підсумок проведеної компанії буде виявлений в кінці 2017 року [5].

Маркетингові дослідження споживачів. Для того щоб перевірити, чи задовольняє підприємство потреби своїх клієнтів, знадобляться час і ретельний аналіз, а саме маркетингові дослідження споживачів. Отримана інформація повинна допомогти провести сегментацію ринку і вибір цільового сегменту, що в свою чергу дозволить краще прогнозувати потреби клієнта та шляхи їх задоволення.

В Хмельницькому існує багато підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією меблевої продукції. Однак відкривається все більше і більше магазинів-«перекупників», що реалізують меблі різних виробників за завищеними цінами. Це дає реальний шанс фірмі завоювати велику частку ринку і витіснити

частину конкурентів з ринку. Усі фірми пропонують споживачеві практично ідентичний товар, тому слабкі місця слід шукати у якості обслуговування, пропонованих додаткових послугах, індивідуальному підході, місці розташування конкурентів, рівні цін, асортименті, оригінальності дизайну, відповідність сучасним віянням моди, продукції в наявності і т.д.

Як було сказано вище основними групами товарів підприємства є: кухні, м'які дивани, крісла, дитячі корпусні меблі, шафи-купе, столи, комп'ютерні меблі. Для аналізу ми розглядаємо дві категорії товару – кухні та дивани, тому що вони мають найбільшу питому вагу в товарному асортименті.

Першочергово потрібно проаналізувати дані про становище продажів розглянутих видів продукції в динаміці. Дані про становище продукції підприємства наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Дані про становище продукції підприємства

Показники	Кухні		Дивани	
	2015	2016	2015	2016
1. Ціна одиниці товару, грн.	8000	10000	4000	6000
2. Витрати одиницю продукції, грн.	4800	6000	2400	3600
3. Валовий прибуток на одиницю товару, грн.	3200	4000	1600	2400
4. Обсяг збуту товарів підприємства, од. рік, в т.ч.	12	14	12	16
Січень	-	-	-	-
Лютий	-	1	1	1
Березень	1	1	1	1
Квітень	1	1	1	2
Травень	1	1	1	2
Червень	1	1	1	1
Липень	1	1	1	1
Серпень	1	1	1	1
Вересень	1	1	1	1
Жовтень	1	2	1	2
Листопад	2	2	2	2
Грудень	2	2	1	2
5. Обсяг збуту товарів підприємства, тис. грн.	96000	14000	48000	96000
6. Валовий прибуток, тис. грн.	38400	56000	19200	38400

З наведених даних видно, що кількість проданого товару в залежності від звітних років є різна. Кількість замовлень збільшується на кінець року. Очевидною є необхідність прогнозування теоретичного збуту товарів для збільшення прибутків підприємства. Для проведення маркетингових досліджень також слід враховувати вплив на кількість проданих товарів таких чинників, як пора року; святкові дні; сезони відпусток; тип меблів у відповідності до пори року тощо.

Врахування всіх цих чинників й є маркетингові заходи. Якщо на них опиратися й прогнозувати подальші продажі, то такі дії дозволять бути наперед "підготовленими" до прогнозованих змін кількості замовлень, відповідно підприємство зможе збільшити загальний валовий прибуток при менших затратах.

Для кращого сприйняття аналізу прогнозування розглянемо рис. 1. На рис. 1 у відповідності до місяців можна побачити, що обсяги продажів в жовтні, листопаді й грудні є найбільшими, тому це прогнозування має забезпечити наявність відповідної кількості товару до попиту у ці місяці.

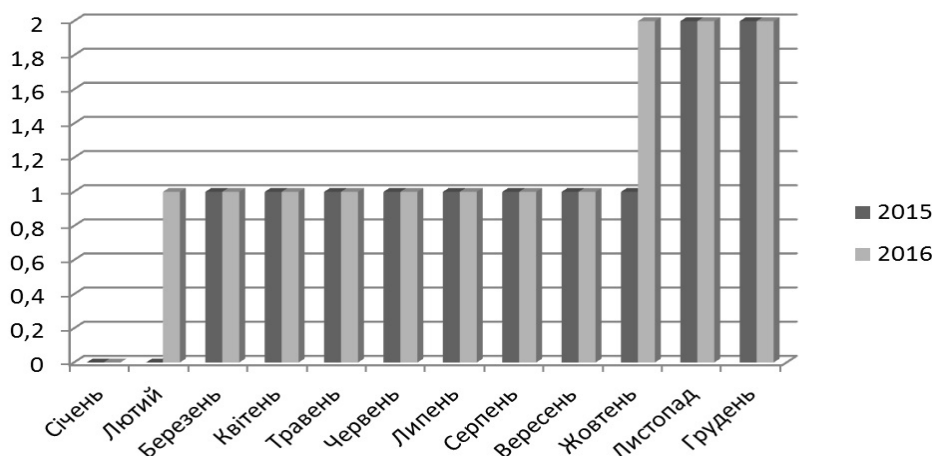


Рис. 1. Порівняльна діаграма обсягу продажів за річними звітами відповідно до місяців

З діаграми видно, що вибірка потребує розширення як по об'єму даних так і за кількістю чинників впливу.

Висновок. Метою будь-якого маркетингового дослідження є оцінка існуючої ситуації (кон'юнктури) і розробка прогнозу розвитку ринку. Щоб ефективно функціонувати в маркетингових умовах слід отримувати адекватну інформацію до та після прийняття рішень.

Під маркетинговими дослідженнями зазвичай розуміють впорядкований систематизований процес збору, обробки, аналізу та формування об'єктивної інформації з метою прийняття конкретних ефективних управлінських рішень.

В даній роботі наведено основні напрямки маркетингових досліджень, які планується провести на фірмі з виробництва та продажу меблів в м. Хмельницький. Однак, наведені основні напрямки маркетингових досліджень є не тільки трудомісткими щодо їх збору, а й проблематичною є обробка таких даних (збір та обробка інформації про споживачів, товар, конкуренцію, ціну і ціноутворення, попит, розподіл товару). Тому актуальною є розробка автоматизованої експертної системи маркетингових досліджень прогнозування продажів та включення її до структури інтернет-магазину з метою слідкування та зберігання аналітичної інформації, прогнозування продажів та оптимізації замовлень, організації виробництва необхідних товарів.

Література

1. Дослідження підприємства: Маркетингова система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://posibnyku.vntu.edu.ua/ekonomika/153.htm>
2. Вікіпедія: Електронна комерція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>
3. Навчальні матеріали «pidruchniki.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/chinniki_makroseredovischa_mikroseredovischa_pidpriyemstva
4. Навчальні матеріали «stud.com.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/40661/ekonomika/tsina_tsinoutvorennya_svitovih_tovarnih_rinkah
5. Навчальний маркетинг «westudents.com.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/36127-etap-3-skladannya-byudjetu-reklami.html>

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

**СТРУКТУРУВАННЯ ЦІЛЕЙ БРЕНДИНГУ ЗА РІВНЯМИ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Визначено роль і завдання брендингу з позицій ціннісно-орієнтованого управління як технології впливу на поведінку учасників ринкових трансакцій. Структуровано цілі брендингу за рівнями управління конкурентоспроможністю національної економіки.

Ключові слова: брендинг, конкурентоспроможність, державна економічна політика, національна економіка, інвестиційна привабливість.

STADNYK V. V.
Khmelnytsky National University**BRANDING GOALS STRUCTURING BY LEVELS OF NATIONAL ECONOMY
COMPETITIVENESS MANAGEMENT**

Role and task of branding from the positions of value-oriented management have been defined. It's features have been shown as technology of influence on behaviour of market transactions participants. The connection between brand and competitiveness of economic subjects inside the hierarchy of management levels has been shown. Branding goals have been structured by the levels of national economy competitiveness management.

Key words: branding, competitiveness, state economic policy, national economy, investment attractiveness.

Вступ. Для сучасного етапу розвитку економіки України характерні значні деструктивні процеси, пов'язані із зміною пріоритетів економічного співробітництва. Ускладнення економічних відносин із Російською Федерацією внаслідок воєнно-політичного протистояння і виведення із числа успішно функціонуючих суб'єктів національної економіки тих, що були фактично зруйновані в ході бойових дій на тимчасово окупованих територіях поставило з усією гостротою питання наповнення державного бюджету – оскільки значна частина ВВП формувалась за рахунок експортних надходжень від промислових підприємств, продукція яких постачалась на ринки СНД, будучи складовою технологічних ланцюжків. Багато вітчизняних компаній опинились перед необхідністю радикального переосмислення пріоритетів у стратегічних планах своєї діяльності, прагнучи знайти нові ринки збуту для своєї продукції. Складність вирішення цього завдання зумовлюється тим, що ринки розвинених країн уже давно структуровані і поділені між провідними транснаціональними компаніями. На них сформувалось доволі чітке уявлення споживачів про виробників, продукцію яких варто купляти – через агресивну маркетингову політику провідних ТНК, активну популяризацію відомих брендів у ЗМІ, яка нав'язується свідомості масового споживача і слугує ефективним мотиватором до покупок. І навіть спроби вітчизняних підприємств увійти до складу виробників продукції проміжного споживання (за винятком схем, де ключовим аргументом на включення до складу ланцюжка створення цінності є дешевизна ресурсів) не завжди увінчуються успіхом. Через ризики макроекономічного характеру, які завжди є значними в країнах, на територіях яких відбуваються воєнні конфлікти, стратегічні інвестори не ризикують вкладати кошти в розвиток виробничих систем їх суб'єктів господарювання. І це не дає змогу здійснити структурні зміни на макроекономічному рівні, щоб підвищити конкурентоспроможність національної економіки загалом.

Отже, масштабність деструктивних процесів в економіці України, з одного боку, і обмеженість інвестиційних ресурсів для структурної перебудови національної економіки, з іншого, виводить на перший план проблему її конкурентоспроможності як суб'єкта глобального ринку. Це робить актуальними дослідження, спрямовані на пошук шляхів підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю національної економіки у стратегічній перспективі – у розрізі технологій, інструментів та рівнів управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми управління конкурентоспроможністю макроекономічних систем займається багато науковців. Так, теоретичні основи вибору конкурентних стратегій економічних систем різної складності були сформовані М. Портером та знайшли продовження у роботах І. Ансоффа, Г. Азоева, Ж.- Ж. Ламбена, Ф. Котлера, А. Градова, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та багатьох інших. Різні теоретико-методологічні підходи до управління конкурентоспроможністю соціально-економічних систем можна бачити у роботах О. Альохіна, Н. Гончарової, В. Орлової, П. Перерви, Л. Піддубної та інших вітчизняних науковців, що досліджували ці процеси в умовах становлення і розвитку ринкових відносин в Україні. Більша частина висновків і рекомендацій опирається на теорію конкурентних переваг М. Портера, яка на перше місце у конкурентній боротьбі ставить здатність економічних суб'єктів виводити на ринок продукти з вищою, ніж інші, споживчою цінністю. Однак пріоритетність у визначенні напрямів формування конкурентних переваг надавалась здебільшого технологічним складовим якості, що видно із класичної типізації конкурентних

стратегій – лідерства за витратами, диференціювання, сегментування, інноваційної монополії. І лише в останні десятиліття ефективним засобом здобуття конкурентних переваг стали розглядати здатність економічних суб'єктів краще інших позиціонувати себе (і, відповідно, свою продукцію) на ринку. На сьогодні використання когнітивних інструментів впливу на поведінку споживачів є невід'ємною частиною маркетингової політики кожного суб'єкта господарювання, що знайшло відображення у технології брендингу, як на рівні окремих підприємств (Д. Аакер, Дж. Бернет, Г. Даулінг, І. Химич), так і на рівні територій (А. Бондар, П. Родькін, Д. Стрельцов,) або країни в цілому (О. Антонюк, Д. Кіслов, А. Старостіна, Т. Циганкова, Т. Завгородня). Водночас видається доцільним розглядати вплив брендингу на конкурентоспроможність економічних систем не лише як цілісних суб'єктів економічної діяльності, а в розрізі структури національної економіки – на мезо- і макрорівнях. Це й зумовило мету даного дослідження.

Метою статті є структурування змісту цілей і завдань брендингу в розрізі структури національної економіки – як однієї із складових управління її конкурентоспроможністю.

Викладення основних результатів дослідження. Завдання виходу на ринки розвинених країн для суб'єктів вітчизняної економіки невіддільне від нарощування їх конкурентоспроможності. Ключову роль у цьому в умовах інформаційної насиченості глобального простору відіграють нематеріальні активи, впливаючи на когнітивні механізми людської взаємодії. Будучи нематеріальним втіленням певних ідей, вони дають змогу їх матеріалізувати у захищені правом власності інновації, формуючи нові потреби споживачів і нові способи їх задоволення. Це, в свою чергу, дає змогу їх власникам створювати нові ринкові ніші, максимально використовуючи переваги першопрохідців у завоюванні прихильності споживачів. Серед нематеріальних активів, якими оперують сучасні компанії, важливе місце займають ті, що безпосередньо задіяні у сфері обміну товарами і ресурсами – торгові марки, фірмові знаки, стиль – всього того, з чого складається бренд. Бренд – це сутність, яка розвивається в часі, – від торгової марки як концепції, що складається з певних елементів (фірмової назви, фірмового знаку, стилю, слогану), до чітко сприйнятої споживачами сукупності функціональних і емоційних елементів, які ідентифікуються з товаром (послугою) [1; 2]. Бренд формує певний образ компанії та її товарів, посилюючи відтінки людського сприйняття, зокрема представницькі, якщо уособлює певний статус споживача. У категоріях ціннісно-орієнтованого управління бренд посилює у споживачів сприйняття цінності товару, а значить більшою мірою спонукає до його придбання. Завдяки відомому бренду зростає споживча цінність товарів, а в умовах перенасиченості ринків товарами і послугами це дуже важлива конкурентна перевага, яка дає змогу збільшувати обсяги продажу товарів компанії, утримуючи прихильність споживачів. І чим сильнішим є бренд, тим більшу вигоду він приносить, тим швидше окуповуються інвестовані в його створення кошти і тим сильніше він впливає на ринкову цінність компанії. Тому по мірі зростання компанії, збільшення її присутності на ринку все більша увага приділяється брендингу – як процесу, технології створення і управління брендом з метою впливу на поведінку інших суб'єктів ринку – і не тільки споживачів, а й таких зацікавлених осіб, як потенційних стратегічних інвесторів чи бізнес-партнерів.

Загалом, серед інструментів активізації економічної діяльності в сучасному глобалізованому світі все більшого значення набувають ті, що дають змогу цілеспрямовано впливати на поведінку учасників ринкових трансакцій – потенційних споживачів ресурсів чи товарів. Бренди успішних компаній формують імідж країни, до якої вони належать. Вони засвідчують її конкурентоспроможність на глобальному ринку. З іншого боку, імідж країни суттєво впливає на визнання її суб'єктів господарювання на світовому ринку, на формування і позитивного сприйняття їх бренду. Тому технології брендингу перестали бути лише маркетинговою складовою менеджменту підприємств – останніми роками вони активно використовуються у сфері міжнародної економічної діяльності – як брендинг країни. С. Анхольт трактує його як систематичний процес узгодження дій, поведінки, інвестицій, інновацій і комунікацій країни для реалізації стратегії конкурентної ідентичності. Він зазначає, що країни формують і просувають свої бренди, пропонуючи «подібні» продукти – територію, інфраструктуру, систему державного устрою та ін. [2, с.177]. Позитивними результатами цілеспрямованого брендингу країни є інтерес до її історії, унікальних (чи таких, що подаються як унікальні) ресурсів, товарів, послуг – тих, що позиціонуються засобами брендингу. Опосередковано – зростає інтерес і до інших аспектів та можливостей, що криються у розвитку відносин із даною країною – туризмі, міграції, розвитку культурних комунікацій, інвестування у бізнес-проекти тощо. Прикладом може слугувати бренд Японії – якість, високі технології, Франції – шик і висока мода, Швейцарії – багатство, репутація, точність, США – як країни рівних можливостей тощо. Причому, у наявності тісний зв'язок – бренди успішних компаній – бренд країни. І навпаки – бренд країни забарвлює у позитивні чи негативні відтінки уявлення про компанії, які в ній працюють, формує враження про доцільність співпраці з ними і вкладання капіталу у їх розвиток.

Розуміння цього зв'язку вимагає переосмислення сутності і концептуальних підходів до управління економічними процесами на мезо- і макрорівні, перенесення основних акцентів управління у репутаційну площину – як основу для довготривалих і взаємовигідних стосунків держави і бізнесу, що роблять вигідним вкладання капіталу у розвиток національної економіки. Для сучасної України основною стратегічною метою є і ще довго залишатиметься мета утвердження себе, своєї здатності існувати як самодостатня держава, позиціонувати себе рівноправним членом світового економічного співтовариства. Ефективність такого позиціонування потребує системності, цілеспрямованих і взаємопідтримуючих дій на всіх рівнях управління

– для того, щоб сформувати позитивний імідж країни в цілому. Свідченням реалізації цієї мети є вихід і утвердження на світових ринках вітчизняних компаній, які пропонують не сировинну, а наукомістку продукцію, продукцію з високою споживчою цінністю. За економічних і політичних реалій глобалізованої економіки ця мета не може бути реалізована лише силами самих суб'єктів господарювання, без активної підтримки держави на макро- і мезорівнях.

Аналіз поглядів науковців на роль держави у економічному регулюванні засвідчує акцентування ними того, що такий вплив повинен бути системним, тобто охоплювати всі ієрархічні рівні регулювання та всю сукупність умов функціонування суб'єктів господарювання [4, с.141]. Це особливо стосується важелів та інструментів управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Н. Гончарова, зокрема, зауважує, що «не можна розраховувати на високу конкурентоспроможність окремих суб'єктів господарювання, якщо в країні не відрегульовані основні баланси політичного, економічного і соціального характеру» [5]. Попри всю справедливість цього твердження, доцільно зауважити, що роль держави полягає не лише в створенні такого регулятивного механізму, який би збалансовував зазначені інтереси, а й в тому, щоб наповнювати державну економічну політику таким змістом, який би відповідав стратегічним цілям країни в кожному періоді її існування, використовуючи для цього ефективні технології та інструменти.

Національна економіка є багаторівневим утворенням, структурованою ієрархічною цілісністю, у якій вищі ієрархічні рівні моделюють поведінку внутрішніх елементів, які, в свою чергу, впливають на свої структурні елементи. Макрорівень охоплює питання управління економічними процесами в країні засобами державного регулювання, забезпечуючи взаємодію підприємницьких структур за максимально вигідними для системи в цілому схемами та процедурами, підтримуючи їх детерміновану стратегічними цілями збалансованість у часі і територіально-галузевому розрізі і формуючи тим самим рушійні сили розвитку, а також розробляючи механізми обґрунтованого захисту національних суб'єктів господарювання від руйнівного впливу глобалізаційних процесів, які проявляються в першу чергу у агресивній політиці транснаціональних корпорацій. На мезорівні здійснюється управління регіонами і великими виробничими комплексами через формування відповідних координаційних та інтеграційних механізмів їх функціонування та розвиток інноваційної інфраструктури, які забезпечують реалізацію стратегічних інноваційних цілей. На мікрорівні об'єктами управління є окремі підприємницькі структури, поведінка яких детермінується співвідношенням державних регулятивних інструментів і економічного інтересу власників бізнесу.

На думку багатьох науковців, головним із рівнів забезпечення розвитку національної економіки є макроекономічний, на якому визначаються основні умови функціонування та взаємодії усіх господарюючих суб'єктів. На жаль, попри численні дослідження цих питань, економічна наука поки не дала однозначної відповіді на те, наскільки сильним повинно бути це втручання. Проте можна стверджувати, що серед інших завдань управління державою іміджеві питання є одними із пріоритетних, адже саме вони збільшують довіру до країни, її інститутів і суб'єктів господарювання. І це стосується як країни в цілому, так і її окремих територій. В табл. 1 охарактеризовано складові управління їх конкурентоспроможністю (в порядку «подрібнення» об'єктів управління) та вказано, як брендинг може сприяти вирішенню поставлених завдань.

Якщо чіткіше конкретизувати пріоритетні для України завдання, що найбільшою мірою можуть сприяти зростанню конкурентоспроможності національної економіки, то цілком очевидно, що серед них, поряд із підвищенням ефективності державного управління є здійснення структурних змін у промисловому комплексі для зростання кількості підприємств, що належать до вищих технологічних укладів. А для цього потрібно створити сприятливі умови для залучення інвестиційного капіталу. Саме завдяки продуманій інвестиційній політиці держави здійснюють структурну перебудову економіки, підвищують рівень її міжнародної конкурентоспроможності і збільшують експортний потенціал. Однак важливо, щоб інструментальне наповнення інвестиційної політики не лише декларувалось як можливе для використання, а дійсно застосовувалось на макро- і мезоекономічному рівні, в розрізі галузей і територій, визначених стратегічними пріоритетами державної економічної політики. І для того, щоб спрямований в економіку додатковий ресурс трансформувался в інвестиції, необхідно продовжувати роботу над покращенням інвестиційного клімату у державі. На жаль, аналіз інвестиційних процесів в Україні показує, що її інвестиційна привабливість в останні роки постійно знижується. Це видно із динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну в абсолютному (млн дол. США) та відносному вираженні (табл. 2, складена за [6]).

Очевидно, що інвестиції йдуть лише в ті країни, які можуть забезпечити прийнятний ризик їх повернення (неповернення). І держава засобами регулятивного та комунікативного впливу має зменшувати ризики вкладання капіталу у країну. Низька інвестиційна привабливість України сформувалась не тільки через воєнні конфлікти у південно-східних областях, а й через високий рівень корумпованості владної еліти, що робить інвестиції економічно не вигідними. І постійні заклики політиків і урядовців до залучення іноземного капіталу у вигляді стратегічного партнерства залишаються без відгуку, оскільки інвестиційні потоки мають формуватися не лише за безпосередньої ініціативи і зусиль представників бізнесу, а й засобами державної і регіональної економічної політики. Це можуть бути податкові, фінансово-кредитні важелі, інструменти амортизаційної політики, ліцензійної і цінової політики, політики доходів і зайнятості тощо. Та не менш важливу роль у відновленні інвестиційної привабливості України та реалізації її стратегічних цілей повинна відігравати активна, систематична і цілеспрямована комунікативна політика як складова брендингу.

Структурування цілей брендингу в ієрархії управління конкурентоспроможністю національної економіки

Суб'єкти управління	Ключові завдання управління конкурентоспроможністю	Стратегічні цілі брендингу
Макрорівень: національна економіка		
Органи центрального апарату державного управління	Визначення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни; розробка соціально-економічної політики у контексті визначених пріоритетів; формування законодавчої бази регулювання економічних процесів; створення ефективних регулятивних структур для забезпечення рівних умов конкуренції	Формування іміджу країни з ефективними державним управлінням, захистом права власності, рівними соціальними можливостями, цінним людським капіталом, високим рівнем якості життя, багатою історичною і культурною спадщиною
Мезорівень: регіональні міжгалузеві комплекси, галузі, територіальні громади		
Регіональні і галузеві органи державного управління	Забезпечення ефективної економічної взаємодії і сталого розвитку регіонів, галузей, виробничих комплексів; реалізація завдань соціальної політики в межах керованих територій	Імідж території зі специфічними ресурсами і ефективним регіональним управлінням, високим рівнем якості життя, багатою культурною спадщиною, рівними можливостями для розвитку людей
Мікрорівень: суб'єкти економічної діяльності в контексті їх взаємодії на ринку товарів і послуг		
Менеджмент підприємницьких структур	Процеси залучення ресурсів, організації виробництва, формування цін та обсягів виробництва, взаємодії із споживачами	Формування бренду ефективного виробника товарів з високою споживчою цінністю, якому можна довіряти у бізнес-транзакціях

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України

Показники	Значення показника за роками								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Загальний обсяг інвестицій (наро-стаючим підсумком), млн дол.	29489,4	35723,4	40026,8	44708	49362	54462	58157	45916	43371,4
Абсолютне зростання інвестицій у звітному періоді, млн дол.	8303,4	6234,0	4303,4	4681	4654	5100	3697	-12243	-2544,6
Відносне зростання інвестицій у звітному періоді, %	39,2	21,1	12,0	11,7	10,4	10,3	6,79	-21,1	-5,5

Примітка: *Без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, Севастополя і Донецької і Луганської областей

Висновки і перспективи подальших досліджень. Процес формування бренду країни є багатоаспектним і багаторівневим, а тому складним у реалізації. Він має бути тісно пов'язаним із стратегічними цілями розвитку національної економіки і реалізовуватися засобами комунікативної політики на державному, регіональному та корпоративному рівнях, формуючи позитивне сприйняття перебігу процесів групами стратегічного впливу. Це, передусім, впливатиме на інвестиційну привабливість України, яка є необхідною умовою залучення інвестицій для реалізації назрілих структурних змін з метою забезпечення самодостатності і міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. З іншого боку, це стримуватиме міграційні процеси, в ході яких Україна втрачає кращу частину своїх інтелектуальних ресурсів. Обґрунтування цілей брендингу національної економіки в розрізі окремих територій і галузей і складатиме предмет подальших досліджень.

Література

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Изд. Дом Гребенщикова, 2003. – 440 с.
2. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление, оценка эффективности / Г. Даулинг. – М. : ИМИДЖ-Джоунс-Контакт; Инфра-М, 2013. – 187 с.

3. Анхолт С. Брендинг – дорога к мировому рынку / Анхолт С. – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 272 с.
4. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : моногр. / Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
5. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 43–54.
6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіку України [Електронний ресурс] Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu_u/ivu0412.html. – (Дата звернення 14.01. 2017) .

Надійшла 19.01.2017; рецензент: д. е. н.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проаналізовано особливості регіональної економічної політики в сфері підприємництва. Відмічено основні перешкоди щодо розвитку малого та середнього бізнесу на місцевому рівні. Проаналізовано показники діяльності малого та середнього підприємництва міста Кременчука. Оцінено ефективність роботи органів місцевого самоврядування щодо сприяння бізнесу та якості надання муніципальних послуг. На основі проведеного дослідження надано пропозиції щодо стабільної діяльності малого та середнього підприємництва на регіональному та місцевому рівнях. Доведено важливість ефективного розвитку бізнесу для підвищення рівня життя населення.

Ключові слова: регіональна економічна політика, підприємництво, малий та середній бізнес, рівень життя населення, органи місцевого самоврядування, соціально-економічний розвиток, економічна криза, територіальна громада.

REGIONAL ECONOMIC POLICY IN THE SPHERE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

The major trends in small and medium businesses at the local level were analyzed in this article. It was noted the main barriers to the effective development of small and medium businesses at the local level. The benefits of sustainable development of small and medium businesses to the economy were considered. It was determined the influence of small and medium businesses in living standards. Special attention was paid to the role of local governments for effective development of small and medium businesses in the context of the regional economy. The importance of effective activity of small and medium businesses to meet the needs of urban and rural population was proved. The indicators of small and medium businesses activity at the local level were analyzed. The contribution of small and medium business budgets of all levels was investigated. The efficiency of municipal services by local authorities for owners of small and medium businesses was discovered. The basic problem in providing services from local authorities to entrepreneurs for the development and supporting of small and medium businesses. On the basis of this research were formed proposals how to improve the development and sustainability of small and medium businesses at regional and local levels. The importance of effective development of small and medium businesses to improvement of living standards was proved.

Key words: regional economic politics, entrepreneurship, small and medium business, living standards of inhabitants, organs of local self-government, social and economic development, the economic crisis, local community.

Постановка проблеми та її актуальність. На сьогоднішній день для України досить актуальним постає питання пошуку напрямів виходу з економічної та соціальної кризи. Серед незначної кількості варіантів найперспективнішим є забезпечення ефективного розвитку підприємництва. Малий та середній бізнес є соціально-економічною основою, без якого не може розвиватися будь-яка європейсько орієнтована держава. На місцевому рівні середнє і мале підприємництво забезпечує економічне зростання регіону, а у соціальній сфері – створення робочих місць та професійне навчання. Усвідомлюючи важливість підприємництва для країни в цілому, досить актуальним постає питання його розвитку на місцевому рівні, визначення основних перешкод для ефективної діяльності та шляхів їхнього подолання.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням державного регулювання та регіональній політиці малого й середнього бізнесу присвячені наукові праці І. Р. Михасюка, П. Ю. Лазура, Я. М. Кашуби та інших. Незважаючи на актуальність та значущість існуючих наукових праць, більш детального висвітлення потребує низка невирішених питань щодо тенденцій розвитку підприємництва на регіональному та місцевому рівнях, а також взаємодія суб'єктів підприємницької діяльності з органами місцевої влади.

Постановка завдання. Основною метою роботи є аналіз основних тенденцій розвитку малого та середнього підприємництва на регіональному й місцевому рівнях та оцінка ефективності роботи органів місцевого самоврядування щодо сприяння розвитку бізнесу.

Результати досліджень. Міцний малий та середній бізнес – основа економічної стабільності регіонів і населених пунктів. Значна роль підприємництва полягає у формуванні забезпеченого середнього класу населення та сприянні швидкому впровадженню інновацій у всіх сферах національного господарства. Комплекс ефективних інформаційних та маркетингових технологій і систем моніторингу дає можливість органам місцевого самоврядування реалізовувати політику розвитку регіону та досягти підвищення добробуту населення та країни в цілому. Тож, підтримка підприємництва – це реальна можливість виходу з фінансової кризи, надійний шлях розвитку, який вже обрали розвинуті країни Європи і світу [1; 2].

Основними проблемами розвитку малого та середнього підприємництва на місцевому рівні в Україні є: недостатній доступ суб'єктів підприємницької діяльності до інформаційних ресурсів; відсутність адаптованого законодавства в даній сфері до сучасних умов господарювання; недостатня інфраструктурна

та фінансово-кредитна підтримка; надмірний податковий тиск; наявність значного втручання державних органів в діяльність підприємств; недостатній рівень кваліфікації зайнятих в малому та середньому підприємстві.

Одним з найважливіших завдань регіональної політики сприяння підприємству є розвиток сукупності інституцій, що надають інформаційно-фінансову підтримку суб'єктам підприємництва на усіх етапах їхньої діяльності [3]. В усіх регіонах створено довідково-інформаційну мережу з надання безкоштовних довідково-інформаційних послуг для підприємств та осіб, які бажають відкрити власну справу [4; 5]. Головною перевагою малого та середнього підприємства для регіонального та місцевого рівня є те, що воно спрямовано на потреби територіальних громад і саме тому може забезпечити їх ефективне задоволення.

Кременчук є самостійною адміністративно-територіальною одиницею у складі Полтавської області; воно посідає друге місце відносно міст-конкурентів за основними показниками [6] і є містом-донором, що вагомо наповнює бюджети вищих рівнів (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняння з містами-конкурентами

Показники	Полтавська область	Кременчук	Горішні Плавні	Полтава	Миргород
Територія, км ²	28750	95,9	170	100	30
Наявне населення, осіб	1448975	225216	54615	294962	40603
Постійне населення, осіб	1431110	224236	54915	287941	39028

Створення сприятливого клімату для функціонування суб'єктів підприємницької діяльності розглядається органами влади міста як одне із першочергових завдань. Шляхи реалізації цього завдання визначались у Програмі сприяння розвитку малого підприємства у місті Кременчуці на 2015–2017 роки. Доцільно розглянути діяльність малих та середніх підприємств м. Кременчука за період 2010–2014 роки (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники діяльності малого та середнього бізнесу у м. Кременчуці

Показники	Роки					Темп приросту у порівнянні з 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Кількість малих підприємств на 10 000 осіб населення	133	136	138	138	152	14,2%
Середньорічна кількість найманих працівників, осіб	10810	12063	12025	22678	22247	105,8%
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств, млн. грн.	4,53	6,72	6,83	1,43	7,15	57,8%
Питома вага продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), %	11,4	16,92	17,11	10,00	17,9	57,01%

З таблиці 2 видно, що розвиток малого та середнього бізнесу у м. Кременчуці знаходиться на досить високому рівні. Такі показники забезпечені ефективною розробкою, впровадженням та реалізацією програм підтримки малого та середнього підприємства: «Програма сприяння розвитку малого і середнього підприємства у місті Кременчуці на 2015–2017 роки» [6]. Необхідно зазначити, що для успішного розвитку малого та середнього бізнесу в місті з 2013 р. функціонує Центр надання адміністративних послуг. З початку його роботи було надано 7199 послуг, з яких: видано документів дозвільного характеру – 1977; надано адміністративних послуг – 3313; зареєстровано та видано декларацій – 16; надано погоджень – 1893. Також необхідно відмітити, що міська влада забезпечила оперативну інформаційно-консультативну допомогу: на сайтах Кременчуцької міської ради та Фонду підтримки підприємства постійно розміщується інформація щодо прийнятих законодавчих актів у сфері підприємства, реформ у податковому законодавстві та різного роду аналітична інформація. Рівень життя населення у м. Кременчук є досить високим у порівнянні з іншими невеликими містами України. Щороку відбувається оновлення, реставрація, будівництво закладів для проведення дозвілля населення, міських парків та інфраструктури міста в цілому. Фінансові кошти на реалізацію цих проектів, значною мірою надходять від діяльності малого та середнього бізнесу (табл. 3). В цілому частка надходжень від суб'єктів малого і середнього підприємства м. Кременчука у 2015 році до бюджетів всіх рівнів становить 86,5%.

Таблиця 3

Надходження міського бюджету від діяльності малого та середнього бізнесу м. Кременчука за 2015 рік

Вид податків/зборів, тис. грн.	2015
Єдиний податок:	42169,9
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	2378,8
Туристичний збір	75,9
Податки на майно	116554,0

Дані таблиці 3 свідчать, що малий та середній бізнес є суттєвим джерелом формування прибуткової частини місцевого та регіонального бюджетів. Таким чином, можна стверджувати, що завдяки ефективній підтримці місцевого самоврядування та державних органів можливо забезпечити стабільний розвиток та стимулювання діяльності малого та середнього бізнесу. Адже саме малий та середній бізнес сприяє соціально-економічному розвитку територіальних громад та розбудові стабільної економіки. Необхідно відмітити, що позитивним етапом у розвитку малого та середнього бізнесу на місцевому рівні є підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [7]. На основі вищевикладеного можна сформулювати пропозиції щодо покращення діяльності малого та середнього підприємництва не тільки на місцевому, а й на державному рівні на основі положень економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (рис. 1).

Підприємцями м. Кременчука визначено ефективність роботи органів місцевого самоврядування щодо сприяння розвитку бізнесу та якості надання муніципальних послуг. Так, респондентам було запропоновано оцінити якість послуг за наведеною на рис. 1 шкалою. Отримані результати демонструють прийнятний рівень контактів підприємців з органами місцевого управління.

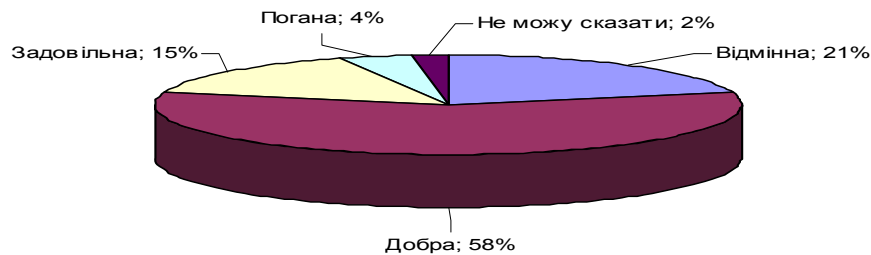


Рис. 1. Загальна оцінка роботи міського голови, міськради та міськвиконкому

Впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств	<ul style="list-style-type: none"> • збереження спрощеної системи оподаткування при посиленні контролю за цільовим характером використання отриманої податкової пільги можливе при інтенсивній інформатизації сфер діяльності малого бізнесу та податкової звітності.
Сприяння розвитку інноваційного підприємництва	<ul style="list-style-type: none"> • надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (зокрема європейських Horizon-2020 і COSME).
Сприяння інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу як повноцінного включення до процесів міжнародної торгівлі та кооперації	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток трансграничного співробітництва з широким залученням місцевих і регіональних органів влади до трансграничного та регіонального співробітництва, зміцненням трансграничних і регіональних економічних зв'язків та ділового партнерства.
Формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком	<ul style="list-style-type: none"> • залучення та використання коштів міжнародної технічної допомоги з виділенням уповноважених банків з державним капіталом; • заохочення фінансових установ до розширення програм мікрокредитування, через впровадження спеціалізованих регуляторних вимог до таких установ.
Удосконалення діяльності вітчизняних управлінських інституцій, до сфери відповідальності яких належить реалізація державної політики щодо МСП	<ul style="list-style-type: none"> • необхідно прийняти загальнодержавну стратегію розвитку малого й середнього бізнесу в Україні на засадах імплементації основних пріоритетів загальноєвропейського Акта малого бізнесу (Small Business Act), розробка якої має відбуватися у співпраці з провідними бізнес-асоціаціями України.

Рис. 2. Пропозиції покращення розвитку малого та середнього підприємництва

Найбільш суттєвими проблемами респонденти назвали такі чинники: надання земельних ділянок для ведення бізнесу, покращення доступу до капіталу, встановлення ставок місцевих податків та зборів, розвиток міської інфраструктури (газ, вода, каналізація, електроенергія), забезпечення умов для започаткування бізнесу. Але, аналізуючи в цілому загальну оцінку міста Кременчук як місця для ведення бізнесу, підприємці оцінили її на відмінно і добре на 84% (рис. 3).

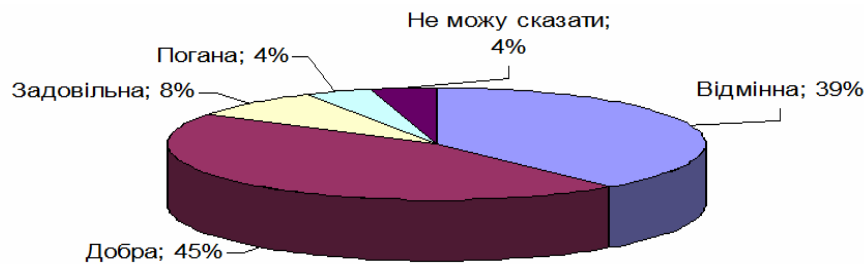


Рис. 3. Загальна оцінка міста Кременчук як місця для ведення бізнесу

Найбільше позитивних оцінок отримали діяльність центру надання адміністративних послуг (ЦНАП) та доступ до інформації. Більшість респондентів на запитання щодо дій влади, спрямованих на покращення бізнес-клімату у місті зазначали: започаткування системного навчання для підприємців; створення Фонду підтримки підприємництва; надання підприємцям консультаційної допомоги; розвиток ЦНАП; покращення інвестиційного клімату; впровадження податкових стимулів для підприємницької діяльності; підвищення прозорості проведення тендерів; підтримка місцевого товаровиробника; встановлення прямих ділових контактів між бізнес-колами Кременчука та індустріальних міст зарубіжних країн, зокрема країн ЄС; організація круглих столів, тренінгів, тісного спілкування влади та бізнесу; забезпечення доступу до дешевих кредитів, запровадження інструментів підтримки бізнесу; створення «гарячої лінії» з проблемних питань підприємства; активізація діяльності Ради підприємців.

Висновки. Отже, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу є важливим завданням державних органів та місцевого самоврядування. Вплив діяльності малого та середнього підприємництва на рівень життя на місцевому та регіональному рівні є досить значним, що зумовлено низкою переваг перед великими підприємствами. Для успішного розвитку бізнесу необхідно забезпечити ефективну реалізацію державних регіональних програм підтримки на місцевому рівні. Таким чином, діяльність малого та середнього підприємництва здатна забезпечити стабільний розвиток економіки та підвищити рівень життя населення на регіональному та місцевому рівнях.

Література

1. Лазур П. Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва / П. Ю. Лазур. – Л. : Новий Світ, 2006. – 400 с.
2. Кашуба Я. М. Дозвільна система та регуляторна політика на місцевому рівні : [довідник] / Я. М. Кашуба, С. Я. Кулина, В. В. Фалюта / Представництво Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва у Львівській області ; ГО «Іноваційний фонд». – Л. : ПАІС, 2007. – 244 с.
3. Кіпень В. П. Прозорість місцевої влади в контексті подолання бідності та розвитку підприємництва / В. П. Кіпень, Н. В. Кіпень ; Донецький ін-т соціальних досліджень і політичного аналізу. – Донецьк : Астро, 2010. – 88 с.
4. Якуб'як О. Адаптація малих і середніх підприємств до умов глобальної конкуренції / О. Якуб'як // Схід. – 2009. – № 2. – С. 58–61.
5. Федорченко В. В. Пріоритетні напрями державного регулювання розвитку малого підприємництва / В. В. Федорченко // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua>
6. Про стан виконання заходів Програми сприяння розвитку малого і середнього підприємництва у місті Кременчуці на 2015-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik.in.ua/2015/11/24/rishennya-vikonkomu-711>.
7. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи / З. С. Варналій, А. П. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64–73.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

ГЛОБАЛИЗАЦІЯ: ЕКОНОМІЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В работе уточнено понимание термина "глобализация". Исследованы суть, цели и методы глобализации. Рассмотрены ее признаки и проявление в социальных и экономических сферах. Сделан прогноз в отношении дальнейшего распространения процесса глобализации.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, качество жизни, цели и проявление глобализации.

FEDOROVA Y. V.

Ukrainian Engineering Pedagogic Academy

THE GLOBALIZATION: THE ECONOMIC ASPECT

In the refined understanding of the term "globalization". We investigated the essence, purpose and methods of globalization. We consider it a manifestation of symptoms and in social and economic spheres. The forecast for the further spread of globalization. A multipolar model of sustainable socio-economic development should become a progressive evolutionary form of economic integration free from contradictions between the global market system based on geo-cultural and ethno-religious values of the population.

Keywords: globalization, integration, quality of life, purpose, and a manifestation of globalization.

Введение

В наши дни экономика еще не стала глобальной, а само выражение "глобальная экономика" принадлежит, скорее, к области политической эссеистики. Это понятие больше рассматривают в контексте желательных и нежелательных изменений. Однако ни одна страна, независимо от географического расположения, размера, уровня развития и наличия культурных традиций, сегодня не может позволить себе игнорировать влияние интеграционных процессов, их возможности и последствия. В связи с этим возникает необходимость определить сущность глобализации в ее экономическом проявлении, уже видимые ее результаты и перспективы распространения.

Фундаментальные исследования сущности глобализации нашли свое отображение в многочисленных научных трудах отечественных и зарубежных авторов, среди которых С.Ш. Айтов (периодизация формирования экономической глобализации), Н.А. Карасева (систематизация научных подходов к пониманию глобализации), О.Г. Билорус (определение закона утраты экономической конкурентоспособности и независимости странами, которые не станут равноправными участниками мирового сообщества), В.И. Власов (сформировано категоричный аппарат в разрезе глобалистики и глобализации), А. Уткин (исследованы порожденные мировой глобализацией новые законы, особенности и феноменальные черты общественной жизни) и др. Однако единого мнения по поводу сущности и ожидаемых результатов глобализации в научном мире нет и быть не может. В этих условиях важно систематизировать научные подходы к процессам глобализации и выделить наиболее приемлемые для украинского сообщества.

Целью статьи является систематизация теоретико-методологических подходов к определению экономической сущности понятия глобализации мирового хозяйства, установление ее современных характеристик, противоречий и прогнозирование дальнейших проявлений в мировом сообществе

Основной раздел

Термин «глобализация» – один из наиболее часто употребляемых, и в то же время один из самых бессодержательных в лексиконе современной политологии. Понятие «глобализация» по мнению У. Бекка берет начало еще в середине 1400 гг. в контексте испанских, португальских, французских, английских территориальной экспансии на другие континенты. Однако, в современном понимании международных экономических отношений и становлении мирового хозяйства теоретическое и фундаментальное изучение глобализации начинается с 1960–1970 гг. по мнению С.Ш. Айтова [1], В. Иноземцева [2], в 1980-х гг. по мнению В.М. Гейца, Л.В. Шинкарук [3].

В широком понимании, глобализация – многоуровневое явление, которое имеет как экономические, так и социокультурные и геокультурные аспекты. Под глобализацией будем понимать "процесс унификации в экономической, политической, социальной, культурной сфере; который охватил большинство государств и привел их к зависимости от мирового рынка, системы международного разделения труда" [4].

Отметим, что, понятие «глобализации» относится к той области экономических явлений, на которые нет и не может быть однозначной реакции, как на положительное или отрицательное. Объясняется это прежде всего невозможностью объединить различные ценностные ориентиры народов в единое унифицированное мировоззрение. Причиной разногласий являются отличия, обусловленные геополитическими и геокультурными представлениями авторов. Наиболее успешно эти отличия

исследованы украинскими учеными Ю.М. Пахомовым и Ю.В. Павленко (рассмотрены феномены идентичности и духовных ценностей в глобализованном мире) [5], В.Р. Сиденко (выявлены неравномерный и деформирующий характер глобализации в развитии и модернизации украинского общества) [6], американскими учеными Р. Инглгартом (определены взаимообусловленные общественные ценности и процессы модернизации и постмодернизации в разных частях мира) [7], Дж. Ритцером (охарактеризован феномен стандартизации сознания в условиях глобализации) [8], российскими авторами М. Вебером (раскрыта религиозная и национально-этническая природа капитализма протестантского культурного ареала) [9], В.С. Кудряшовой (раскрыты этнорелигиозные и геокультурные предпосылки развития экономик) [10] и др.

Особенно ярко противоречия проявляются среди ученых тех стран, которые находятся на качественно разных стадиях общественной модернизации. Если для стран "золотого миллиарда" характерны ценности эпохи постмодерна, с приоритетами индивидуализма, личного удовлетворения и эмоциональности, сетевого взаимодействия, защита "свободы слова", демократия (постматериальные приоритеты), то страны "третьего мира" (развивающиеся страны) опираются на традиционные ценности модерна: ценность семьи и национального государства, стремления к материальному благополучию, экономической стабильности, к иерархии, четкого определения полномочий и статусного утверждения. Соответственно, понимание глобализации как позитивного явления характерно для развитых стран (США, страны ЕС), а выявление отрицательных проявлений этого явления характерно для ученых постсоветского пространства (в основном Россия, Украина, Белоруссия). Об этом свидетельствует краткий анализ, представленный в таблице 1.

Как правило, взгляды американских и российских ученых диаметрально противоположны. Так, авторы всемирно известного американского журнала «Финансы и развитие», прямо и косвенно пропагандируют идею глобализации англосаксонской мировой экономической модели, в то время как ряд российских изданий содержит работы, раскрывающие противоречивую сущность заявленной глобализации.

Современная глобализация носит характер англосаксонской (американской) экономики, пропагандирует расширенное («гедонистическое», «креативное») потребление, а также стремлением к эмансипации от этнорелигиозных «лояльностей» к независимости от местообитания и свободе от региональности. Для постсоветского же пространства первоочередным остаются культурные и исторические ценности, производные социалистического строя, что является противостоянием распространению идей глобализации.

Таблица 1

Научные подходы к пониманию сущности глобализации

Основные научные подходы к пониманию сущности глобализации	
Глобалистический (апологетический) подход	Антиглобалистический (альтерглобалистический) подход
Эйхан Коуз (США, экономист, сотрудник МВФ) и Ишвар Прасад (США начальник отдела в МВФ) [11]	Катасонов В.Ю. (Россия, д.э.н., проф., председатель Русского экономического общества им. С.Ф. Шарапова [12])
Пол Кругман (США, экономист и публицист, лауреат Нобелев. премии по экономике 2008) [13]	Кудряшова В.С. (Россия, Президент ГК Pro Media) [10]
Лоуренс Клайн (США, проф. Пенсильванского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике [14])	М.Алле (Франция, лауреат Нобелевской премии по экономике) [15]
Т. Фридман (США, журналист, трёхкратный лауреат Пулитцеровской премии) [16]	Сиденко В.Р. (Украина, д.э.н., член-кор. НАН Украины) [6]
У. Бек (Германия, социолог и политический философ, профессор Мюнхенского университета и Лондонской школы экономики) [17]	Довгаль Е.А. (Украина, д.э.н., Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина) [18]
В. Козюк, А. Крисоватий, Е. Савельев (д.э.н, проф. Тернопольского национального университета) [19]	В.Д. Вазилевич (Украина, д.э.н, проф., проректор КНУ им. Т.Шевченко) и др.

Ценностная амбивалентность украинского народа проявляется в том, что с одной стороны, наблюдается стремление к интеграции Украины в глобальные и европейские экономические структуры (Западная Украина), а с другой – стремление сберечь при этом мотивы материальных традиций, характерных для постсоветского пространства (Восточная Украина).

Цели глобализации также неоднозначны по мере провозглашения и по уровню приложения. Так, для главного субъекта глобализации, США, она призвана решить проблему кризиса мирового потребления. Сущностное экономическое основание – политэкономические цели товарного изобилия и потребительского удовлетворения, которые строятся на распространении свободы и демократии. Идеальная глобализация

предполагает распространение свободной рыночной экономики в ее наиболее радикальных формах на все регионы мира. Для периферии, по официальной версии развитых стран, она сулит сокращение разрыва с развитыми странами, революционный экономический рост под символом приватизации индустрии и сферы услуг. Методы глобализации сегодня на виду. К ним можно отнести свободную торговлю товарами, услугами; свободное движение трудовых ресурсов, финансовых капиталов между странами; установление в странах гибких валютных курсов; унификации целей и потребностей, ценностей и деятельностей людей планеты; формирование баз данных и учета личной информации людей средствами технологического прогресса и др. Пожалуй, в определении методов глобализации ученые различных стран больше всего приходят к общему знаменателю. Фактически одними и теми же методами достигаются противоречивые цели.

Сформировавшаяся сегодня «глобальная модель» может быть описана следующей совокупностью признаков [6, 10]:

Потребление. Центральная роль индивидуального потребления. Экспоненциально нарастающее количественное возвышение потребностей при убывании потребительской полезности в условиях товарного изобилия и при отсутствии качественных изменений в потребностях. «Кризис смыслов».

Окружающая среда. Ускоренное истощение природных, сырьевых и традиционных энергетических ресурсов. Дефицит пресной воды в ближайшем будущем может стать важным фактором глобальной нестабильности. Замена естественной среды на техногенную среду.

Население. Качество жизни. Частичная маргинализация и пролетаризация собственного «среднего класса» через скрытую безработицу. Снижение степени участия больших групп населения в производстве товаров и услуг (*diminishing workforce participation*). Нарастающий разрыв между богатыми и бедными.

Культура. Международные отношения. Самопозиционирование в качестве центрального образца. Иерархическая стратификация других культур и экономик с их делением на высокие и низкие по признаку соответствия образцу. «Отрицательство» (*denialism*) – игнорирование, отрицание, невежество по отношению к другим геокультурным и экономическим пространствам. Когнитивный кризис образования: институциональное невежество, в том числе в области мировой географии.

Экономика. Производство. Центральная роль, самоценное значение финансового сектора и банков. «Экономика пузырей» («*bubble economy*»).

Экономическая наука. Использование науки для преимущественного изучения «глобальной модели», для её описания, а также лоббирования. Обилие политэкономических исследовательских институтов (*think-tanks*), фондов, некоммерческих (или неправительственных) организаций для лоббирования «глобальной модели».

По сути системный кризис современной неолиберальной глобализации связан с синергетическим взаимодействием целого ряда структурных кризисов практически во всех «локальных» сферах, которые составляют мировую систему обеспечения человеческой жизнедеятельности – природно-экологическим, демографическим, технологическим, рыночно-экономическим, социальным, политическим, культурным [10, с. 9, 10].

В отношении Украины «по состоянию на сегодня страна не смогла адекватно вписаться в глобальную систему и не создала адекватных механизмов, обеспечивающих ее развитие перед лицом мощных вызовов глобального характера. Ценностные основы страны претерпели заметную деформацию. При этом отдельные потенциально позитивные тенденции глобальных процессов (экологическая ориентация, социальная ответственность корпораций, стандарты для налоговой и финансовой сфер и др.) так и не получили распространение на Украине. Оба эти обстоятельства значительно усложняют процессы развития и модернизации страны и требуют существенных изменений в политике развития в будущем» [10].

На сегодняшний день ряд ведущих ученых считает, что процесс глобализации продолжается [18], что он завершен (финансовая глобализация в пользу США, товарная – в пользу Китая) [9], и что глобализация не состоялась и претерпевает кризис [6]. Если исходить из заявленной цели глобализации, приходим к выводу, что процесс глобализации претерпевает кризис в силу ряда противоречий и не может быть осуществлен в принципе.

На практике глобализация не состоялась, несмотря на «корпоратизацию» мировой экономики и «департаментализацию» стран и регионов. По факту, мировая экономика остаётся многоукладной, производственные факторы земли и труда национальных экономик включились в глобализацию лишь отчасти, а ряд стран фактически открыто объявили уход от глобализации сознательно выбранным политэкономическим курсом (создание новых региональных экономических и политических союзов, с дистанцированием от главного субъекта глобализации, США) [10].

Актуальнейшей задачей для ученых сегодня является выработка новой идеологической программы-парадигмы, которая могла бы нейтрализовать разрушительную силу глобализации и открыть реальный путь к подъему жизненных стандартов, культурных и духовных ценностей народов всего мира. Сегодня уже многие страны осознали, что путь США с опережающими факторами производства в условиях ограниченного мирового пространства повторить невозможно. И потому выступают за многополярный мир и задумываются о третьем пути, о реализации модели устойчивого социально-экономического развития,

свободного от нынешних парадоксов глобальной системы рынка [18]. Считаем, что будущее мировой экономики – в многоукладности, основанной на специализации стран. Экономическая интеграция должна ограничиваться объединениями стран с одинаковыми системами ценностей и геокультурными установками. Только в этом случае не будет происходить поглощение слабых и распространение унифицирующей глобализации. Любые попытки стереть историю, культуру, религиозные убеждения будут приводить к кризису и войнам.

Выводы

1. Современная глобализация не является естественной конечной формой экономической интеграции.
2. Англосаксонская модель современной глобализации основана на чистой выгоде капиталиста и не может способствовать мировому социальному прогрессу и гуманизму на планете. Перераспределение капитала в пользу собственников транснациональных корпораций наделяют частный бизнес надгосударственной властью и противоречат естественным принципам развития государства и личности.
3. В силу проявившихся противоречий, глобализация не состоялась. Она охватила лишь области потребительской электроники, гаджетов и других способов доставки развлекательно контента к потребителю. Основные противоречия проявились в разноплановости заявленных и скрытых целей инициаторов глобализации. На практике глобализация проявила такие скрытые сущности как колонизацию, монополию и геоунификацию, что не может содействовать социальному развитию человечества.
4. Прогрессивной эволюционной формой экономической интеграции должна стать многополярная модель устойчивого социально-экономического развития, свободная от противоречий глобальной системы рынка, основанная на геокультурных и этнорелигиозных ценностях населения.

Література

1. Айтов С.Ш. Формирование экономических концепций о глобализации: к постановке проблемы / С.Ш. Айтов // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2004. – Вип. 4. – С. 243–246.
2. Иноземцев В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев // Век глобализации : электронная публикация / Центр гуманитарных технологий. – 2008. – № 1. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5937>
3. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. Л.В. Шинкарук / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.
4. Энциклопедия вемирных исторических имен, названий, событий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.history-names.ru/g/globalizaciya.shtml>
5. Идентичности и ценности в эпоху глобализации / под ред. Ю.Н. Пахомова и Ю.В. Павленко. – К. : Наук. думка, 2013.
6. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В.Р. Сіденко. // Український соціум. – 2014. – № 1(48). – С. 7–21.
7. Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies / R. Inglehart. – Princeton : Princeton University Press, 1997.
8. Ритцер Дж. Современные социологические теории / Дж. Ритцер. – 5-е изд. – Санкт-Петербург : Изд. дом «Питер», 2002. – Часть IV.
9. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения / Вебер М. ; пер. с нем. Ю. Н. Давыдова. – М. : Прогресс, 1990.
10. Кудряшова В.С. Последствия глобализации для мирового экономического авангарда и «мировой периферии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/regvsglob.htm>
11. Коуз М. Э. Финансовая глобализация: не ограничиваясь порицаниями / Коуз М.Э., Прасад И., Рогофф К. и Шан-Цзинь Вей // Финансы и развитие. – 2007. – Март. – С. 9–13.
12. Катаонов В.Н. Страсти по МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ruspravda.info/Katasonov-Strasti-po-MVF-11589.html>
13. Тревожный оптимизм Пола Кругмана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ruconomics.com/2007/06/18/trevozhnyiy-optimizm-pola-krugmana/>
14. Лоуренс Клайн Вызов современным экономикам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/7_6_98.htm
15. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность / М. Алле. – М., 2003. – 314 с.
16. Томас Л. Фридман (1999). Лексус и оливковое дерево. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=ru&langpair=en|ru&u=http://en.wikipedia.org/wiki/The_Lexus_and_the_Olive_Tree&rurl=translate.google.com.ua&sg=ALkJrhhdycNzDbGLUJPIWGWR44UX2bQ6sQ
17. Бек У. Космополитическое мировоззрение / Бек У. ; пер. с нем. ; под ред. и со вступительной статьей В. Иноземцева. – М. : Центр исследований постиндустриального общества, 2008.
18. Довгаль Е.А. Украина. Специфика международного разделения труда в процессе глобализации

[Электронный ресурс] / Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина. – Режим доступа : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/8183/2/>

19. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : моногр. / [В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін.] ; за наук. ред. А. Крисоватого і Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 504 с.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Прохорова В. В.

НЕЙРОНЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено побудові економіко-математичної моделі оцінки загрози фінансової кризи підприємства на основі нечітких нейронних мереж. Розглянуто переваги застосування нечіткої логіки та нейронних мереж у прогнозуванні фінансової кризи та загрози банкрутства підприємства, визначено основні етапи побудови нейронечіткої моделі оцінки загрози фінансової кризи підприємства.

Ключові слова: фінансова криза, банкрутство, підприємство, модель, нечіткі нейронні мережі.

CHAGOVETS L. O., PANASENKO O. V.

Simon Kuznets Kharkiv National Economic University

FUZZY NEURAL MODELING OF THE THREATS ASSESSMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL CRISIS

The article is devoted to the questions of the economic and mathematical fuzzy neural modelling to assess the financial crisis threat. The advantages of fuzzy logic and neural networks in financial crisis and the threats of bankruptcy forecasting and the main method of neural models modelling for assessing the threat of enterprise financial crisis were discussed. The hybrid neural network mode is carried out by Sugeno's system. The algorithm of model's construction to evaluate threats of the financial enterprise was described. The most important set of indicators was provided, the linguistic variables set using scale qualitative terms, and membership functions of fuzzy terms to evaluate the enterprise financial crisis were built. The terms class crisis represent financial position of the company to evaluate the value of output linguistic variable form. The results analysis suggests that the fuzzy neural network model has flexibility and adaptation properties. Therefore the implementation of sustainability, stability and economic independence of the enterprises is one of the possible way by reducing of the external economic environment treats. The model provides effective application in way of the assessment of the financial crisis threat, investigation of bankruptcy classes.

Keywords: financial crisis, bankruptcy, business model, fuzzy neural network.

Постановка проблеми. Питання оцінки та прогнозування економічних криз соціально-економічних систем мікрорівня, в тому числі і проблеми оцінки загрози фінансової кризи підприємства, набувають особливої актуальності і значення в сучасних умовах розвитку ринкових відносин, оскільки фінансова криза може призвести до банкрутства підприємства. Банкрутство окремого суб'єкта господарювання має суттєві негативні наслідки на всіх рівнях економіки: на мікрорівні – для власників і робітників підприємства – через фінансові втрати; на мезорівні – для регіону, в якому працює підприємство, через порушення господарських зв'язків підприємства-банкрута з партнерами і зниження економічних показників регіону; на макрорівні – для держави в цілому в зв'язку з порушенням макроекономічної рівноваги та зниженням об'єму ВВП і, як наслідок, зменшення доходів державного бюджету. Подолання цієї проблеми залежить від своєчасного виявлення загрози фінансової кризи на підприємстві та розробки і впровадження відповідних антикризових заходів, що дозволять відновити ліквідність і платоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи антикризового управління підприємством і широке коло питань, пов'язаних з розробкою моделей оцінки загрози фінансової кризи підприємства, прогнозування банкрутства та фінансових криз на базі нейронних мереж, відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких варто виділити таких авторів, як Бланк І. О., Клебанова Т. С., Кизим М. О., Матвійчук А. В., Черняк О. І., Заде Л., Залеська М., Лопес Ітурріага Ф. Х., Кйонг О. та ін. Однак саме розуміння фінансової кризи різними авторами, і критерії його оцінки істотно розрізняються. Не залишає сумніву і той факт, що підприємство в сучасних умовах повинно мати такі адаптаційні якості і механізми управління, що забезпечують певний рівень фінансової стійкості, який дозволяв би забезпечити належний рівень його економічної безпеки. Все це буде сприяти здійсненню кількісно обґрунтованого вибору управлінського рішення при побудові ефективних стратегій сталого зростання і розвитку [1].

Мета даного дослідження. Вирішення означених проблем дозволяє визначити мету дослідження. Головною метою є розробка економіко-математичних моделей оцінки загрози фінансової кризи підприємства на основі нечітких нейронних мереж, які базуються на правилах нечіткої логіки та здатні адаптуватися до змін середовища, що дозволить ефективно використовувати моделі протягом тривалого часу.

Виклад основного матеріалу. Велика кількість чинників фінансової кризи, структурна складність системи управління підприємством дозволяють і вимагають виділяти загальну структуру для адекватного опису процесу оцінки загрози настання фінансової кризи. Аналіз впливу загроз на загальний рівень фінансового стану підприємства здійснюється на підставі розробленої інтегральної моделі, що включає блок

аналізу станів (груп фінансових коефіцієнтів) і блок загроз. Поряд з цим зміна властивостей підприємства, як соціально-економічної системи, або умов його функціонування спричиняє необхідність періодичної корекції моделі і, відповідно, зміни управління. Застосування методів нейроуправління, основою яких є штучні нейронні мережі, дозволяє уникнути проблем у вирішенні завдань управління традиційними статистичними методами і методами експертних оцінок. Серед них проблеми кількості обчислювальних ресурсів, відсутність повної інформації про механізм формування загроз, присутність сильних шумів в вибірках вихідних даних, можлива наявність нелінійних взаємозв'язків. Природна властивість нелінійності, здатність до навчання і властивість узагальнення, в результаті яких моделі, побудовані на підставі цих методів, набувають властивостей адаптації до високої стохастичності прояву зовнішніх впливів, дають істотну перевагу цих методів перед іншими [2].

Методи теорії нечітких множин дозволяють отримати інформацію щодо неточного опису проблеми, для якої невизначеність характеризується відсутністю критеріїв, що дозволяють однозначно судити про приналежність елементів до того чи іншого класу. Тобто врахування різних за своєю природою аспектів невизначеності в ході дослідження є істотною відмінністю моделей, побудованих за допомогою методів нечіткої логіки, від моделей, побудованих за допомогою методів класичної теорії ймовірності. Поєднання цих двох класів методів є особливо привабливим для моделювання настання загрози фінансової кризи підприємства [3–7]. Застосування нейронечітких, гібридних мереж для вирішення задач ідентифікації загрози настання фінансової кризи і її класу дозволяє виділити два етапи проектування: етап ідентифікації процесу; етап синтезу закону керування. На першому етапі ідентифікації розробляється модель процесу у вигляді нейронної мережі, яка на етапі синтезу використовується для синтезу регулятора. Завдання ідентифікації полягає в оцінюванні функції $f(\bullet)$ за вимірюваннями вихідних (x_i) і вихідних \hat{y} змінних [3, 8].

З урахуванням вищесказаного, пропонується нейронна нечітка модель оцінки загрози фінансової кризи підприємства. Структура нечіткої нейронної мережі наведена на рис. 1.

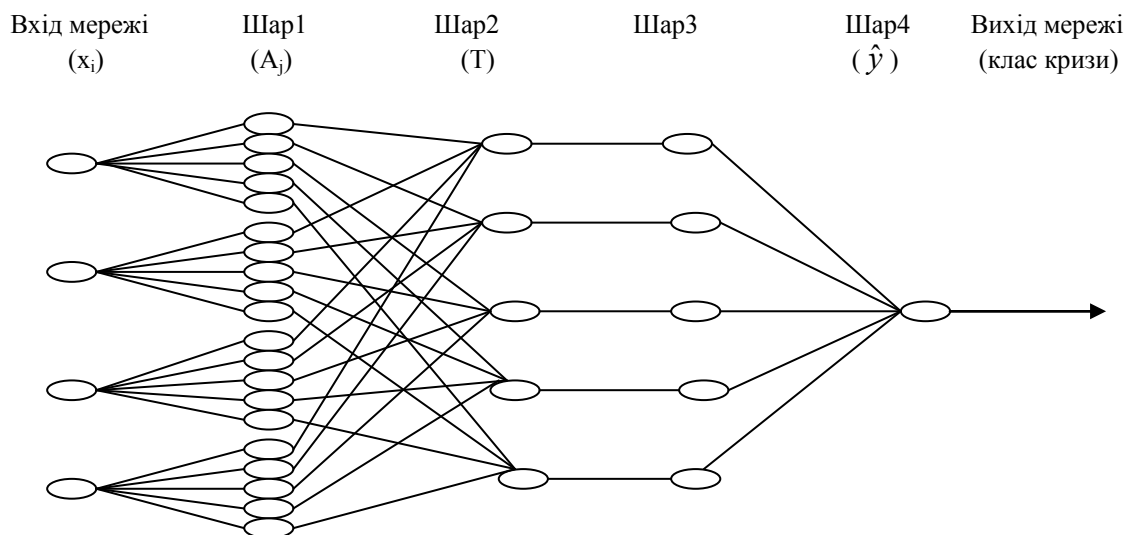


Рис. 1. Структура нечіткої нейронної мережі для оцінки загрози фінансової кризи підприємства

Нечітка нейронна мережа описується таким чином:

Шар 1. Виходи вузлів цього шару являють собою значення функцій належності при конкретних (заданих) значеннях входів:

$$A_j(x_i) = \exp \left[-\frac{1}{2} \left(\frac{x_i - a_{ji}}{b_{ji}} \right)^2 \right], \quad (1)$$

де a_{ji} , b_{ji} – параметри мережі, які коректуються в процесі навчання мережі.

Шар 2. Кожний нейрон цього шару є нечітким нейроном "Т", тобто сигнали x_i і ваги w_i в даному випадку об'єднуються за допомогою t -конорми: $p_i = S(w_i, x_i)$, а вихід утворюється за допомогою t -норми:

$$y = \text{AND}(p_1, p_2, p_3, p_4) = T(p_1, p_2, p_3, p_4) = T(S(w_1, x_1), S(w_2, x_2), S(w_3, x_3), S(w_4, x_4)).$$

Шар 3. Здійснює додавання і зважене додавання вихідних сигналів шару 2.

Шар 4. Єдиний нейрон цього шару обчислює вихід мережі:

$$\hat{y} = \frac{\sum_{i=1}^m y_i \varphi(\|x - x_i\|)}{\sum_{i=1}^m \varphi(\|x - x_i\|)}, \quad (2)$$

де \hat{y} – ступінь належності досліджуваного підприємства до одного з класів кризи.

Розглянемо основні етапи побудови нейронної моделі оцінки загрози фінансової кризи підприємства. На першому етапі побудови моделі для множини показників, які є найбільш важливими для оцінки фінансової кризи підприємства, формують множину лінгвістичних змінних на підставі шкали якісних термів; побудова функцій приналежності всіх нечітких термів вхідних і вихідних змінних для отримання адекватної класифікації рівнів всіх показників. Для цього визначається можливий діапазон зміни вхідних і вихідних змінних і задається вид функції належності нечітких термів для всіх параметрів.

Для оцінки значень вихідної лінгвістичної змінної формують повну множину класів фінансової кризи підприємства. Кожному з термів класу кризи відповідає деяке значення фінансового рівня підприємства. Оскільки показник загального фінансового рівня підприємства може приймати значення в діапазоні [0; 1], то для його якісної інтерпретації слід використовувати шкалу Харрінгтона: дуже низький клас безпеки кризи – в інтервалі [0; 0,2); низький клас безпеки кризи – в межах [0,2; 0,37) середній загрози кризи – [0,37; 0,63), високий клас – [0,63; 0,8), дуже високий клас – в межах [0,8; 1] [3, 5].

Згідно даної множини класів кризи під дуже високим класом загрози кризи будемо розуміти вкрай нестійке фінансове становище підприємства, яке повідомляє про повну втрату ним безпеки, підприємство знаходиться в найглибшій фінансово-економічній кризі і доведено до банкрутства; Під високим класом безпеки кризи будемо розуміти такий нестійкий стан підприємства, при якому незначне зниження фінансового рівня підприємства з будь-якої його складової здатне привести до банкрутства підприємства в наступному періоді (до 1 року). Під середнім класом загрози кризи підприємства будемо розуміти такий стан, при якому підприємство знаходиться в безпеці, дозволяє зберегти ринкову позицію і здатне підтримувати її на найближчий рік. Під низьким класом безпеки підприємства будемо розуміти стан, при якому підприємство підтримує необхідну кількість власних оборотних коштів, а під дуже низьким класом безпеки підприємства – стан безпеки, за яким підприємство зберігає стратегічні позиції і конкурентні переваги, гнучко і оперативно реагує на зміни стану ринку. У наступному етапі моделі формується набір ключових правил. Всі інші правила прийняття рішень генеруються під час навчання моделі на реальних даних. У загальному випадку, чим точніше в моделі описаний клас безпеки кризи підприємства за допомогою логічних правил, тим точніше буде проведена оцінка загального рівня фінансової безпеки підприємства. Однак набір всіх можливих правил позбавляє систему гнучкості, можливості адаптації до реальних даних. Тому набір вирішальних правил не повинен містити в собі повну множину можливих варіантів логічного висновку. Якщо в базі знань відсутнє правило, що відповідає поточному фінансовому рівню підприємства, системою буде видано рішення, що найбільш підходить до даної ситуації.

Відповідно до другого етапу побудови моделі, для автоматизації процесу подання експертних знань правил лінгвістичних змінних, скорочення часу побудови та коригування параметрів функцій приналежності моделі здійснюється побудова гібридної нейромережевої системи на підставі логічного висновку типу Сугено. Такі системи комбінують в єдину архітектуру нечіткої моделі і нейронні мережі і можуть бути інтерпретовані як нейронні мережі з нечіткими параметрами, або як паралельні розподілені нечіткі системи. У гібридних мережах висновки отримують на базі апарату нечіткої логіки, а відповідні параметри функції приналежності отримують з використанням алгоритмів навчання нейронних мереж. Головною перевагою таких систем є використання не тільки апріорної інформації, але і отримання нових знань про об'єкт дослідження [2]. Після побудови архітектури і визначення параметрів мережі здійснюють навчання мережі на основі попередньо сформованої навчальної вибірки. Перевірка адекватності функціонування мережі здійснюється за допомогою аналізу помилок навчання мережі та її тестування. Побудована модель характеризується властивостями гнучкості та адаптивності до мінливих умов зовнішнього економічного середовища, що є необхідною умовою для її ефективного застосування в діяльності підприємства.

Таким чином, моделі, побудовані за допомогою нечітких нейронних мереж, є ефективним інструментом оцінки загрози фінансової кризи підприємства, адже вони дозволяють віднести досліджуване підприємство з певним ступенем належності до того чи іншого класу кризи, що дає можливість підприємству своєчасно виявити і подолати загрозу банкрутства. Крім того, дані моделі є адаптивними, оскільки пристосовуються до змін зовнішнього середовища, що дуже важливо в умовах нестаціонарності економічної системи України.

Література

1. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І.Черняк / за ред. В. М. Гейця ; НАН України, Наук.-дослід. центр індустр. проблем розвитку. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 239 с.
2. Борисов В. В. Нечеткие модели и сети / В. В. Борисов, В. В. Круглов, Федулов А.С. – М. : Горячая линия-Телеком, 2007. – 284 с.
3. Клебанова Т. С. Нечітка логіка та нейронні мережі в управлінні підприємством : монографія / Т. С. Клебанова, Л. О. Чаговець, О. В. Панасенко ; НАН України, Н.-д. центр індустр. проблем розвитку – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 239 с.
4. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
5. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : монографія / А. В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
6. López-Iturriaga Félix J., López-de-Foronda Óscar, Pastor-Sanz Iván Predicting Bankruptcy Using Neural Networks in the Current Financial Crisis: A Study of U.S. Commercial Banks (November 28, 2010). URL: <http://ssrn.com/abstract=1716204> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1716204>
7. Zaleska M. Identyfikacja ryzyka upadłości: przedsiębiorstwa i banku / M. Zaleska. – Warszawa : Difin, 2002. – 104 p.
8. Новотарський М. А. Штучні нейронні мережі: обчислення / М.А. Новотарський, Б.Б. Нестеренко. – К. : Ін-т математики, 2004. – 407 с.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Клебанова Т. С.

ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті визначено сутність місцевих бюджетів та зростання їх економічної ролі в сучасних умовах. Зазначено вчасність делегування більших повноважень місцевим бюджетам України для зростання ефективності усієї бюджетної системи. Проаналізовано першочергові кроки щодо прийняття змін у частині доходів і видатків місцевих бюджетів. Запропоновано пріоритетні напрямки реформування місцевих бюджетів в умовах децентралізації. Визначено зростання економічної ролі місцевих бюджетів до 2020 року.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетна стратегія децентралізація, економічна роль, дохідна база.

CHEKANOVSKII V. P.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

GROWTH ECONOMIC ROLE OF LOCAL BUDGETS UNDER DECENTRALIZATION

In the article the essence and the growing economic role of local budgets in the modern world. Pointed to the need to delegate more powers to local budgets Ukraine to the increase of the entire budget system. The problem of Ukraine's public finances is the inability of the system to meet the budgetary requirements of today. One of the global problems of the budget system is a lack of transparency in the budget processes for the public. And this problem has only escalated during the last years. In recent times the management of budget processes is organized manually. The main problem is untimely adoption of the budget, the accumulation of the budget deficit, increasing debt burden, the rise of social spending that outstrips the growth of capital costs, the imbalance in intergovernmental relations. And, this in turn delays the development of the country and creates a real threat to the economic security of Ukraine. Analyzed the first steps for the adoption of the changes in revenues and expenditures of local budgets. A priority directions of reforming local budgets under decentralization. Determined growing economic role of local budgets for 2020.

Keywords: local budgets, fiscal system, fiscal policy, fiscal decentralization strategy, the economic role, revenue base.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світової фінансової системи засвідчують уповільнення посткризового відновлення світової економіки на тлі посилення фінансових ризиків суверенних дефолтів у зв'язку з безпрецедентним зростанням бюджетних дефіцитів у всіх країнах світу. Тому на сьогоднішній день Україні потрібно провести заходи антикризової політики фінансового оздоровлення. Використання бюджетних інструментів дозволить пришвидшити фінансове оздоровлення економіки.

Кожна країна має притаманні їй бюджетну систему яка у свою чергу забезпечує як розвиток держави в цілому так і окремого її регіону. На сьогоднішній день головним завданням уряду є покращення економічно-соціального стану держави. Одним з першочергових кроків повинно бути збільшення повноважень місцевих бюджетів у зведеному бюджету України, оскільки бюджетна система потребує докорінного реформування для того, щоб відповідати потребам і вимогам сьогодення. Для цього, необхідно розробити комплекс державних заходів, з метою суттєвого підвищення інноваційної та інвестиційної активності, фінансового оздоровлення економіки та зростання економічного добробуту країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток місцевих бюджетів досліджено у працях видатних зарубіжних вчених: Бальцеровича Л., Бланкарта Ш., Вагнера Ф., Кругмана П., Стиглиця Д. та інших.

Серед вітчизняних науковців приділено достатньо уваги, зокрема в наукових працях провідних українських вчених-економістів: Варналія З.С., Василика О.Д., Гальчинського А.С., Зайчикової В.А., Лютого І.О., Наконечної Ю.Л., Опаріна В.М., Пасічника Ю.В., Рожка О.Д., Федосова В.М., Чугунова І.Я., Юрія С.І. та інших. Однак у вітчизняній фінансовій науці питання зростання ролі місцевих бюджетів, як правило, досліджуються крізь призму міжбюджетних відносин, а не через процес децентралізації. Тому, все ще залишається недостатньо досліджене питання зростання економічної ролі місцевих бюджетів в умовах децентралізації.

Сьогодні очевидно, що реалізація бюджетної політики передбачає обґрунтування не лише тактичних, а й стратегічних цілей, в іншому разі політика має ситуативний, популістський та як наслідок суперечливий і неефективний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Бюджетна система України характеризується високим рівнем централізації бюджетних ресурсів, що у свою чергу свідчить про зосередження владних повноважень на центральному рівні, а це призводить до занепаду місцевого самоврядування та послаблення фінансової основи місцевих. За останні роки, було прийнято ряд нормативних актів які спрямовувалися на збільшення фінансової незалежності місцевого самоврядування, але на жаль цей процес розвивається досить повільно. Одним з найбільших недоліків бюджетної системи є

непрозорість бюджетного процесу для населення. В останні роки відбувається управління бюджетним процесом у ручному режимі. І дану ситуацію останнім часом допомагають покращити міжнародні та громадські організації.

Головними проблемними індикаторами у бюджетній сфері залишались такі: зростання дефіциту державного бюджету, збільшення боргового навантаження, велика різниця у співвідношенні соціальних до капітальних витрат, дисбаланс міжбюджетних відносинах. А це, в свою чергу, затримує розвиток держави і практично створює реальну загрозу економічній безпеці України [4].

Механізм впровадження нової моделі децентралізації з наданням більшої самостійності місцевим бюджетам дуже важкий та вимагає докорінної зміни чинного законодавства, інституційних змін у бюджетній та податковій політиці.

Мета статті полягає у розробці та дослідженні питання, щодо зростання економічної ролі місцевих бюджетів України в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом керівництво України особливу увагу приділяє реформуванню місцевих органів і децентралізації влади. Першочерговим кроком процесу реформування є збільшення повноважень дохідної частини місцевого бюджету. Без бюджетної самостійності місцевих бюджетів з її складовими і з урахуванням податкового потенціалу кожного регіону неможлива побудова й розвиток ефективної та дійової бюджетної системи України. Це дасть можливість в свою чергу розвивати місцеву економіку і бути більш незалежними від зовнішніх факторів.

За даними Державного казначейства України до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) у 2015 році надійшло на 294 млрд грн більше за відповідний показник минулого року, що на 19% більше ніж у 2014 році. Рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами, становив 122,4% проти 111,1% (за даними попереднього року) [3]. Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила 18,5%, що на 3,7% менше рівня минулого року. При цьому відбулися зміни у структурі доходів за фондами бюджету. Так, частка доходів місцевих бюджетів по загальному фонду знизилась на 3,7%, а в спеціальному зросла на 7,2% (рис.1).

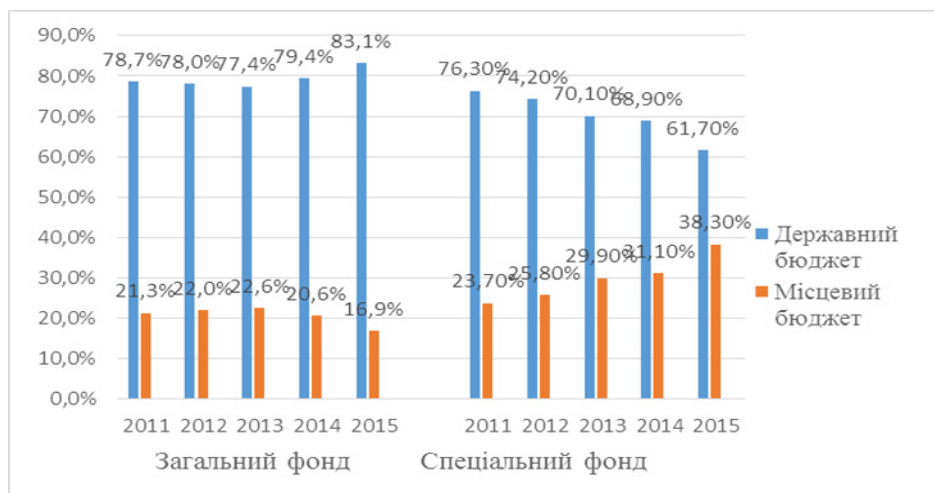


Рис. 1. Частка доходів у розрізі фондів державного та місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету 2011–2015 рр. (Джерело: Складено автором на основі даних [5])

У структурі доходів місцевих бюджетів порівняно з минулим роком спостерігається зменшення частки податкових надходжень. Втім, частка місцевих податків і зборів продовжує зростати, за аналізований період. Основним чинником збільшення цієї частки є єдиний внесок.

На початку 2014 році уряд схвалив концепцію реформ в Україні. Сьогодні однією з першочергових реформ є децентралізація влади. Нині ще досі не можуть дійти до консенсусу урядовці, депутати і експерти.

I. Конституція України;

- Хочуть внести зміни в Конституцію України де буде визначено, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування також будуть місцеві податки і збори, частина загальнодержавних податків, земля, ресурси що є у власності громад.

- Держава не буде брати участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування.

II. Бюджетний кодекс України;

Запропоновано нову методику розрахунку міжбюджетних трансфертів.

Вона буде розраховуватись відповідно до прогнозних даних місцевих бюджетів, а це, в свою чергу, дасть змогу зменшити нерівномірність розвитку регіонів.

У новій редакції бюджетного кодексу пропонується не повертати у державний бюджет невикористанні кошти місцевою владою. Тобто субвенції які були не використані у поточному році будуть

залишатися у їх розпорядженні, а не повертатися назад. Це дасть змогу місцевим громадам сповна використовувати свої кошти [1].

Також зазначається, що міста обласного значення що, матимуть право здійснювати зовнішні запозичення для розширення програм фінансування. Адже сьогодні Казначейство забороняє їм здійснювати ці позики на середньостроковий період.

Якщо Україна прийме певні зміни у цьому напрямку, то в свою чергу, міжнародні організації та іноземні інвестори готові сприяти у підтримці фінансовій стабільності нашої країни.

Зарубіжний досвід показує, що ефективне функціонування фінансової системи призводить до зменшення фіскального дисбалансу між вертикальними і горизонтальними гілками органів влади.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що подальша бюджетна децентралізація має відбутися після змін у системі державного управління, соціального захисту та податкової системі, а для цього необхідно розв'язати основні проблеми впровадження бюджетної децентралізації.

У зв'язку із прийняттям змін у 2015 році, щодо децентралізації передбачається ряд позитивних змін для місцевих бюджетів, а саме розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів [1]:

1. Передачі з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг, державного мита.

2. Збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 до 80%.

3. Закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел – податку на доходи фізичних осіб за новими нормативними та податку на прибуток приватних підприємств.

4. Запровадження з 2015 року в місцеві бюджети збору з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою до 5%.

5. Розширення з 2016 року бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна.

6. Створення центрального офісу реформ, який буде здійснювати функції консалтингу та аналітично-моніторингового центру, який буде супроводжувати напрямки реформи.

На сьогоднішній день Україна потребує, з одного боку, взаємної узгодженості цілей регіонального розвитку з країнами ЄС, а з іншого – вироблення власного стратегічного бачення реформ на регіональному і місцевому рівнях з урахуванням викликів.

Основними завданнями децентралізації влади в Україні є зміщення центр уваги на місцевий рівень та надання достатнього фінансового ресурсу громадам для вирішення завдань власного розвитку.

Відтягування реформ по децентралізації призведе до «паралічу» територіальної організації влади, до подальшого соціально-економічного занепаду багатьох територій та гальмування регіонального розвитку.

Розпочаті реформи у напрямі децентралізації влади та розвитку місцевого самоврядування спрямовані на створення:

- ефективної системи державного управління на регіональному рівні;

- спроможності збільшення якості рівня життя громадян;

- ширші повноваження органам місцевого самоврядування які необхідні для успішної реалізації економічних і соціальних реформ;

На сьогодні, реформування бюджетної системи передбачає реалізацію не лише тактичних, а й стратегічних цілей. Конкретизація цілей, визначення пріоритетів дають змогу акумулювати адміністративний і фінансовий потенціал держави для їх виконання. Дорожню карту, вектори руху держави передбачено у стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [2]. Важливо підкреслити, що ця програма передбачає комплекс реформ по підвищенню стандартів життя і відновлення макроекономічної стабільності. Саме через неї відбувається комплекс заходів по реалізації бюджетної політики.

Головним завданням уряду має стати розробка дієвого механізму передачі місцевим органам самоврядування повноважень, які б дали можливість більш самостійно наповнювати дохідну частину місцевого бюджету та сформувати ефективну видаткову частину. В свою чергу, це має стати визначальним фактором соціально-економічного розвитку регіонів, а головне має підвищити рівень соціальних стандартів, адже головне завдання місцевих бюджетів це першочергове виконання соціальних завдань, тому питання бюджетної реформи є нагальним та невідкладним.

Висновки

1. На сьогоднішній день нам потрібно передусім подолати відсутність політичної волі, значно посилити відповідальність, зберегти та зміцнити державність. Саме такий підхід має бути визначальним у процесі реформування бюджетної політики в умовах децентралізації.

2. Ефективна та швидка реалізація реформ можлива лише через призму передачі значних повноважень від центрального органу державної влади до місцевих органів. При таких умовах повинно відбутися збільшення питомої ваги місцевих бюджетів не менше 65 % у зведеному бюджеті України, що дасть поштовх до створення ефективної, прозорої та гнучкої бюджетної політики у сфері децентралізації.

3. Запровадження прозорості бюджетного процесу призведе до ефективної міжбюджетної політики та збільшить довіру влади зі сторони населення та міжнародних організацій.

4. Потрібно збільшити частку капітальних бюджетних видатків в інноваційні проекти, що призведе до зростання економіки і збільшення соціальних стандартів.

5. Реалізація у повному обсязі положень Європейської хартії місцевого самоврядування, що дасть прискорення у процесі розбудова ефективної бюджетної системи територіальних органів влади.

Література

1. Бюджетний Кодекс України : затверджений Верховною Радою України із змінами, від № 2456-17 від 01.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Про Стратегію сталого розвитку «України 2020 : указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К. : НІСД, 2014. – 148 с.
4. Лютий І.О. Національні фінансові системи в умовах глобалізації : монографія / І. О. Лютий. – Івано-Франківськ : Галицька Академія, 2008. – 306 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ І КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто різноманітність поглядів на проблеми формування конкурентних переваги фірми та ототожнення їх з поняттям конкурентоспроможності. Автором надано власне тлумачення терміну «конкурентоспроможність товару». Визначається вплив даного поняття на конкурентоспроможність підприємства. Виділено основні загрози втрати конкурентоспроможності та запропоновано введення поняття життєвого циклу конкурентної переваги фірми, що дасть можливість адаптуватись до постійних змін кон'юнктури ринку, змін, що відбуваються в детермінантах «національного ромба», морального і фізичного старіння елементів стратегічного потенціалу фірми.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, життєвий цикл, рівень конкурентоспроможності, загрози, чинники.

CHORNA N. Y.
Khmelnitsky National University

THE CONCEPT AND ESSENCE OF COMPETITIVENESS AND COMPETITIVE ADVANTAGE

In the article discusses the variety of views on the problem of creating competitive advantages of companies and their identification with the concept of competitiveness. The author presents own interpretation of the term "competitive product". Determine the impact of this concept on the competitiveness of enterprises. The main threat of loss of competitiveness and the proposed introduction lifecycle competitive advantage of the firm, which will enable to adapt to the constant changes in market conditions, changes occurring in the determinants of "national diamond" moral and physical aging elements of the strategic potential of the company.

Keywords: competitive advantage, competitiveness, the life cycle, level of competitiveness, threats, factors.

Постановка проблеми. Поняття конкурентоспроможності можна визначити як здатність того або іншого господарюючого суб'єкта краще за інших задовольняти попит на результати своєї діяльності і за цей рахунок забезпечувати собі тривале процвітання. Проте виникає безліч питань: що означає краще за інших? Наскільки краще? Яких інших: прогресивних або відсталих? Який попит: стабільний або динамічний, вимогливий або будь-який? Що таке процвітання і на скільки тривалим воно має бути? Яким чином це процвітання можна оцінити? Нарешті, які чинники формують конкурентоспроможність?

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основ формування діагностики етапів життєвого циклу підприємства з метою формування конкурентних переваг фірми, виявлення загроз та пошук шляхів для підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх наукових досліджень. У переважній частині літератури їх автори в основному приділяють увагу проблемам оцінки рівня конкурентоспроможності товарів і послуг, вважаючи при цьому, що конкурентоспроможність підприємства безпосередньо визначається конкурентоспроможністю товару. Такий погляд на проблему конкурентоспроможності є не зовсім некоректним. Автори (Царьов В.В., Кантарович А.А., Черниш В.В.) доводять, що конкурентоспроможність товару (послуги) – це тільки одна зі складових (хоч і важливих) компонентів системи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства (організації). Чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства в цілому можуть відрізнитися від чинників, що визначають конкурентоспроможність його товару [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність окремого товару (послуги) визначається як здатність товару відповідати вимогам ринку цього виду товару, як його перевага порівняно з якимось іншим товаром (аналогічним за призначенням або його заміником) при вирішенні потенційним покупцем своїх проблем [1].

Введемо поняття рівня конкурентної переваги фірми (КП). Воно може відноситися до окремої фірми, галузі або національної економіки в цілому.

Відразу варто відмітити, що надалі ми ототожнюватимемо поняття «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги», оскільки: «Показник конкурентоспроможності підприємства – це результат реалізації конкурентних переваг» [3].

Конкурентні переваги фірми — цей прояв переваги фірми над конкурентами в економічній, технічній, організаційній та інших сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, об'єм продажів, ринкова доля).

Конкурентні переваги мають порівняльний, а не абсолютний характер і виявляються шляхом порівняння характеристик як конкуруючих підприємств, так і їх продукції.

Аналіз приведених визначень поняття «Конкурентоспроможність продукції товару» дозволяє зробити наступні висновки:

- конкурентоспроможність продукції характеризується сукупністю якісних і цінових характеристик продукції, які задовольняють потреби покупців;

- рівень конкурентоспроможності продукції формується в результаті зіставлення споживчих властивостей продукції, яка поставляється на цільовий ринок з аналогічними споживчими властивостями продукції, яка випускається конкурентами (у тому числі й товарів-замінників);

- рівень конкурентоспроможності продукції обумовлений принциповими конкурентними перевагами;

- основними підходами до підвищення конкурентоспроможності продукції є диференціація і зниження ціни споживання.

За своєю суттю конкурентоспроможність продукції – це її оцінка споживачем. Властивість ця залежить не лише від самого товару, але значною мірою від товарів-конкурентів, на тлі яких споживач й дає свою оцінку конкурентоспроможності саме цього зразка, а точність цієї оцінки підтверджує фактом витрат грошей на купівлю.

Таким чином, під конкурентоспроможністю товару можна розуміти його здатність якнайповніше задовольняти вимоги покупців відносно сукупності основних споживчих властивостей (тобто цінових і якісних характеристик) по порівнянню з аналогічними товарами, представленими на цьому даному цільовому ринку.

Поняття конкурентоспроможності фірми набагато складніше, ніж поняття конкурентоспроможності товару, і трактується дуже неоднозначно. Одна й та ж фірма у рамках, наприклад, регіональної галузевої групи може бути визнана конкурентоздатною, а у рамках галузей світового ринку або його сегменту - ні.

У загальному вигляді конкурентоспроможність фірми може бути визначена як її порівняльна перевага по відношенню до інших фірм певної галузі усередині країни і за її межами [2].

На сьогодні немає загальноприйнятого і досить вдалого визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Такий стан справ обумовлений і складністю цієї категорії та її багатоаспектністю.

На основі аналізу приведених визначень можна зробити наступні висновки:

- конкурентоспроможність підприємства є відносним інтегральним показником, де базою для порівняння виступають аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів;

- конкурентоспроможність підприємства є категорією динамічною, її зміни обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, значна частина яких може розглядатися в якості керованих параметрів;

- конкурентоспроможність підприємства відбиває ефективність використання економічного потенціалу підприємства;

- конкурентоспроможність підприємства і продукції поняття взаємопов'язані. Це визначається тим, що результати діяльності підприємства формуються залежно від реакції кінцевих споживачів на ту, що поставляється їм на цільовий ринок продукцію.

Конкурентоспроможність підприємства є необхідною, але недостатньою умовою створення конкурентоздатної продукції, одночасно конкурентоспроможність продукції є необхідною умовою формування і забезпечення конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

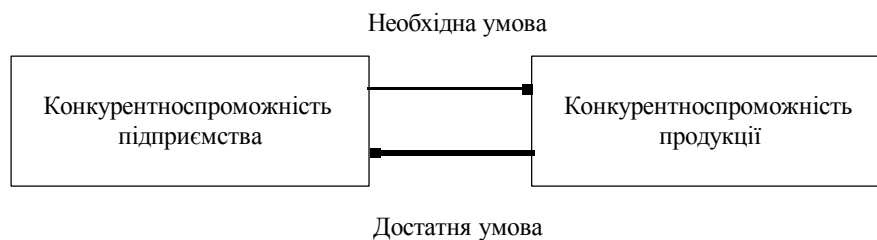


Рис. 1. Взаємозв'язок категорій конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності продукції

Найбільш важливі і одночасно типові характеристики, властиві поняттю «конкурентоспроможність підприємства», приведені на рис. 2.

Найбільш складною є оцінка ступеня конкурентоспроможності, тобто виявлення характеру конкурентної переваги фірми в порівнянні з іншими фірмами. Тут виникає декілька проблем.

Перша з них полягає у виборі базових об'єктів для порівняння, тобто – стосовно фірми – виборі фірми-лідера у галузі країни або за її межами. Така фірма-лідер повинна мати визначені параметри, щоб порівняння з нею було коректним. До таких параметрів слід було б віднести:

- сумірність характеристик продукції, яка випускається, по ідентичності потреб, що задовольняються з її допомогою;

- сумірність сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається;

- сумірність фази життєвого циклу, в якій функціонує фірма [2].

Друга проблема полягає у виборі критеріїв продуктивності використання ресурсів фірми.

Продуктивність використання ресурсів припускає найбільшу віддачу, найбільший результат, що доводиться на одиницю сукупності ресурсів, які має в розпорядженні фірма. Коли діяльність фірми пов'язана з отриманням прибутку, а сукупні ресурси оцінюються в грошовому виразі, продуктивність може бути оцінена показником рентабельності виробництва [2].

Проте не завжди фірма ставить перед собою мету отримання максимального прибутку, особливо в умовах нестабільності зовнішнього середовища (зокрема, в умовах економічної кризи), коли фірма може функціонувати за принципом безбитковості, тобто компенсації витрат виробництва.

Третя проблема полягає в можливості сканування (стеження) ринку, особливо за межами країни. Складність, а іноді і повна відсутність доступу до інформації про діяльність конкурентів може створити у керівництва обґрунтовану думку про перевагу фірми над конкурентами, привести до самозаспокоєності і послаблення зусиль, пов'язаних з підтриманням необхідного рівня конкурентної переваги.

Високий рівень конкурентної переваги фірми, галузі або країни в цілому зберігається у тому випадку, якщо його джерела постійно розширюються і удосконалюються. Проте збереження конкурентної переваги пов'язане з виявленням і відображенням численних загроз, які виникають в різних сферах діяльності фірми.

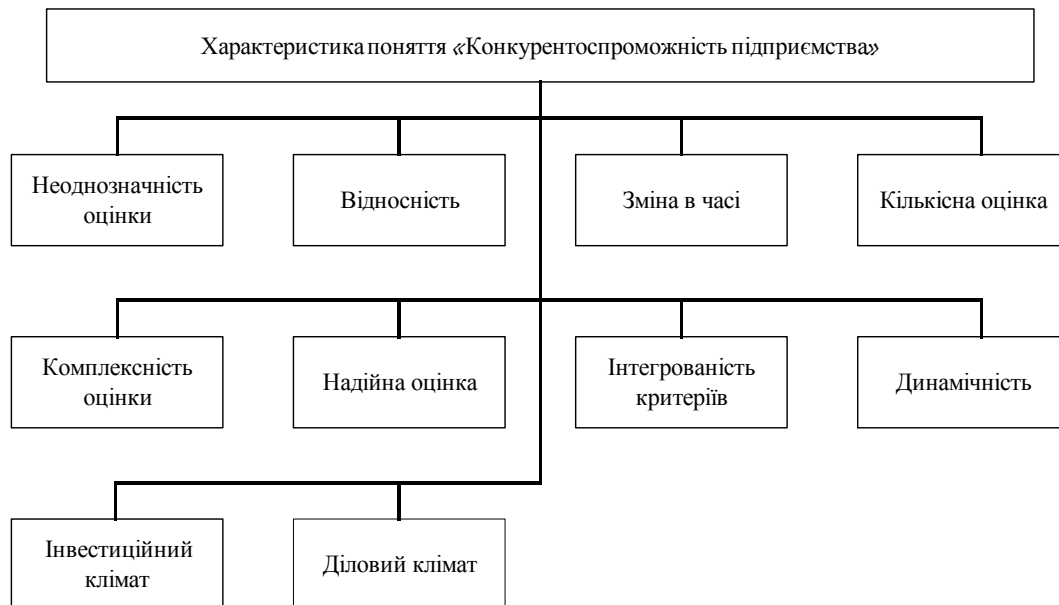


Рис. 2. Типові характеристики, властиві поняттю «конкурентоспроможність підприємства»

Основними загрозами втрати конкурентоспроможності є:

- погіршення факторних параметрів (зниження кваліфікації кадрів, погіршення науково-технічної бази, зростання витрат виробництва і т. п.);
- втрата місцевими покупцями своєї вимогливості в порівнянні з іноземними покупцями (втрата тиску з боку передових місцевих споживачів-новаторів і суперноваторів);
- технологічні зміни, що ведуть до виникнення непереборних недоліків в спеціалізованих виробничих чинниках або необхідність нових, доки відсутніх підтримуючих галузей (наприклад, необхідність дослідження і використання нетрадиційних джерел енергії, необхідність конверсії виробництва і т. п.);
- цілі компанії, що обмежують темпи інвестицій (наприклад, політика «зняття вершків»; небажання змін через страх втрати високих доходів; політика «швидкої компенсації витрат» тощо);
- втрата фірмами здатності до швидкої адаптації (усунення системи управління фірмою, моральний і фізичний знос устаткування, застаріння знань і умінь персоналу тощо);
- послаблення внутрішньої конкуренції (прагнення до олігополії, посилення монополізму, урядові субсидії окремим фірмам і т. п.).

У зв'язку з цим необхідно ввести поняття життєвого циклу конкурентної переваги фірми (ЖЦКПФ).

Висновки з даного дослідження. Як і будь-яке інше явище, КП фірми не може існувати вічно. Це пояснюється постійною зміною кон'юнктури ринку, змінами, що відбуваються в детермінантах «національного ромба», моральним і фізичним старінням елементів стратегічного потенціалу фірми. З огляду на те, що усі ці зміни, найімовірніше, не можуть відбуватися одночасно, рівні КП фірми в різні моменти часу будуть різними. Тривалість ЖЦКПФ для різних фірм і країн буде також різною. Проте характер кривої, яка описує ЖЦКПФ, приблизно один і той же для фірм, функціонуючих в сталих умовах діяльності.

Література

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; пер. с англ. ; под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб : Питер, 2007. – 384 с.
2. Акулов В.Б. Теория организации: Жизненный цикл организации / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cased.ru/doc_r-ekl_347_cased.html.
3. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций) / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В статті проведено стислий аналіз вітчизняних наукових праць. Проведено аналіз програм, реформ та ключових показників Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». За допомогою сервісу Google Scholar досліджено наукові публікації за напрямками: сталий розвиток, моделювання сталого розвитку, сталий розвиток міст та регіонів. Були розглянуті моделі, які мали б стосунок до моделювання сталого розвитку. Зазначено специфіку моделювання сталого розвитку на регіональному рівні. Були наведені основні напрямки впровадження сталого розвитку на регіональному рівні на прикладі Сумської та Івано-Франківської областей. В дослідженні було розкрито основні підходи до моделювання сталого розвитку на прикладі одного з проєктів Міжнародної ради з науки та Інституту прикладної статистики, проведено аналіз різних підходів до оцінки стану регіонів. Також в роботі було описано основну метрику для вимірювання процесів сталого розвитку з метою глобального моделювання процесів у контексті якості та безпеки життя населення регіонів України. Авторами визначено основну низку проблем, пов'язаних із моделюванням сталого розвитку в регіонах та окреслено перспективи подальших наукових досліджень в цьому напрямку.

Ключові слова: сталість, сталий розвиток, метрика сталого розвитку, моделювання сталого розвитку, Україна – 2020, ІПСА, World Economic Forum, Heritage Foundation.

CHURIKANOVA O. Y., ZAHORULKO K. A.
State Universities «National Mining University»

THE APPROACHES OF UKRAINIAN REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT MODELLING

The brief analysis of national research papers was given. The brief analysis programs of reforms and key indicators of the Strategy for Sustainable Development "Ukraine - 2020" were reviewed. Using the Google Scholar service, studied scientific publications in the directions of sustainable development, modelling of the sustainable development, sustainable development of the cities and regions. Models which would be relevant to modelling sustainability were reviewed. The specifics of modelling sustainable development at the regional level was specified. The main directions of sustainable development implementation at the regional level, by examples of Sumy and Ivano-Frankivsk regions were given. The main directions of modelling sustainable development, by examples of the project of the ICSU and IASA, analysis of different approaches to the assessment of the regions are described. The main metric for the measurement of sustainable development to global modelling these processes in the context of safety and quality of life of Ukraine's regions has been described. The authors identified some of the basic problems related to the modelling of sustainable development in the regions and outlined the prospects for further research in this area.

Keywords: sustainability, sustainable development, sustainable development metrics, Ukraine – 2020, IASA, World Economic Forum, Heritage Foundation.

Вступ

Сьогодні існує небезпечна тенденція до невідновлюваного забруднення біосфери, все більшого загострення соціальних конфліктів не лише в бідних, а і в розвинених країнах.

На порядок денний ставляться питання про перехід до нового етапу цивілізаційного розвитку, що ґрунтується на зміні цінностей і цілей сучасного суспільства. Найоптимальнішим варіантом подальшого прогресу людства є сталий розвиток.

Успіх впровадження сталого розвитку залежить від метрики. «Цілі розвитку тисячоліття» завдячують своєму успіху саме сконцентрованості та можливості відстежувати досягнення сформованих цілей. Тому відбувається постійний пошук більш актуальних індикаторів та аналіз зв'язку між ними.

Як вітчизняними, так і закордонними науковцями постійно ведуться дослідження в напрямку сталого розвитку. Велика увага у науковому середовищі приділяється формуванню стратегій сталого розвитку, як на регіональному, так і на державному рівнях, визначенню, у зв'язку з цим, пріоритетних напрямків, факторів та параметрів сталості. В основу вирішення усіх окреслених завдань покладено процес моделювання із використанням певного математичного апарату. Величезна кількість підходів до моделювання сталого розвитку та відсутність єдиної концепції свідчать про те, що й досі не вироблено єдиного рішення і тематика залишається гострою та відкритою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Для українського суспільства найважливішим документом в напрямку сталого розвитку можна вважати Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [1], підписаний 12 січня 2015 року Президентом Петром Порошенком. Ця стратегія складається з чотирьох векторів руху: розвитку, безпеки, відповідальності, гордості. Цей документ містить також стратегічні індикатори реалізації стратегії.

Якщо поглибитися у історію, то ще у 1940-их роках Вернадський у своєму вченні про ноосферу започаткував триєдину концепцію розвитку, яка невдовзі дістала назву сталого розвитку. Наразі головною і єдиною метрикою для вимірювання процесів сталого розвитку є система, що запропонована командою ІПСА НАН України на чолі з М. З. Згуровським. У своїй статті І. Г. Бабець, С. В. Сергієнко наголосили на проблемах і шляхах покращення цієї системи.

Дуже цінним, на наш погляд, є огляд вітчизняних наукових праць зроблений Л. В. Кривенко. Крім того, увага до реалізації концепції сталого розвитку на різних рівнях знайшла своє відображення й в роботах таких вчених, як Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак.

У своїх дисертаційних дослідженнях О. В. Шкарупа, О. О. Солтисік досліджують систему індикаторів на прикладі Сумської та Івано-Франківської областей відповідно.

С. В. Войтко аналізує економічну складову сталого розвитку шляхом динамічного моделювання.

В. В. Трофимова запропонувала новий підхід до аналізу постіндустріальних моделей сталого розвитку туризму. У цьому напрямку працював також інший вітчизняний науковець Т. І. Ткаченко.

Аналізом попиту-пропозиції, інвестицій на регіональному рівні в розрізі сталості займався І. Й. Плікус.

Мета дослідження

Наразі мета авторського дослідження — це аналіз моделювання сталого розвитку (та його окремих частин) на регіональному рівні та на рівні країни в цілому.

Виклад основного матеріалу

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» має перелік першочергових реформ та програм [1]:

- 1) реформа системи національної безпеки та оборони;
- 2) оновлення влади та антикорупційна реформа;
- 3) судова реформа;
- 4) реформа правоохоронної системи;
- 5) децентралізація та реформа державного управління;
- 6) дерегуляція та розвиток підприємства;
- 7) реформа системи охорони здоров'я;
- 8) податкова реформа;
- 9) програма енергонезалежності;
- 10) програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі.

Тобто на державному рівні було визначено, що проблеми розвитку підприємництва та податкової реформи не є найбільш нагальними для вирішення. Тому є потреба в аналізі сили зв'язку вищезазначених реформ з загальним станом регіонів. Висновком може бути корекція та доповнення до сформованих програм.

Міжнародна рада з науки (ICSU) разом зі Світовим центром даних «Геоінформатика та сталий розвиток», а також з Інститутом прикладного системного аналізу НАН України і МОН України на чолі з М. З. Згуровським запропонували систему чинників і розробили метрику для вимірювання процесів сталого розвитку з метою глобального моделювання зазначених процесів у контексті якості та безпеки життя населення регіонів України. Система складається з 8 категорій і 60 індикаторів [2]. Спочатку було визначено глобальний індекс якості життя як головний та інтегральний показник розвитку регіону. Складові індексу:

1. Економічний фактор I_{ec} описується індексом глобальної конкурентоспроможності I_c (містить 3 категорії політики, 12 індикаторів; джерело даних World Economic Forum [3]) та індексом економічної свободи I_{ef} (містить 10 індикаторів; джерело даних Heritage Foundation [4]).

2. Екологічний фактор I_e описується індексом екологічної керованості EPI (містить 2 категорії політики, 25 індикаторів; джерело даних Єльський та Колумбійський університети [5], США).

3. Соціальний фактор описується індексом якості життя I_q (містить 9 індикаторів; джерело даних International Living [6]) та індексом людського розвитку I_{hd} (містить 3 категорії політики, 4 індикатори; джерело даних UN Development program [7]).

Далі було здійснено комп'ютерне моделювання процесів сталого розвитку, використовуючи багатовимірний статистичний та кластерний аналізи. Аналіз впливу глобальної економічної кризи на сталий розвиток країн і регіонів світу здійснюється з використанням Кондратьєвих циклів та їх модифікації. Також приведено оцінку та аналіз сталого розвитку регіонів України на основі даних за 2006 рік [8].

Індекси, що використовуються для аналізу в першій частині [2] і другій, відрізняються. У першій частині виконаний аналіз на підставі даних, зібраних з різних джерел. Тобто декілька світових організацій займаються збором даних, які потім дуже зручно використовувати. Для аналізу у другій частині були використані дані зібрані Державною службою статистики України. Тому дослідження обмежується даними з одного джерела.

І. Г. Бабець, С. В. Сергієнко в своїй статті, аналізуючи методику, запропоновану паном М. З. Згуровським, згадують про необхідність використання відносних показників для якісного аналізу. Основна думка статті — існування сильного взаємозв'язку між економічною безпекою та стійким розвитком регіону [9]. Дослідники розглядають систему зв'язків між показниками соціально-економічного зростання та фінансової безпеки до яких включено: валовий внутрішній продукт, рівень економічного зростання, загальний рівень фінансової безпеки, рівень банківської безпеки, рівень безпеки страхування, рівень безпеки фондового ринку, рівень боргової безпеки, рівень монетарної безпеки, рівень безпеки перспективної дії, рівень безпеки державного фінансового контролю.

Так, поки що на даному етапі не достатньо встановлено взаємозв'язки між трьома компонентами і між складовими інтегральних індексів. Необхідно застосування такого підходу до моделювання сталого розвитку регіонів який міг би частково виправити ситуацію. Вищезгадана модель [2] дозволяє аналізувати та порівнювати ситуацію в регіонах в цілому, але вона не дозволяє врахувати різні взаємозв'язки між компонентами. Досі іншої моделі для аналізу не було запропоновано, тому вона залишається єдиною робочою в межах України.

Авторами не проводиться дослідження взаємозв'язків між факторами, які були обрані для розрахунку моделі, що в свою чергу знижує її ефективність та достовірність. Слід також враховувати той факт, що регіон та держава є складною системою працюючою, як правило, не стабільно, а запропонована авторами модель не враховує цю особливість.

Л. В. Кривенко у своєму дослідженні систематизувала соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку [10]. Результатом її дослідження є теоретичний аналіз існуючих інструментів забезпечення сталого розвитку, зокрема: адміністративних, правових, ринкових, еколого-економічних, соціально-психологічних та інших.

В роботі Л. В. Кривенко стисло наводиться аналіз публікацій вітчизняних вчених, які займаються дослідженням сталого розвитку: Ю. М. Мельник [11], В. І. Срібний [12], І. М. Синякевич [13], Н. В. Пахомова [14], Л. Г. Мельник [15], В. Г. Поліщук [16] та Ю. М. Барський [17]. Пані Кривенко та її колеги наголошують на необхідності поглибленого вивчення соціально-економічних інструментів.

Більш глибоке вивчення зовнішнього середовища, для системи регіон економічного та політичного, дозволить визначити звичність деяких подій, прогнозованість темпів змін. Чим вища нестабільність зовнішнього середовища, тим складніше виробляти адекватні стратегічні рішення. Тому існує об'єктивна потреба в оцінці ступеня нестабільності середовища, а також у виробленні підходів до її аналізу.

Ірина Бобух розглядає концепцію сталого розвитку крізь призму поведінкової економіки. Вона наголошує у своєму дослідженні на аспектах впливу поведінкових особливостей людей на успішність впровадження пріоритетів сталого розвитку, встановлення ключових бар'єрів та напрямів їх подолання. Дослідниця наголошує на необхідності переходу до досліджень на основі "field studies", на відміну від звичних "desk studies" [18].

Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак підкреслюють наявність значної неузгодженості мотивів зацікавлених сторін у реалізації концепції сталого розвитку на різних рівнях. Це обумовлює необхідність формулювання концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава та розроблення системно-інтегрованого методичного підходу до оцінювання досягнення сталого розвитку [19].

У дисертаційному дослідженні О.В. Шкарупа розробила теоретичні та науково-методичні підходи до комплексної оцінки стану регіону в контексті сталого розвитку за допомогою сформованої системи екологічних і соціально-економічних показників на прикладі Сумської області.

А от у дисертаційному дослідженні О.О. Солтисік розроблені моделі аналізу і оптимізації соціо-еколого-економічних показників функціонування економічної системи на прикладі Івано-Франківської області.

С. В. Войтко описує підхід до динамічного моделювання економічної складової сталого розвитку. Основними характеристиками моделі є тренд, який відображає особливість довгострокової поведінки індикатора. Науковець зазначає, що динамічні характеристики дають змогу представити реальні можливості адміністративно-територіальної одиниці з врахуванням успішності реалізації управлінських рішень, що базуються на концепції сталого розвитку [20].

М.З. Згуровський разом з А.О. Болдак та К.В. Єфремовим на базі Інституту прикладного системного аналізу НТУУ МОН і НАН України виконали моделювання процесів сталого розвитку в глобальному та регіональному контекстах на базі даних за 2011р. Методика розрахунку індексів сталого розвитку була змінена порівняно з розробленою раніше. Соціальний фактор описується індексом якості життя Iq, індексом людського розвитку Ihd (містить 12 індикаторів), та індексом К- суспільства (містить 3 категорії, 15 індикаторів; джерело даних UNDESA).

В.В. Трофимова запропонувала методологічні підходи до розуміння постіндустріальних моделей розвитку та визначали вектор економічного розвитку, якому необхідно слідувати країні, яка прагне посісти місце серед розвинених країн. В ході проведення дослідження, науковець дійшла до висновку, що сталість туризму, сільського господарства та інших галузей у межах регіонів та навіть національних економік є лише частковим випадком, особливим у загальному, а тому не може формувати пріоритети розвитку [21].

Теоретико-методологічні базові аспекти концепції сталого розвитку туризму найбільше розкриті у праці Т. І. Ткаченко [22].

До умов стійкого розвитку економіки регіону І. Й. Плікус відносить рівність регіональних попиту – пропозиції та відшкодування вилучень інвестиціями в регіональну економіку. Якщо інвестиції в економіку регіону більше, ніж вилучення, то економіка має умови стійкого динамічного росту [23].

Велика кількість поглядів та підходів до проблеми моделювання сталого розвитку виникає внаслідок того, що ми маємо справу з слабоструктурованою системою. Неможливість вичленення і

детального дослідження окремих явищ ускладнює задачу моделювання. Майже всі вищезгадані науковці приходять до думки, що для слабоструктурованих систем неможливе створення формальних традиційних кількісних моделей.

Висновки

1. Проаналізувавши основні напрямки моделювання сталого розвитку, зроблено висновок, що більшість економістів наголошують на необхідності поглибленого вивчення соціально-економічних взаємозалежностей.

2. Наразі існує певна база моделей сталого розвитку регіонів. Використовуються компаративний та кластерний аналізи. Знаходять свій розвиток теорії попиту і пропозиції, Кондратьєві цикли та інші. Такі організації, як The Heritage Foundation та World Economic Forum, розраховують індекси «Index of Economic Freedom» та «Global Competitiveness Index» для аналізу економічної складової. Основне завдання, що залишають науковці наступникам – це перевірка, систематизація та уточнення існуючих моделей та теорій.

3. Система індикаторів, що запропонована командою ІПСА НАН України на чолі з М. З. Згуровським, була перероблена тричі у кожному новому виданні. Як зазначають в останній редакції з плином часу, у зв'язку з трансформацією економічних відносин окремі складові поступово втрачають актуальність, а раніше не відомі індекси набувають її. Перевагою моделі оцінки сталості регіонів вищезгаданим методом є всеохоплюючий аналіз базований на метриках, що були розроблені з огляду на зарубіжний досвід.

4. Подальших наукових досліджень потребує аналіз змін значень індексів та їх взаємозв'язків у динаміці. Як вважають деякі науковці, методики можливо покращити, додаючи чи виключаючи певні дані чи змінюючи вагові коефіцієнти в конкретний момент. Але треба розуміти, що у випадку створення досить складної системи, вона втрачає керованість та можливість інтерпретації. Необхідно застосування нового підходу до моделювання сталого розвитку, який зміг би компенсувати усі недоліки існуючих моделей. Таким підходом, наприклад, може бути використання когнітивних моделей, використання яких дозволить якісно підвищити обґрунтованість моделі, заощаджуючи час на осмислення та інтерпретацію подій, які відбуваються в системі.

Література

1. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020” : указ Президента України № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
2. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : у 2 ч. Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.] ; наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ “КПІ”, 2009. – 280 с.
3. The Global Competitiveness Report : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/>
4. The Heritage Foundation : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.heritage.org
5. The Yale University : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.yale.edu
6. The International Living newsletter : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.internationalliving.com
7. The Human Development Reports : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hdr.undp.org
8. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : у 2 ч. Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.] ; наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ “КПІ”, 2009. – 200 с.
9. Babets I.H. Problems of methodology research for sustainable development of region in the context of economic security / I.H. Babets, S.V. Sergienko // Economic Bulletin University. – 2014. – Vol. 22 (1). – S. 121–127.
10. Кривенко Л.В. Соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку / Л.В. Кривенко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 33–37.
11. Мельник Ю. М. Адміністративні та ринкові інструменти забезпечення сталого розвитку регіону / Ю. М. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Випуск 19.15. – С. 71–72.
12. Срибный В. И. Экономические инструменты обеспечения экономико-экологической безопасности / В. И. Срибный // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 140. – С. 103.
13. Синякевич І.В. Інструменти екополітики / І. В. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2003. – 183 с.
14. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н. В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – Спб : Питер, 2003. – 544 с.
15. Мельник Л.Г. Экономика развития : монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 662 с.
16. Поліщук В. Г. Політика стимулювання сталого розвитку регіонів у контексті забезпечення євроінтеграційних процесів України / В. Г. Поліщук // Економічні науки. Серія “Економічна теорія та

економічна історія” : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2009. – Випуск 6 (23), Ч. 2. – С. 4–6.

17. Барський Ю. М. Фінансові інструменти стимулювання сталого розвитку регіону / Ю. М. Барський, В. Г. Поліщук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2010. – Випуск 7 (25). Ч. 4. – С. 7–9.

18. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку / І. Бобух // Економіст. – 2016. – № 6. – С. 4–8. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2016_6_4

19. Андрушків Б. М. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава (євроінтеграційні аспекти) / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 6–17. – ISSN 2415-8453.

20. World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development : official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/publications>

21. Трофимова В. В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В. В. Трофимова // Інвестиції – практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–37.

22. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. – 2-е вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

23. Плікус І. Й. Оцінка перспектив сталого розвитку регіону: економічна складова / І. Плікус // Управління сталим розвитком територій в контексті світового досвіду : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. від 28 березня 2012 р., м. Сімферополь. – Сімферополь. – 2012. – С. 86–90.

24. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти : монографія : Ч. 2 / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 172 с.

25. Войтко С. В. Динаміка соціально-економічних індексів у вимірах сталого розвитку / С. В. Войтко // Публічне управління та адміністрування : збірник наукових праць. – 2015. – Випуск 1. – С. 42–51.

Надійшла 23.01.2017; рецензент: д. е. н. Пашкевич М. С.

УДК 338.242; 339.97

ШАРКО М. В., КОРЧЕВСКАЯ Л. А.

Херсонский национальный технический университет

ГУСАРИНА Н. В.

Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова

ПЕТРУШЕНКО Н. В.

Херсонский национальный технический университет

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Обоснованы концептуальные основы управления инновационной политики государства в международном разделении труда. Структурированы факторы управления. Разработаны практические рекомендации по усилению интеллектуализации управления путем совершенствования компетенций хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: интеллектуализация управления, инновационная политика, международные отношения.

SHARKO M. V., KARCZEWSKA L. A.

Kherson National Technical University

GUSARINA N. V.

National University of Shipbuilding

PETRUSHENKO N. V.

Kherson National Technical University

INTELLIGENT CONTROL AND INNOVATIVE POLICY AS THE TARGETS OF INTERNATIONAL RELATIONS

The purpose of this article is the structuring of the intellectualization of management of development of innovative activities to determine the priority directions of development of international relations. Substantiating the conceptual principles of innovative policy of the state in the international division of labour. Structured factors of innovative activity management. Developed practical recommendations to enhance intellectual control through the improvement of competencies of entities. It is shown that the development and improvement of the basic foundations of intellectualization management in the innovation policy of the state becoming an essential component of efficient use of resources, ensuring an adequate response to market changes. The use of intellectual capital in innovative activity is the main target of international relations, allowing to provide distinctive competence and adaptive quality to the rapidly changing conditions of a competitive market.

Keywords: intellectualization management, innovation policy, international relations.

Постановка проблемы в современных условиях мировой глобализации и интеграции стран формирование единого мирового экономического пространства и выход на мировой рынок становятся все более актуальными. Перед Украиной встает необходимость активного вовлечения в эти процессы и поиска своей ниши в системе международных экономических отношений. Особенно острой становится потребность в высококвалифицированных специалистах, обладающих глубокими профессиональными знаниями в области мировой экономики. Актуальность темы обуславливается неуправляемостью и разбалансированностью процессов, происходящих в общей бизнес-среде, сложностью прогнозирования результатов инновационной деятельности.

Анализ последних достижений и публикаций по решению данной проблемы показывает, что обеспечение экономического роста сегодня невозможно без разработки и внедрения компетентностей и интеллектуализации управления в инновационной политике как целевых ориентиров международных отношений. Радикальные изменения в эндогенных парадигмах развития стали результатом синергетики конкуренции и инноваций [1–7]. Сегодня способность создавать и использовать знания проявляется в создании и внедрении высоких технологий, востребованных не только в своей стране, но и за рубежом. При этом возникает потребность в стандартах компетентностей и методах их оценивания.

К нерешенным частям общей проблемы следует отнести тот факт, что несмотря на увеличение интереса к формированию политики наращивания интеллектуального потенциала и его использованию в международном разделении труда, ее становление и развитие исследованы фрагментарно. Остаются не изученными взаимосвязи обеспечения и функционирования интеллектуализации управления характеристик и условий имплементации системы управления, целевыми ориентирами международных отношений.

Целью статьи является структуризация интеллектуализации управления развитием инновационной деятельности для определения ее приоритетных направлений в международных отношениях.

Изложение основного материала. Международный бизнес стал всеобъемлющим и всепроникающим феноменом современной цивилизации. Он базируется на возможностях извлечения выгоды хозяйствующих субъектов, гораздо больших чем они бы имели в своих странах. При этом происходит превращение фирменного менеджмента из страхового в международный. Международный

бизнес подразумевает осуществление деловых операций партнерами более чем одной страны. В качестве примера можно привести такие операции как закупки сырья в одной стране и их перевозки на территорию другой страны для дальнейшей обработки и продажи в другие страны. Современным процессом экономического развития международных отношений присущи принципиально новые методологические ориентиры, основанные на принципах самоорганизации, рационального распределения ресурсов, использования информационных технологий при управлении инновационной деятельностью с учетом вероятностных представлений о возникновении возможных производственных ситуаций, вызванных колебаниями внешней среды.

В мире идет процесс глобализации, в Европе – Евроинтеграции. Процессы эти сложные и долгие. Требуется адаптация норм и стандартов. Сильными сторонами такого объединения считаются инновационный потенциал, товарный дизайн, наличие технологических цепочек, объединяющих разные страны и разные предприятия в одном производственном комплексе.

Важнейшим направлением в современном развитии глобализации международных отношений является формирование инновационных сетей и совместное научно-техническое творчество разных стран в интересах бизнеса. Новые технические возможности, открываемые компьютерными технологиями, позволяют мобильно переводить материальные и финансовые ресурсы из одной страны в другую на базе корпоративного менеджмента и новой техники. Эти ресурсы используются в русле рыночных механизмов, взаимно обогащая друг друга.

Сегодня мировая экономическая система активно формирует новую парадигму экономического развития международных отношений, которая существенно уменьшает роль материально-технических ресурсов и повышает роль интеллектуальной составляющей. Следует вместе с тем отметить и наличие проблемной ситуации в Украине для отечественных субъектов внешнеэкономической деятельности при их ориентации на европейский рынок.

Европейские рынки насыщены высокотехнологическими товарами и часто продукция отечественного производства не удовлетворяет требованиям качества и не является конкурентоспособной. Наблюдается негативная ситуация, связанная с нестабильностью социально-политической ситуацией в стране. Динамика экспорта и импорта в торговле товарами и услугами в Украине за 2010–2015 годы приведена на рис. 1.

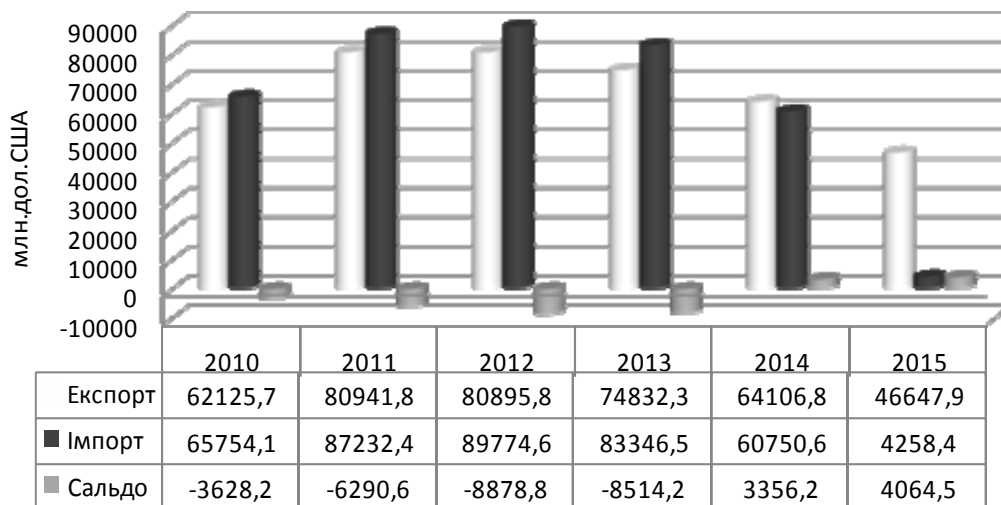


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта торговли товарами и услугами в Украине за 2010–2015 года, млн дол. США

Анализируя структуру экспорта за 2010–2015 годы можно увидеть постоянную переориентацию украинской экономики на связи со странами ЕС и сокращение связей с Российской федерацией. Аналогичная тенденция наблюдается и в импорте товаров и услуг в течении 2010–2015 годов.

Отдельно следует остановиться на таком важном факторе внешнеэкономической деятельности как экспорт услуг, включающий транспортные перевозки и коридоры, международные коммуникации, компьютерные и информационные технологии. Этот сектор экономики продолжает динамически развиваться. Экспорт услуг в 2016 году составил 9551,1 млн дол. США. В 2014 году значение этого показателя составило 11520,8 млн дол. США, то есть произошло некоторое сокращение в связи с отмеченными причинами усложнения международного сотрудничества. Импорт торговли услугами в 2015 году составил 1,86. Сектор услуг в украинской экономике имеет значительный потенциал дальнейшего роста.

Составленная на основе обобщения литературных источников и опыта международных отношений структура управления инновационной политики на международном уровне представлена на рис. 2.



Рис. 2. Структура направлений развития международной инновационной политики

Инновационная направленность международных отношений предполагает использование интеллектуальных способностей персонала в полном объеме и широкий обмен технологиями, знаниями и информацией. Механизм, обеспечивающим это взаимодействие, является соответствующая инновационная инфраструктура, т.е. совокупность организаций и предприятий, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции.

Интеллектуализация управления это сложный синтез инноваций и интеллектуального капитала, синергетический эффект которого проявляется в создании новых возможностей и является успехом развития предприятий любой страны в международном разделении труда.

Главная особенность экономического развития международных отношений на инновационной основе состоит в использовании интеллектуального капитала как основного фактора производства, способствующего генерированию новых идей. В процессе создания интеллектуальной собственности используется интеллектуальный капитал наряду с креативностью персонала, которая поддается формированию и коррекции с помощью обучения, моделирования творческих действий.

Интеллектуальный капитал это комплекс взаимосвязанных нематериальных ресурсов и возможностей производственного процесса, направленных на использование приобретенных знаний для создания инновационных продуктов. Он представляет собой один из важнейших ресурсов развития предприятия независимо от типа решаемых задач, места в общественном разделении труда, формы собственности и уровня развития. Он является основой создания долговременных конкурентных преимуществ и представляет собой скрытый резерв повышения эффективности производства.

Интеллектуальное управление – это новые методы управления, носящие ярко выраженный инновационный характер, определение направлений развития, необходимый инструментарий их освоения и реализации. Кроме этого, в задачу интеллектуального управления входит координация различных видов производственной деятельности с целью самоорганизации и рационального использования имеющихся ресурсов, а также прогнозирования бифуркаций в развитии экономического роста предприятия.

Современная экономика международных отношений характеризуется стремительным проникновением информационных и телекоммуникационных технологий во все сферы общественной жизни. Интернет выступает в качестве рынка, на котором встречаются продавцы и покупатели. Он является механизмом, способствующим осуществлению сделок и реализации коммуникаций. Растет оборот мировой онлайн-торговли. Уже в 2012 г. он достиг 1 трлн дол. США [2]. Данная тенденция является одним из признаков информатизации общества.

Целевые ориентиры интеллектуального управления инновационной политикой в международных экономических отношениях представлены набором следующих мероприятий:

- координация различных видов производственной деятельности на международном уровне;
- развитие и совершенствование инновационной политики;

- децентрализация управления с делегированием полномочий на местах в странах;
- использование интеллектуального капитала в управлении инновационной деятельностью;
- накопление и обработка и использование корпоративных знаний в управлении инновационной деятельностью;
- преобразование интеллектуальных ресурсов в продукты и услуги.

Государство должно оптимально распределять ограниченные бюджетные ресурсы по стадиям инновационного цикла, финансируя разработки на основе грантов и займов.

В настоящее время национальная экономика не способна достаточно эффективно трансформировать новые знания в полезные для общества продукты и технологии. Это обусловлено целым спектром факторов: состоянием экономики, недостаточностью и неразвитостью кадрового потенциала, несовершенством институциональной среды, недостаточной поддержкой государства в развитии промышленного производства.

Стратегические приоритеты достижения компетенций определяется в зависимости от специфики используемого интеллектуального капитала и не всегда поддаются четкому определению и аргументации [9]. Поэтому для исключения ошибочных приоритетов при формировании инновационной политики необходимо обязательно учитывать данные, информацию и опыт, полученные на предыдущих этапах международного сотрудничества. Это должно быть обязательной обратной связью интеллектуализации персонала с информационным обеспечением.

Адаптивные системы приобретения компетенций можно разделить на планирование траектории развития, диагностику и учет приобретенных знаний для достижения максимальной прибыли. Основным заданием таких систем является максимальное реагирование на возбуждающие факторы экзогенной и эндогенной природы. Поскольку состояние компетенций является экзогенной величиной, а ситуация, вызывающая повышение требований – эндогенной, это накладывает на приобретение знаний в интеллектуализацию управления инновационной политикой особую ответственность.

Развитие компетенций по своей сущности является творчески-интуитивным процессом, осуществление которого требует постоянного мониторинга и контроля знаний на всех этапах их приобретения. Приобретение компетенция является системным динамическим процессом, который охватывает социальные, психологические и креативные уровни интеллектуализации управления инновационной деятельностью.

Выводы. Основным целевым ориентиром международных отношений является высокий темп экономических, социальных и технологических преобразований основанных на способностях приобретения и управления знаниями. Специальные знания становятся все менее долговечными ресурсами, потому что способность обучаться и адаптироваться к новым условиям становится критичным фактором успеха.

Разработка и совершенствование базовых основ интеллектуализация управления в инновационной политике государства становится важнейшей составляющей эффективного использования ресурсов, обеспечивая адекватную реакцию на изменения рынка.

Использование интеллектуального капитала в инновационной деятельности является основным целевым ориентиром международных отношений, позволяющим обеспечить отличительные компетенции и адаптивные качества к быстро изменяющимся условиям конкурентного рынка.

Литература

1. Федулова Л.І. Інтелектуальна власність у національній інноваційній системі / Л.І. Федулова, Г.О. Андрощук, В.К. Хаустов. – К. : Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2010. – 216 с.
2. Шарко М.В. Комерціалізація інтелектуальної власності при трансфері технологій в реальний сектор економіки / М.В. Шарко // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 168–173.
3. Школа В.Б. Управление интеллектуальным капиталом машиностроительной отрасли / В.Ю. Школа, В.А. Щербаченко // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 4 (10). – С. 87–91.
4. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Дж.Равен. – М. : Когито-Центр, 2002. – 400 с.
5. Sharko M. The use of system and situational approaches in innovative activity management / M. Sharko, E. Vasilchenko // Nauka I Studia. – 2014. – № 18(128). – P. 36–43.
6. Шарко М.В. Формирование политики наращивания интеллектуального потенциала / М.В. Шарко, Ю.В. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 30–40.
7. Greenhalgh Ch. Innovation intellectual property and economic growth / Ch. Greenhalgh, M. Rogers. – Princeton : Oxford: Princeton Univ. Press, 2010. – 366 p.
8. Гурченков О.П. Капіталізація людського капіталу, продуктивність та оплата праці на машинобудівному підприємстві : монографія / О.П. Гурченков, Н.В. Гусаріна. – Херсон : Грінв Д.С., 2015. – 272 с.
9. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2011. – 384 с.

Надійшла 25.01.2017; рецензент: д. е. н.

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

З'ясовано сутність основних законів і принципів матеріалістичної діалектики. Запропоновано методологічні принципи і підходи, які доцільно використовувати при аналізі соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин.

Ключові слова: соціально-економічні суперечності, відносини власності, методологія, аграрні відносини.

SHULGA O. A.

SHEE «Kiev National Economic University named after Vadym Hetman»

METHODOLOGY ANALYSIS SOCIO-ECONOMIC CONTRADICTIONS IN AGRICULTURAL RELATIONS

The purpose of the article - to define methodological basis of analysis of the socio-economic contradictions in the system of agrarian relations in different types of economic systems. Socio-economic contradictions, contradictions as property relations, it is necessary to analyze, first, the dynamics, ie as relations appropriation; Second, in an organic relationship with the material process; Thirdly, in conjunction with the basic economic law of a socio-economic structure; Fourth, in conjunction with the accumulation of capital; fifthly, to reveal the essence of every contradiction as a source of development; Sixth, determine the location of each contradictions in the system of contradictions; Seventh, establish the entities responsible for the implementation of each of the opposite sides of controversies like. In the study of the contradictions in the system of agrarian relations should be used dialectical, formational, civilizational, system, and praxeological scientometric approaches.

Keywords: socio-economic contradictions, property relations, methodology, agrarian relations.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.

Останніми роками вчені-економісти все частіше займаються дослідженнями суперечностей суспільного розвитку в цілому та системи виробничих відносин зокрема. Однак не завжди отримані результати теоретичних досліджень є науково обґрунтованими. Це пов'язано із недостатньою розробленістю методологічних основ аналізу соціально-економічних суперечностей в різних типах економічних систем. Тому сьогодні перед економічною наукою стоїть завдання поглиблення основних підходів, методів і принципів аналізу соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин, які б дозволили отримати науково обґрунтовані результати досліджень. Вирішення цього завдання сприятиме не лише розвитку економічної науки, але й вдосконаленню господарської практики.

У зв'язку з цим важливо відзначити, що «суперечності не можуть бути зведені просто до помилок людей, до недоліків і суб'єктивних прорахунків, оскільки вони виникають і існують в самій об'єктивній природі речей. Об'єктивні суперечності можуть загострюватися через негативні явища в економіці, породжені недосконалістю господарського механізму і суб'єктивними прорахунками. Але вони не можуть бути розв'язані лише шляхом подолання недоліків господарювання і усунення прорахунків» [4, с. 45].

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів соціальних і економічних суперечностей соціалізму у 50-80-х роках ХХ ст. було присвячено ряд праць як вчених-філософів, так і вчених-економістів. Зокрема, мова йде про монографії таких вчених, як М. Д. Колесов, В. В. Куликов, В. І. Суханов, В. С. Семенов, Г. М. Штракс, В. Ф. Щербина та ін. Серед вітчизняних вчених значний внесок у дослідження та розв'язання суперечностей суспільних систем мають праці Ю. К. Зайцева, В. С. Савчука, О. М. Москаленко, С. В. Мочерного, А. А. Чухна, В. К. Черняка і ін. Однак на сьогодні залишаються не достатньо глибоко дослідженими питання методології аналізу соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин.

Формулювання цілей дослідження. Тому мета статті – визначити методологічні основи аналізу соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин у різних типах економічних систем.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Оскільки соціально-економічні суперечності – це суперечності відносин власності, варто розмежовувати між собою поняття виробничих відносин і відносин власності. Виробничі відносини є поняттям ширшим, ніж відносини власності, оскільки містять, крім внутрішніх, необхідних і сутнісних форм зв'язків і відносин, ще й зовнішні, випадкові й поверхові зв'язки і відносини. Власність же являє собою системою внутрішньо необхідних, стійких і визначальних соціально-економічних зв'язків і відносин між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання та інших об'єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення [5, с. 302–304]. Визначальне місце серед відносин між людьми з приводу привласнення різноманітних об'єктів займають саме відносини власності на засоби виробництва, адже вони становлять основу виробничих відносин, розкривають їх сутність та формують соціально-економічну форму поєднання особистих і матеріально-речових факторів виробництва.

Власність має ряд специфічних рис, серед яких можна виділити наступні:

- 1) відносини власності відображають внутрішні, необхідні, сталі, визначальні, сутнісні зв'язки і відносини;
- 2) власність має матеріальний носій (об'єктами привласнення є засоби праці, земля, робоча сила, послуги); відносини власності пов'язані з рухом речей і виявляються як речі;
- 3) у власності фіксуються різні суб'єкти привласнення, аналіз яких в історичному аспекті дозволяє розкрити еволюцію відносин власності;
- 4) через теоретичне осмислення еволюційного розвитку власності методично легше розкрити процес самозаперечення капіталістичних виробничих відносин;
- 5) розгляд виробничих відносин з точки зору власності дозволяє повніше проаналізувати виробничі відносини з точки зору об'єкта;
- 6) з відносинами власності тісно взаємопов'язана влада;
- 7) категорія «власності» служить інструментом пізнання діалектики взаємовідносин між продуктивними силами і виробничими відносинами та дозволяє розкрити діалектику окремих елементів системи продуктивних сил в їх взаємодії з відповідними сторонами капіталістичних відносин [5, с. 303-304; 5, с. 271–273].

Можна виділити три групи проблем, які пов'язані з дослідженням суперечностей, їх аналізом: 1) їх виявлення та пізнання; 2) регулювання і прогнозування їх розвитку та 3) їх розв'язання.

Надзвичайно важливим є своєчасне виявлення суперечностей та встановлення стадії їх розвитку. Оптимальним є виявлення суперечності на початкових стадіях, тобто на стадіях єдності або відмінності. Проте потрібно враховувати, що на цих стадіях явище знаходиться в стадії становлення, а тому його протилежні сторони ще не розділені, а характер взаємовідносин між ними чітко не виражений. При виявленні суперечності на пізніших стадіях (істотної відмінності або протилежності) процес розв'язання суперечностей ускладнюється, оскільки на перший план виходять не внутрішні, а зовнішні для даного явища суперечності.

Не менш важливим завданням є повнота виявлення суперечності, встановлення наслідків її розгортання і загострення. Це пов'язано з тим, що часто суперечність пізнається поверхово, а можливі наслідки її загострення недооцінюються. У результаті це веде до гальмування суспільного розвитку та створення конфліктних ситуацій. Цей недолік можна усунути шляхом застосування системного підходу до дослідження соціально-економічних суперечностей, який дозволяє не лише з'ясувати сутність суперечності, а й визначити її місце в системі суперечностей.

Даний підхід конкретизується в структурно-системному аналізі, який є засобом проникнення в сутність системних утворень. Він дозволяє розглядати суперечності як систему суперечливих відносин в різноманітних формах її прояву, на різних рівнях і як певну структуру. Оскільки система являє собою комплекс підсистем, елементів і компонентів з притаманними їм властивостями, взаємодія між якими породжує якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність [5, с. 75], в межах аграрного сектору слід виділяти підсистеми, елементи і компоненти. Таким підсистемами є техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні відносини. У межах кожної підсистеми можна виділити елементи, кожний з яких складається з компонентів. Однак потрібно брати до уваги той факт, що аграрний сектор, як і будь-яка система у процесі свого історичного розвитку, ускладнюється, доповнюючись новими підсистемами, елементами, компонентами, набуваючи все складнішої структури, розширюючи при цьому свої функції, мету і властивості, та набуваючи ознак цілісності. Способами такого перетворення є підпорядкування одних елементів чи форм іншим та виникнення нових. Тобто при аналізі соціально-економічних суперечностей системних утворень слід дотримуватися принципу цілісності, відповідно до якого кожна наступна форма власності, поряд із загальними спільними властивостями, має ще й свої специфічні властивості. Наприклад, вищий рівень організації, адаптивності, складніший комплекс зв'язків тощо. Саме тому при аналізі соціально-економічних суперечностей в різних економічних системах слід виділяти основний економічний закон (в якому реалізується стратегічна мета системи і суспільства), основну суперечність (яка пронизує всю систему) та основне виробниче відношення.

Ще одним принципом діалектики є принцип історизму, який дозволяє з'ясувати етапи розвитку системи соціально-економічних суперечностей та їх елементів; взаємозв'язок явищ і процесів з основним економічним законом, основним економічним відношенням і основною суперечністю на різних стадіях і ступенях еволюції економічної системи; виявити джерела і рушійні сили розвитку певної системи та її структурних елементів.

Методологія системного підходу виділяє такі характеристики основної суперечності:

- 1) вона повинна бути загальною для певної системи і характеризувати закономірний процес її розвитку на всіх етапах, фазах еволюції;
- 2) основна суперечність, відображаючи об'єктивний процес розвитку системи, реалізує його відповідно до закономірностей розвитку систем більш високого порядку;
- 3) основна суперечність повинна виступати як суперечність між єдністю протилежностей, що складають внутрішній сутнісний зміст системи, а тому і внутрішній сутнісний зміст основи суперечності. Визначальне джерело розвитку кожної системи (речі) знаходиться всередині неї;

4) різні сторони єдності протилежностей повинні відображати властивості системи, що характеризують її на всіх рівнях і етапах її визрівання;

5) основна суперечність повинна бути діалектично взаємопов'язана з основним виробничим відношенням системи і основною економічною ланкою;

6) основна суперечність повинна бути базовою для розгортання всієї системи суперечностей;

7) основна суперечність повинна містити імпульси, які при розгортанні системи суперечностей могли б характеризувати розвиток виробничих відносин, з одного боку, в межах якісно визначеної фази їх організації (функціональний аспект), з другого боку, – з позицій переходу виробничих відносин до якісно нової, більш високої їх структурної організації (аспект розвитку) [9, с. 38-39].

Тобто основна суперечність пов'язана з власністю та економічними формами її реалізації. Відповідно до цього основною соціально-економічною суперечністю капіталізму є суперечність між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення, а основною суперечністю соціалізму є суперечність між суспільним характером виробництва та колективною формою привласнення засобів виробництва і індивідуальною формою привласнення предметів споживання. Однак для формування системи суперечностей необхідно визначитися з вихідною суперечністю, яка розгортається в систему суперечностей. Вихідна суперечність пов'язана із змістом праці і її суспільно-економічною формою.

Якщо при характеристиці аграрного сектора як системи акцентується увага на взаємодії між підсистемами, елементами, компонентами, то при дослідженні його структури увага акцентується на внутрішніх та стійких зв'язках між ними, які як закони визначають його розвиток. Ще однією якісною формою структури є внутрішні, сталі зв'язки між різними рівнями системи в процесі еволюції (стадіями, ступенями, етапами). У процесі трансформації від нижчої стадії до вищої, від одного рівня до іншого, від одного типу або форми власності в якісно нову виникають і діють якісно нові закони.

При дослідженні відносин привласнення виділяють два типи зв'язків і відносин між людьми – це відносини привласнення між людьми і природою в процесі цілеспрямованої діяльності, та відносини між індивідами, соціальними групами з приводу привласнення тих чи інших об'єктів власності. Відповідно до цього привласнення буває першого і другого типу. Перший тип привласнення відбувається у процесі праці і стосується перетворення предметів природи відповідно до потреб людини. Другий тип привласнення (економічне привласнення) відбувається з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили та інших об'єктів привласнення. Процес пізнання сутності власності йде від сутності першого порядку до сутності другого порядку і т.д.

Складність пізнання суперечностей обумовлена їх різноманітністю і тим фактом, що вони відображають глибинні процеси в самій сутності явищ, процесів та системних утворень. Особливості процесу пізнання суперечностей можна визначити наступним чином. Оскільки суперечність є певним матеріальним відношенням взаємопов'язаних і взаємовиключаючих одне одного сторін, то будь-яке явище спочатку постає як щось ціле, єдине. Так у цьому цілому виявляють відмінні, протилежні сторони, тенденції або властивості та проникають у їх сутність, пізнають їх особливості, зв'язки. На основі пізнання кожної із сторін суперечності і їх взаємодії з'ясовують характер взаємозв'язку між сторонами. Це, в свою чергу, дозволяє пізнати сутність суперечності. Однак, з'ясування глибинної сутності власності передбачає визначення не лише протилежних сторін власності та характеру їх взаємодії, але й стадій, етапів розвитку тощо. Можливі і інші варіанти руху пізнання. Наприклад, коли сутність суперечності встановлюється не шляхом роздвоєння цілого, а через теоретичний синтез пізнаних раніше (в різних час) або навіть в певних умовах відносно самостійних суперечностей.

Таким чином, пізнання соціально-економічних суперечностей передбачає роздвоєння цілого на протилежні сторони шляхом застосування методу сходження від абстрактного до конкретного. Цей метод спочатку за допомогою методу аналізу дозволяє розчленувати ціле на складові, з'ясувати сутність кожного з них, а потім з допомогою методу синтезу і методу сходження від абстрактного до конкретного поєднати отримані знання. Для пізнання глибинної сутності відносин власності варто використовувати принцип суперечності шляхом виділення в явищі протилежних сторін, взаємодія між якими формує конкретне ціле. Кожна суперечність має розгорнутися в систему суперечностей. У результаті в науковий обіг буде введено нові економічні категорії, кожна з яких включає в себе зміст попередніх, встановлюючи відносини субординації між ними. Тому у процесі дослідження під час сходження від абстрактного до конкретного важливо з'ясувати проміжні форми абстрактного. Інакше це може призвести до ототожнення сутності і явища, змісту і форми тощо. У зв'язку з цим, неприпустимо виводити конкретне з абстрактного. Адже конкретне є одиничним, формою прояву абстрактного, тобто таким, що розвивається із суті економічних законів.

При проведенні комплексного дослідження соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин слід дотримуватися діалектики загального, особливого і одиничного. Загальне виражає певну спільну ознаку, характерну для певного явища (наприклад, закони розвитку продуктивних сил); особливе виражає ознаки характерні для декількох суспільних способів виробництва (наприклад, закони товарного виробництва), а одиничне характеризує специфічні економічні закони. Загальне проявляється в особливому і одиничному [5, с. 217].

Аби з'ясування сутності суперечності було повним, необхідно розглянути місце і роль кожної із сторін суперечності в процесі її розвитку. Дотримання принципу розвитку при проведенні дослідження дозволяє розкрити рушійні сили еволюції економічних систем, їх підсистем і елементів, спрямованість розвитку, появу нових сутнісних та якісних сторін у системі та в її складових, пояснює появу нових законів і закономірностей на якісно нових етапах еволюції певної економічної системи і т. д. Принцип розвитку конкретизується в усіх трьох законах діалектики. Так, закон єдності і боротьби суперечностей розкриває джерело розвитку та його сутність; закон кількісно-якісних змін – механізм появи нових якостей у межах сутності та певних модифікацій останньої; закон заперечення визначає передусім спрямованість якісних змін та їх наступність. Таким чином, розвиток тісно пов'язаний з часом, рухом і змінами. Завдяки часу розвиток набуває спрямованості; в процесі руху відбувається взаємодія протилежних сторін суперечності; крім того, зміни в процесі розвитку повинні мати комплексний характер [5, с. 113–115].

У науковій літературі сторони суперечності, залежно від їх місця і ролі, зазвичай, поділяються на позитивні і негативні. Позитивною вважається та, яка сприяє прогресивному розвитку, а негативною – та, яка заважає йому. Вважається, що позитивна, прогресивна сторона, зрештою, перемагає негативну, консервативну. Тому з метою прискорення розвитку суперечності важливо своєчасно посприяти позитивній її стороні у боротьбі з негативною. Про те це не повинно зводитися до усунення, знищення негативною стороною, бо тоді зникне саме явище, не відбудеться його розвиток.

Крім того, неприйнятним є втручання у закономірний процес розв'язання суперечності без створення для її розв'язання відповідних умов. Практика передчасного усунення при соціалізмі є тому підтвердженням. У той же час не можна допускати й стихійний розвиток суперечностей, адже це може призвести до застійних явищ в економіці. Тобто мова йде про те, щоб, пізнавши сутність суперечності та особливості її сторін, сприяти закономірному процесу розвитку суперечності шляхом підтримки позитивної, прогресивної сторони, тенденції або властивості.

Існують проблеми і із передбаченням виникнення суперечностей та регулюванням їх розвитку. Наукове пізнання суперечностей та вивчення стану і тенденцій господарської практики дають можливість прогнозувати появу суперечностей, а отже, дозволяють своєчасно виробляти практичні заходи для регулювання процесом їхнього розгортання та розв'язання. Найбільш загальним методом розв'язання соціально-економічних суперечностей є формування якісно нової, більш розвинутої форми їх руху. При цьому потрібно пам'ятати, що кожна із протилежних сторін суперечності має свою якісну визначеність в межах єдиної сутності, свій зміст, відповідну форму, структуру тощо. Рух суперечності відбувається, перш за все, завдяки активності негативною стороною суперечності, в якій кількісно-якісні зміни відбуваються більш інтенсивно, ніж у позитивній стороні. Кількісно-якісні зміни сприяють посиленню відмінностей між сторонами суперечності. У результаті дії відмінностей однієї протилежності на зміст і форму іншої протилежності відбувається їх боротьба, яка веде до якісних змін протилежних сторін суперечності.

На висхідній стадії розвитку суперечності одна із її сторін виступає умовою формування і існування іншої, тобто на цій стадії відбувається переважно взаємобумовленість і взаємопроникнення протилежних сторін. Наприклад, відносини власності виступають формою розвитку продуктивних сил, прогресивний розвиток яких сприяє якісному вдосконаленню суспільної форми. На низхідній стадії посилюється відмінність між сторонами, їх взаємозаперечення і боротьба. Оскільки кожна із сторін суперечності персоніфікується в потребах, інтересах, цілях певного соціального класу, то той клас, який представляє негативну сторону, намагається зняти дану суперечність, а інша сторона – зберегти її. Коли ж спостерігається посилення взаємозаперечення сторін, то починається процес розв'язання даної суперечності. Тому важливо дотримуватися методологічного принципу встановлення суб'єктів, відповідальних за реалізацію кожної з протилежних сторін суперечності, адже розвиток і розв'язання суперечностей відбувається через діяльність людей, які керуються своїми інтересами.

Розв'язання суперечностей має бути своєчасним і повним, адже часткове подолання суперечностей, яке розтягнуте в часі, не лише залишає невирішеними наявні раніше проблеми, але й створює нові. У зв'язку з цим, при пошуку ефективних способів і методів розв'язання суперечностей доцільно визначитися з альтернативними шляхами розв'язання останніх. Таким чином, важливо забезпечити формування механізму своєчасного і повного розв'язання виникаючих суперечностей. Цей механізм повинен передбачати науковість, принциповість, колективність, демократичність процесів вироблення і прийняття рішень, ґрунтовне обговорення ходу їх розв'язання та отриманих результатів [7, с. 278–280]. Перспективним у цьому відношенні, на нашу думку, є кількісний аналіз суперечностей, оскільки дослідження з допомогою методів точних наук специфіки різних суперечностей з кількісної сторони, динаміки їх розвитку створює додаткові можливості для регулювання розвитку суперечності та більш точного визначення моменту її розв'язання.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що з метою розв'язання суперечності, в першу чергу, необхідно визначитися з негативною стороною суперечності, визначити її персоніфікаторів, їх потреби, інтереси та цілі. Після цього визначитися з найбільш важливою складовою цієї негативною стороною та подумати над методами розв'язання складової, що передбачає створення нових форм руху цієї складової, яка вестиме до нейтралізації дій негативною стороною по збереженню даної суперечності. Це можливо

реалізувати, наприклад, за рахунок прийняття законодавчим органом влади законів та норм, які сприятимуть вдосконаленню прав власності та формуванню правових умов для руху відносин власності.

При дослідженні суперечностей слід дотримуватися принципу матеріалізму, який передбачає необхідність виділення з усієї системи суспільних відносин базисних відносин, які є первісними, визначальними. Такими відносинами є економічні. Хоча зауважимо, що на різних етапах історичного розвитку роль визначальних можуть відігравати окремі підсистеми надбудовних відносин. Потім відповідно до цього принципу слід виділити найважливішу підсистему в системі економічних відносин та визначити відносини, які лежать в їх основі. Такою підсистемою у системі економічних відносин є виробничі відносини, а основоположними відносинами є відносини між людьми в сфері безпосереднього виробництва. Далі потрібно провести конкретизацію виробничих відносин шляхом виділення відносин, що відіграють визначальну роль в системі економічних відносин. Такими відносинами є відносини власності. І останнє, з відносин власності виокремити відносини власності у безпосередньому виробництві. Це дозволить обґрунтувати основне виробниче відношення та з'ясувати, хто є основним суб'єктом привласнення. Останній в процесі еволюції економічної системи змінюється, а з ним змінюється і основне виробниче відношення, тип і форма власності [5, с. 69-70]. Тобто принцип матеріалізму передбачає з'ясування матеріально-речового змісту економічної категорії, який є носієм відповідної суспільної форми.

На нашу думку, при аналізі соціально-економічних суперечностей аграрного сектору слід дотримуватися таких методологічних принципів: по-перше, розкривати сутність кожної суперечності як джерела розвитку; по-друге, визначати місце кожної суперечності в системі суперечностей; по-третє, встановлювати суб'єктів, відповідальних за реалізацію кожної з протилежних сторін суперечності; по-четверте, розглядати у взаємозв'язку з основним економічним законом певної суспільно-економічної формації, оскільки це дозволить прослідкувати зв'язок між основним економічним законом і основною суперечністю СЕФ); по-п'яте, у взаємозв'язку із нагромадженням капіталу, бо це дозволить з'ясувати причини загострення суперечності між капіталом і працею в умовах нагромадження капіталу, причини посилення соціальної нерівності на селі та між містом і селом. Справа в тому, що у сучасній економіці, де панує прибуток, немає місця для дійсної свободи працівників. Ця система господарювання пригнічує працівника як особистість, не сприяє його всебічному розвитку. Крім того, суперечності відносин власності, необхідно аналізувати в динаміці, тобто як відносини привласнення, та в органічному взаємозв'язку з матеріальним привласненням.

Взаємопов'язаними елементами діалектичного методу є індукція і дедукція. Індукція дозволяє отримати загальні висновки на основі вивчення окремих фактів, а не всієї їх сукупності, проте за допомогою неї не можливо дослідити сам процес розвитку явища. Дедукція як метод пізнання дозволяє отримати конкретні висновки на основі загальних положень, розкрити закономірності розвитку та функціонування системних утворень та їх підсистем, простежити спільні властивості, ознаки, глибше пізнати сутність явищ тощо.

Із змісту явищ випливають закони, розвиток яких відбувається внаслідок поступових кількісних змін, які з часом переростають у якісні, що у свою чергу, визначають майбутні кількісні зміни. Кожне явище має низку властивостей. Взаємодія між явищами відбувається завдяки їхнім властивостям. Якісні зміни в явищах і процесах визначаються через властивості. Тобто властивість є однією із сторін якості. Якість же є комплексом необхідних та істотних властивостей явища, завдяки яким останні набувають своєї визначеності і відрізняються від інших предметів. Втрачаючи їх, вони перестають бути цими явищами. Кількість за умов взаємозв'язаності двох категорій також стає сукупністю властивостей і ознак, які визначають ступінь розвитку якості. Тобто кількісні зміни впливають на якісні, у результаті чого кількість стає певною мірою якістю, а якість перетворюється в кількість. Певна сукупність якостей формує сутність явища. Відповідно до цього перехід від однієї якості до іншої відбувається в межах однієї сутності. Тобто аналіз явищ має розпочинатися з пізнання їх якості, потім – кількості, а так – їх єдності, яка визначається поняттям «міра» [5, с. 159-160]. Діалектична взаємодія якості, кількості і міри знаходить своє вираження в законі переходу кількісних змін в якісні.

Найбільш загальною формою діалектичного методу пізнання, яка дозволяє пізнати глибинну сутність економічних явищ і процесів, економічних систем є закон єдності і боротьби суперечностей. Відповідно до нього кожен економічний закон пронизаний внутрішніми суперечностями, які виступають джерелом розвитку. Однак суперечність є джерелом розвитку в першу чергу тоді, коли вона розв'язується, набуваючи нових форм руху. Тому сутність кожної економічної категорії необхідно досліджувати як єдність та боротьбу протилежностей, в результаті якої відбувається розвиток, зокрема розв'язання одних суперечностей і виникнення інших, нових. Крім того, за єдністю і боротьбою протилежних сторін слід бачити економічні і соціальні інтереси, адже людина виступає не лише як власник чи працівник (тобто як людина економічна), але й як біологічна і соціальна істота.

Оскільки відносини власності виступають відносно самостійною стороною суспільного способу виробництва, виділяють закони, що притаманні відносинам привласнення. Зокрема, це закон тенденції норми прибутку до зниження, всезагальний закон капіталістичного нагромадження, закон соціалістичного нагромадження тощо. Відповідно до цього виділяють і суперечності між суспільними формами економічної реалізації власності (наприклад, суперечність між прибутком і заробітною платою і ін.).

Принцип суперечності дозволяє з'ясувати необхідні, глибинні зв'язки і відносини, які визначають основні ознаки і тенденції розвитку системного утворення. Крім того, оскільки цей принцип включає метод сходження від абстрактного до конкретного, він дозволяє визначити способи розв'язання попередньої суперечності і шляхи переходу до нового, більш розвинутого економічного відношення.

Третім законом діалектики є закон заперечення заперечення, який характеризує напрям розвитку економічної системи, її складових частин та елементів, починаючи з умов виникнення та становлення, їх наступного розвитку, функціонування і переходу у досконаліші, більш розвинені системи [5, с. 179]. Тобто механізм дії цього закону проявляється через такі категорії, як спадковість, циклічність, розвиток тощо. Відповідно до цього кожна нова економічна система успадковує у зміненому вигляді прогресивні сторони попередньої системи. У результаті специфічною формою даного закону є заперечення більш розвинутою формою власності менш розвинутої.

Таким чином, вихідним методологічним принципом аналізу соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин є врахування всезагальності законів діалектики, які діють у всіх суспільно-економічних формаціях. Другим методологічним принципом є врахування специфіки дії всезагальних законів в різних сферах і умовах, тобто в дії законів діалектики завжди проявляється єдність всезагального і специфічного. Третім методологічним принципом є врахування опосередкованого відображення законами і категоріями діалектики процесів суспільного життя. Тобто збагачення всезагального відбувається через розвиток особливого і одиничного [8, с. 7-8].

При дослідженні суперечностей відносин власності слід послуговуватися кількісно-якісними методами аналізу, при цьому якісний аналіз має бути визначальним, провідним. Однак якісний аналіз сутності явищ, їх елементів вимагає також з'ясування кількісних функціональних залежностей між ними, закономірностей якісних змін (наприклад, визначення оптимальних масштабів сільськогосподарських підприємств, залежності собівартості і ціни від розмірів витрат і т.д.). Це пов'язано з тим, що не можливо змінити якість певного явища без відповідних кількісних змін.

Крім того, при дослідженні суперечностей в системі відносин власності слід застосовувати і метод поєднання логічного і історичного, як способів відображення історичного розвитку дійсності. Так, історичний підхід – це спосіб пізнання від простих і абстрактних категорій до складних і конкретних, а логічний – спосіб пізнання економічної системи та її окремих елементів у період найбільш розвинених форм. Тобто логічне – це теж історичне, але звільнене від випадкового [5, с. 206]. Як бачимо, метод поєднання логічного і історичного пов'язаний з методом сходження від абстрактного до конкретного.

При дослідженні суперечностей відносин власності в системі аграрних відносин, крім діалектичного підходу, слід застосовувати формаційний і цивілізаційний підхід, які доповнюють один одного. Так, формаційний підхід дозволяє прослідкувати причини зміни суспільно-економічних формацій залежно від розвитку виробництва (відносин власності), передумови зародження і появи нової суспільно-економічної формації, а формаційний – врахувати роль у цьому процесі надбудовних чинників та людини як біологічної і соціальної істоти. Крім того, з метою прогнозування якісних змін у формах власності варто застосовувати також наукометричний підхід, який дає можливість отримати нове знання на основі інформаційних вимірів пізнавальних процесів. Також з метою вивчення загальних умов і методів правильної, ефективної та раціональної людської діяльності слід застосовувати праксеологічний підхід. Це пов'язано з тим, що на сучасному етапі подальша практична діяльність людей все частіше вимагає застосування досягнень науки. Так, якщо у XVIII-XIX ст. виробництво спонукало до розвитку техніки, а та давала імпульс для розвитку науки, то у XX-XXI ст. наукові відкриття реалізуються у певних технічних системах, які впроваджуються у виробництво (біотехнології, гена інженерія тощо) [1, с. 32; 1, с. 38-39].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, дослідження соціально-економічних суперечностей передбачає аналіз їх змісту, характеру, результатів, фаз розвитку і форм прояву, методів розв'язання тощо. При аналізі суперечностей відносин власності слід використовувати закони, категорії і принципи матеріалістичної діалектики. Вивчати соціально-економічні суперечності потрібно лише на основі синтезу їх сторін.

Соціально-економічні суперечності, як суперечності відносин власності, необхідно аналізувати, по-перше, в динаміці, тобто як відносини привласнення; по-друге, в органічному взаємозв'язку з матеріальним процесом; по-третє, у взаємозв'язку з основним економічним законом певної суспільно-економічної формації; по-четверте, у взаємозв'язку із нагромадженням капіталу; по-п'яте, розкривати сутність кожної суперечності як джерела розвитку; по-шосте, визначати місце кожної суперечності в системі суперечностей; по-сьоме, встановлювати суб'єктів, відповідальних за реалізацію кожної з протилежних сторін суперечності; по-восьме, врахування всезагальності законів діалектики, які діють у всіх суспільно-економічних формаціях; по-дев'яте, врахування специфіки дії всезагальних законів в різних сферах і умовах; по-десяте, врахування опосередкованого відображення законами і категоріями діалектики процесів суспільного життя. Тобто збагачення всезагального відбувається через розвиток особливого і одиничного тощо. При дослідженні суперечностей в системі аграрних відносин слід застосовувати діалектичний, формаційний, цивілізаційний, системний, наукометричний і праксеологічний підходи. Подальші наші розвідки в цьому напрямі будуть стосуватися дослідження природи та причин соціально-економічних суперечностей аграрного сектору в трансформаційних економіках.

Література

1. Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання : навч. посібник / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінціцький. – К. : КНЕУ, 2005. – 353 с.
2. Колесов Н. Д. Разрешение экономических противоречий социализма / Н. Д. Колесов, В. Ф. Щербина. – М. : Экономика, 1988. – 255 с.
3. Куликов В. В. Экономические противоречия социализма: характер и формы разрешения / В. В. Куликов. – М. : Экономика, 1986. – 144 с.
4. Любошиц Л. Методология анализа системы экономических противоречий при социализме / Л. Любошиц, А. Шишкин // Вопросы экономики. – 1986. – № 5. – С. 45–56.
5. Мочерный С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
6. Мочерный С. В. Противоречия социалистической собственности и перестройка хозяйственного механизма / Мочерный С. В., Долишний М. И., Черняк В. К. ; под ред. С. В. Мочерного. – Львов : Світ, 1991. – 240 с.
7. Семенов В. С. Диалектика развития социализма / В. С. Семенов. – М. : «Мысль», 1987. – 429, [1] с.
8. Штракс Г. М. Социальное противоречие / Г. М. Штракс. – М. : «Мысль», 1977. – 158 с.
9. Экономические противоречия и их разрешение / В. К. Черняк, Ю. Г. Якуша, В. П. Супрун и др. ; гтв. ред. В. К. Черняк ; АН УССР. Ин-т экономики. – Киев : Наук. думка, 1991. – 284 с.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Зайцев Ю. К.

**ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ,
СИНТЕЗОВАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ МГУА, ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПАТ “ХМЕЛЬНИЦЬКГАЗ”**

Розглянуто застосування методу групового обліку аргументів за даними ПАТ “Хмельницькгаз” 2010–2014 рр., проаналізовано всі моделі згідно з такими показниками, як середньоквадратичне відхилення, абсолютна та відносна похибка моделювання, проведено прогноз на основі найкращої із отриманих моделей.

Ключові слова: модель, МГУА, електроенергетика, прибуток, прогноз, факторні показники.

YUZVA I. I., SHCHUKA V. G.
Khmelnytskyi National University**USING MATHEMATICAL MODELS SYNTHESIZED BY GMDH TO INCREASE
EFFICIENCY OF MAKING DECISION AT THE JSC “KHMELNITSKGAZ”**

Application of the method of group account of arguments according to JSC “Khmelnytskgaз” 2010-2014, analyzed all models according to indicators such as standard deviation, absolute and relative error of simulation conducted based on the best forecast of the obtained models. In total 7 models take into account significant factors in the analysis but one was rejected. Forecast made on the basis of a model that was most accurate in accordance with the values of errors. Also forecast account for hypothetical inflation. It seems appropriate to mention the fact that if the model has the smallest error - it can still make mistakes. This may be an insufficient number of observation points (in this case it is 10), insufficient number of powerful arguments concealing accurate data.

Keywords: model, GMDH, power, profit, forecast, performance factor.

Постановка проблеми. Для ефективної діяльності підприємства потрібно вирішити низку важливих питань. Серед них актуальними виявляються підвищення прибутку та мінімізація витрат. Пророблення варіантів рішень щодо цього та вибір серед них найкращого уявляється можливим на основі економіко-математичного моделювання. Для синтезу точних і адекватних моделей необхідно відібрати методи моделювання та прогнозування, здатні забезпечити прийнятну точність. Використання методу групового урахування аргументів (МГУА) в якості засобу вирішення означених проблем уявляється дискусійним. Проте, завдяки цьому методу можна побачити, як зміняться ті чи інші показники за конкретної ситуації на підприємстві. Це дозволить ефективно налаштувати роботу та досягти ефективного результату у діяльності [1].

Актуальність дослідження. До сьогодні багато науковців працювало з економіко-математичними моделями. Проте, всі вони відрізняються методами, що використовуються, та точністю, яка потрібна для збалансованих рішень у діяльності підприємства. Науковою думкою опрацьовано чимало методів аналітичного відображення дійсності у вигляді математичних моделей. Але все ускладнює ситуація, в якій зараз перебуває Україна через діяльність країни-агресора.

Наслідком воєнних дій на південному сході України є те, що країна виявилася залежною від імпорту більшості видів енергоресурсів. Через воєнний конфлікт на території ОРДЛО залишилися 4 ТЕС загальною потужністю близько 5 ГВт, що становить 26,5% задіяних потужностей ТЕС України. На цих землях перебуває близько 60% шахт і збагачувальних фабрик. Ті підприємства, які зараз не працюють, раніше видобували майже 40% вітчизняного вугілля [2].

Проблематика формування, функціонування, раціонального розвитку енергетики та моделювання основних проблем, які їй притаманні, є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них необхідно виділити Григорука П. М., Івашук О. Т., Айвазян С. А., Самарського А. А. та ін.

Метою даної роботи було дослідження можливостей використання економіко-математичних моделей, синтезованих за допомогою методу групового обліку аргументів, для підвищення ефективності прийняття рішень ПАТ “Хмельницькгаз” щодо забезпечення продуктивної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Задля дослідження діяльності ПАТ “Хмельницькгаз” було вирішено використати показник “валовий прибуток”. Для аналізу цього показника було відібрано 7 чинників, проте в процесі алгоритмічного відсіювання залишилося 6 найбільш впливових: собівартість газу; обсяг надходження газу в діючих цінах; витрати на одну гривню вартості газу, який надійшов; фонд оплати праці працівників; сума матеріальних затрат, середньомісячний виробіток одного працівника.

Під час аналізу фінансово-господарської діяльності енергопостачального підприємства в якості величини, яка підлягатиме подальшому дослідженню, було обрано показник “валовий прибуток”. Це пов’язано з тим, що підприємство створює додану вартість, яка включає витрати живої праці і накопичення,

а також сплачує податки на прибуток [3].

Для синтезу моделі апріорні значення вагомих показників взято зі звіту про фінансові результати ПАТ “Хмельницькгаз” за 2010–2014 рр. Їх згруповано та надано у таблиці 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови моделей

Рік	Собівартість газу, тис. грн.	Обсяг надходження газу в діючих цінах, тис. грн.	Витрати на одну гривню вартості газу, який надійшов, грн.	Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	Сума матеріальних затрат, тис. грн.	Середньомісячний виробіток одного працівника, грн./чол.	Валовий прибуток, тис. грн.
2010	217851	5531400	0,04	92347	78343	13306	2156
2011	334971	5598700	0,06	89874	102540	186474	33570
2012	217851	5781030	0,04	92347	78343	198089	-16315
2013	1013782	5891410	0,17	92050	761603	207152	-74042
2014	1191386	5978400	0,20	110040	982975	216892	-56346

Моделі валового прибутку було синтезовано за допомогою алгоритму багаторядної селекції МГУА. У результаті отримано 6 адекватних моделей, серед яких за критерієм найменшої похибки моделювання обрано найкращу. Її аналітичний вираз має такий вигляд:

$$Y=0,0056594+0,00016254y_{42}+0,9998442216y_{41},$$

де $y_{41} = 57,961+0,34842y_{31}+0,65437y_{33};$
 $y_{42} = 112210+2,7222y_{32} -1,2162x_4-0,000019280y_{32}x_4;$
 $y_{31}=975,35+0,30755y_{21}+0,7395y_{23};$
 $y_{32}=-0,018736+0,0000022054y_{22}+y_{23};$
 $y_{33}=112210+2,7219y_{23}-1,2161x_4 -0,000019277y_{23}x_4;$
 $y_{21} = 12334-3,2739y_{11} -0,000082795y_{11}y_{11};$
 $y_{22}=-0,0076137-0,0000075698y_{12}+y_{14};$
 $y_{23}=11946-2,261y_{13}+2,0513y_{14} -0,000024711y_{13}y_{14};$
 $y_{11}=-17265-0,071454x_1+0,40105x_4;$
 $y_{12}=16615-0,079854x_5.$

Кожна з решти синтезованих моделей враховує певні чинники, що виступають в ролі аргументі. Не обов'язково одні й ті ж самі. Усі моделі характеризуються середньоквадратичним відхиленням, абсолютною та відносною похибкою моделювання. У межах дослідження абсолютна похибка визначалась, як різниця між двома значеннями показника: оціночного та апріорного.

Відношення абсолютної похибки вимірюваної величини до її дослідного значення, виміряне у відсотках, дало відносну похибку [4].

Аргументи, які враховані у кожній з моделей, та величини відповідних похибок надані у таблиці 2.

Таблиця 2

Похибки моделювання моделей та аргументи, які у них враховані

Номер моделі	Присутність аргументу у моделі						Середньоквадратичне відхилення	Похибка моделювання	
	Собівартість газу, тис. грн.	Обсяг надходження газу в діючих цінах, тис. грн.	Витрати на одну гривню вартості газу, який надійшов, грн.	Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	Сума матеріальних затрат, тис. грн.	Середньомісячний виробіток одного працівника, грн./чол.		Абсолютна	Відносна, %
1	x		x	x	x		8512,9	16239	15,09
2	x	x	x	x	x		8554,8	16767	15,58
3			x	x	x		8526	15758	14,64
4			x	x	x		6121,5	12172	11,31
5			x	x	x		6819,9	12979	12,06
6	x		x	x	x	x	8554,8	16766	15,58

Другу модель було обрано у якості прогнозованої, оскільки вона має порівняно невелике середньоквадратичне відхилення $\sigma=8554,8$ грн, та враховує п'ять з шести робочих аргументів.

У ході дослідження по черзі замінювались значення кожного із параметрів. За основу бралися данні 2014 року, другого півріччя. Величина варіювання параметрів визначалась, виходячи з гіпотетичного рівня інфляції 45%. Проте, в нашій прогнозованій моделі вплив на Y мають такі параметри як x_1 , x_2 , x_3 , x_4 , x_5 . Вплив чинника x_6 у даному випадку виявився незначущим, його у формуванні моделі не враховано.

Для зручності дані для прогнозу на друге півріччя 2014 року з урахуванням гіпотетичного рівня інфляції об'єднують в одну таблицю 3.

Таблиця 3

Дані для прогнозу

Показник	2014 рік (II півріччя)	Інфляція (45%)
Собівартість газу, тис. грн. (x_1)	1204562	1746614,9
Обсяг надходження газу в діючих цінах, тис. грн. (x_2)	6045321	8765715,5
Витрати на одну гривню вартості газу, який надійшов, грн. (x_3)	0,21	0,31
Фонд оплати праці працівників, тис. грн. (x_4)	120351	174508,95
Сума матеріальних затрат, тис. грн. (x_5)	1056891	1532492
Середньомісячний виробіток одного працівника, грн./чол. (x_6)	223214,0	323660,3
Валовий прибуток, тис. грн. (Y)	-43124	-62529,8

Прогнозування величини валового прибутку побудовано за умови сталих значень показників. У таких умовах збиток становитиме -119390 тис. грн, тобто зросте на 176,8%. Якщо собівартість газу зросте на 45%, тоді збиток становитиме -82362 тис. грн – збільшиться на 91%. При збільшенні обсягу надходження газу в діючих цінах на 45% збиток становитиме -44800 тис. грн (підвищиться на 3,87%). За ситуації, коли витрати на одну гривню вартості газу, який надійшов, зростуть на 45% — збиток становитиме -12836 тис. грн, тобто зменшиться на 70,23%. Врахування збільшення величини фонду оплати праці працівників на 45% призведе до збитку -64488 тис. грн, тобто він зросте на 49,5%. При підвищенні суми матеріальних затрат на 45% збиток становитиме -140890 тис. грн, тобто його значення зросте на 226,7%.

Будуємо графік (рис. 1) за даними валового прибутку та прогнозованими даними за п'ятьма впливовими показниками.

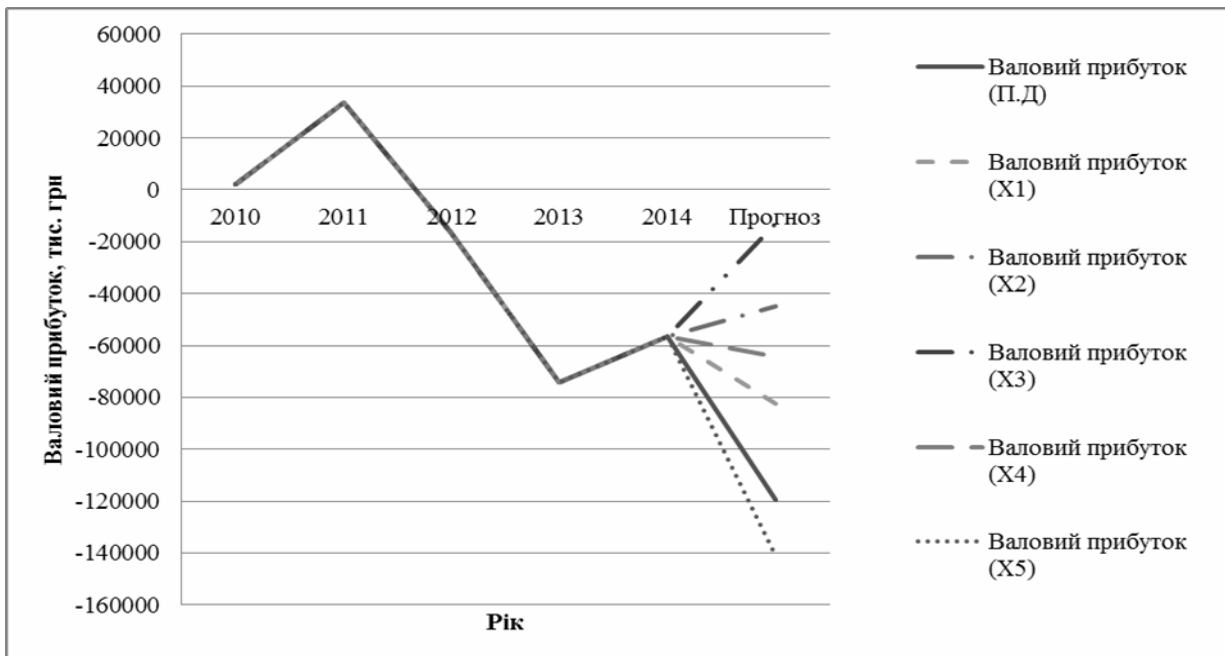


Рис. 1. Прогнозована величина валового прибутку

Аналіз графіку дозволяє виявити, що найбільший вплив на валовий прибуток ПАТ «Хмельницькгаз» має сума матеріальних затрат, так як призводить до найбільшого збитку. Разом із тим, зростання валового прибутку в умовах гіпотетичної інфляції може бути досягнуто за рахунок зменшення витрат на одну гривню вартості газу, який надійшов.

Висновки. За допомогою алгоритму багаторядної селекції методу групового обліку аргументів нами було синтезовано моделі валового прибутку. У результаті багаторядної селекції було відібрано 6 адекватних моделей, серед яких за критерієм найменшої похибки моделювання обрано найкращу. У відповідності із цією моделлю найбільше зростання валового прибутку може викликати зміна витрат на одну гривню вартості газу, який надійшов. Синтезовані у ході дослідження моделі можуть бути використані у системі підтримки рішень щодо підвищення ефективності ПАТ “Хмельницькгаз”.

Література

1. Офіційний сайт МГУА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gmdh.net/>.
2. Міністерство енергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gmdh.net/>.
3. Ивахненко А. Г. Долгосрочное прогнозирование и управление сложными системами / Ивахненко А. Г. – К. : Техника, 1975. – С. 312.
4. Григорук П. М. Теоретико-методологічні засади економіко-математичного моделювання процесів прийняття рішень : монографія / П. М. Григорук. – Хмельницький : ХмЦНІ, 2014. – С. 344.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ РЕФОРМУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено актуальні проблеми справляння непрямих податків в Україні. За результатами дослідження обґрунтовано необхідність та основні напрями реформування непрямих податків в контексті євроінтеграції.

Ключові слова: податкова система, непрямі податки, система непрямого оподаткування, механізм відшкодування ПДВ, акцизне оподаткування.

YAREMA Y. R., BAZIUK I. D.

Ivan Franko Lviv National University

ACTUAL PROBLEMS OF LEVYING INDIRECT TAXES IN UKRAINE AND REFORM IT IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION

The actual problems of levying indirect taxes are investigated in this article. There are determined necessity and the main directions of the reform of indirect taxes in the context of European integration after researching. Today the indirect taxation system in Ukraine has a number of problems that hinder full economic functioning of the state and its integration into the European space, therefore, the priority is the issue of reforming of the tax policies in the direction of reducing the negative impact on socio-economic processes in the state.

Key words: tax system, indirect taxes, the system of indirect taxation, VAT refund mechanism, excise tax.

Постановка проблеми. Формування сучасної податкової системи є необхідною передумовою успішного функціонування держави та виконання нею своїх функцій. Вагоме місце в податковій системі України належить непрямим податкам. Непрямі податки є не лише основним джерелом наповнення бюджету, але і ефективним інструментом бюджетно-податкової політики. Проте функціонування системи непрямого оподаткування має ряд недоліків, що потребують удосконалення. Зважаючи на обраний Україною курс щодо євроінтеграції доцільним є пошук шляхів удосконалення системи непрямого оподаткування враховуючи досвід країн ЄС.

Вдосконалення непрямого оподаткування покликане покращити функціонування національної економіки, створити надійну основу для розвитку малого та середнього бізнесу, сприяти отриманню стабільних надходжень до державного бюджету України з метою реалізації всіх необхідних загальнодержавних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні присвячені праці вітчизняних вчених: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, Д.В. Веремчука, В.І. Коротуна, А.І. Крисоватого, Я.А. Литвина, І.О. Луніної, І.О. Лютого, А.М. Соколовської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць з питань удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні в контексті євроінтеграції, невирішеним залишається питання реформування непрямих податків не лише з метою підвищення фіскальної ефективності, але і забезпечення відповідного впливу непрямих податків на соціально-економічні явища в державі.

Метою статті є дослідження актуальних проблем справляння непрямих податків в Україні та обґрунтування на цій основі комплексу ефективних заходів щодо їх реформування в контексті євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Провідна роль у наповненні державного бюджету належить непрямим податкам, що забезпечують державу необхідними коштами для регулювання економічних та соціальних процесів в країні. Враховуючи обраний Україною курс на євроінтеграцію важливим є реформування податкової системи України з урахуванням позитивного досвіду і особливостей функціонування системи податків у країнах ЄС, зокрема системи непрямого оподаткування.

Непрямі податки – це податки, об'єктом оподаткування яких є господарські операції – продаж товарів, робіт, послуг, імпорт, експорт тощо. Їх розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів [4].

Непрямі податки виступають надбавкою до ціни товарів (послуг) і сплачуються кінцевими споживачами цих товарів, послуг.

Психологічно непрямі податки сприймаються платниками легше, ніж прямі, адже вони приховані в ціні, тому в момент сплати покупець не завжди усвідомлює, що сплачує податок [6].

Непрямі податки характеризуються наступними перевагами в порівнянні з прямими податками (рис. 1).

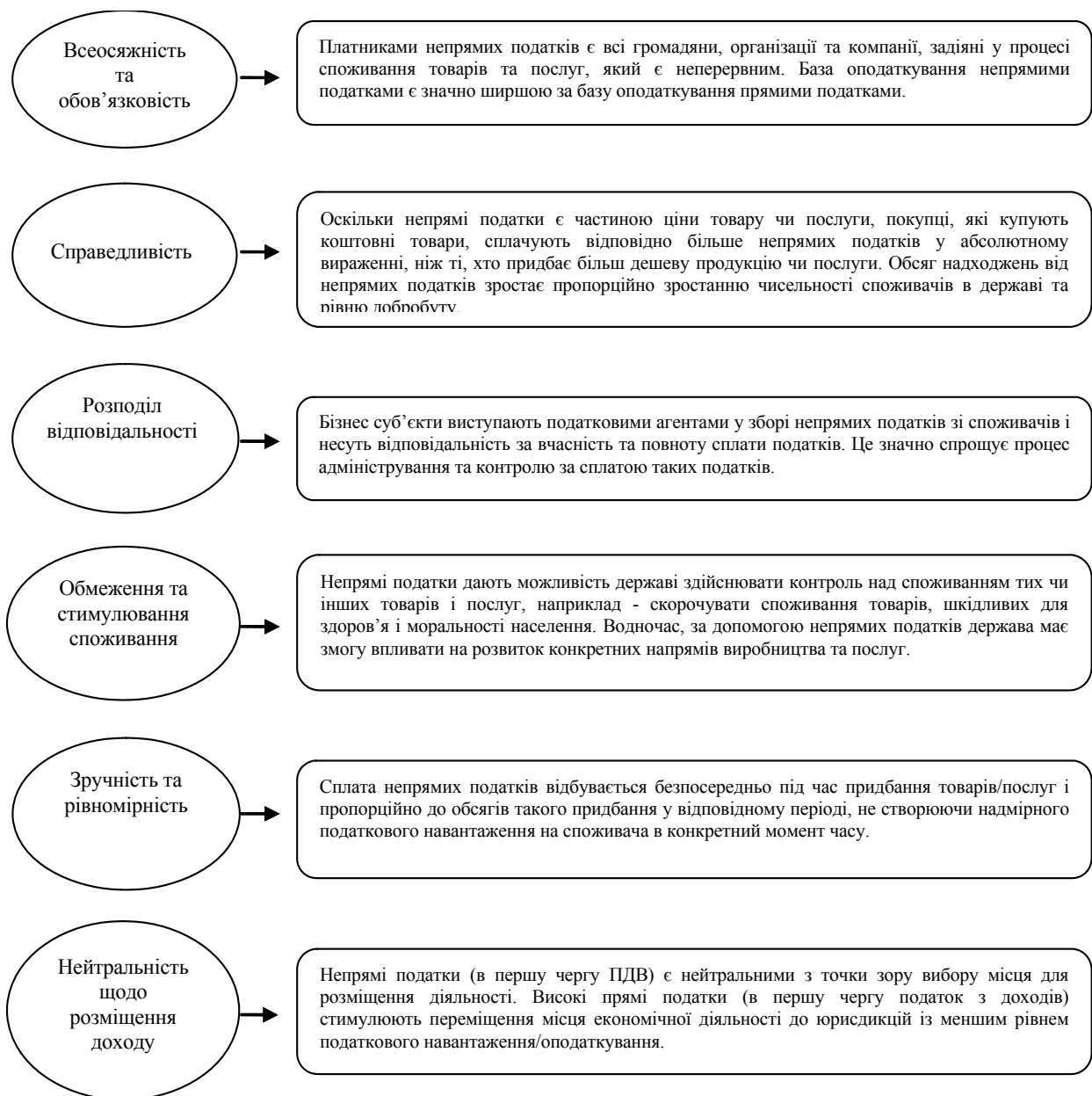


Рис. 1. Переваги непрямих податків (джерело: узагальнено на підставі [2])

Із точки зору вирішення фіскальних завдань непрямі податки завжди ефективніші за прямі. Непрямі податки є стабільним джерелом доходів, зокрема в Україні за їх рахунок формується більша частина доходів державного бюджету. Так, головним джерелом доходів державного бюджету України залишаються податкові надходження, які протягом 2011–2016 рр. мають тенденцію до зростання, зокрема в 2011 р. становлять 334,69 млрд грн, 2012 р. – 360,57 млрд грн, 2013 р. – 353,97 млрд грн, 2014 р. – 367,51 млрд грн, 2015 р. – 507,64 млрд грн, 2016 р. – 634,40 млрд грн, і частка непрямих податків в податкових надходженнях становить в 2011 р. 52,13 %, в 2012 р. – 50,33 %, в 2013 р. – 50,35 %, в 2014 р. – 53,5 %, в 2015 р. – 55,5 % та в 2016 р. – 54,27 % (табл. 1).

Упродовж останніх років можна відзначити тенденцію щодо посилення ролі непрямого оподаткування. Так, якщо у 2015 р. відносно 2014 р. податкові надходження до Зведеного бюджету України зросли на 38,1 %, то непрямі податки – на 43,3 % (рис. 2). Таким чином, питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 53,5% у 2014 р. до 57,0 % у 2015 р. Прискорене зростання непрямих податків у 2015 р. відбулося в результаті інфляційного процесу (ПДВ та акциз з вітчизняних товарів) та девальваційного процесу (ПДВ, акциз та ввізне мито з імпортованих товарів), а також завдяки запровадженню тимчасового імпортного збору. У 2016 р. частка непрямих податків становила 54,2 %. Перенесення оподаткування на споживання є загальноєвропейським трендом з метою зростання обсягів доходів та прибутків платників податків.

Слід зазначити, що домінуючу роль у наповненні Зведеного бюджету України відіграє податок на додану вартість. Обсяг ПДВ збільшується з кожним роком: у 2011 р. ПДВ становив 130,09 млрд грн, у 2012

р. – 138,83 млрд грн, у 2013 р. – 128,27 млрд грн, у 2014 р. – 139,02 млрд грн, у 2015 р. – 178,45 млрд грн, у 2016 р. – 232,66 млрд грн (табл. 1).

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України в розрізі непрямих податків у 2011–2016 роках [1]

Період		2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи, (млрд грн/)		398,55	445,52	442,79	456,07	651,97	781,52
Податкові надходження	Факт, млрд грн.	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64	634,40
	Частка податкових надходжень в доходах, %	83,98	80,93	79,94	80,6	77,86	81,18
ПДВ	Факт, млрд грн.	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45	232,66
	Частка ПДВ в податкових надходженнях, %	38,87	38,50	36,24	37,83	35,15	36,67
Акцизний податок	Факт, млрд грн.	33,92	29,64	36,67	45,10	63,11	92,38
	Частка акцизного податку в податкових надходженнях, %	10,13	8,22	10,36	12,27	12,43	14,56
Мито	Факт, млрд грн.	10,46	12,99	13,27	12,6	40,3	19,28
	Частка мита в податкових надходженнях, %	3,1	3,6	3,7	3,4	7,9	3,0

Джерело: розраховано за даними Державної казначейської служби України

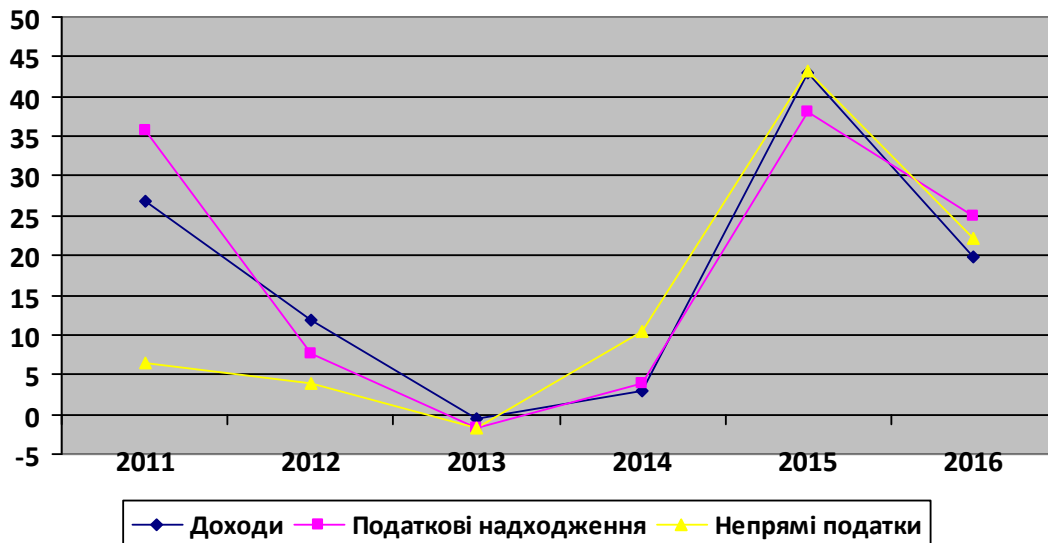


Рис. 2. Динаміка темпів зростання доходів Зведеного бюджету України, податкових надходжень та непрямих податків за період 2011–2016 рр., % (Джерело: розраховано за даними Державної казначейської служби України)

Однак, незважаючи на провідну фіскальну роль у наповненні бюджету, ПДВ має низку недоліків, які на сьогоднішній день залишаються невирішеними:

1. Недосконалість законодавства. У сфері законодавства з питань непрямого оподаткування одним з основних недоліків є наявність необґрунтовано великої кількості пільг із ПДВ, цільове призначення яких є непрозорим, а процес контролю – складним. Пільги звужують базу оподаткування та призводять до корупції. Також постійні зміни у законодавстві перешкоджають стабільному функціонуванню податкової системи в цілому.

2. Зниження фіскальної достатності податку на додану вартість. Реальні надходження від ПДВ є значно нижчими від потенційно можливих при врахуванні обсягів невідшкодованого ПДВ.

3. Високий рівень ставки податку. В Україні відносно висока ставка ПДВ – 20% забезпечує ефективність фіскальної функції, проте фактично не реалізує інші функції податку. Зниження ставки

податку та звільнення від його сплати дозволить зменшити рівень податкового навантаження на кінцевих платників. У країнах – членах ЄС, застосовується не лише зниження ставок ПДВ на соціально значимі товари, а одночасно й підвищення ставок ПДВ на товари розкоші.

4. Недосконалість діючого механізму відшкодування ПДВ із бюджету. Наявність невідшкодованих сум ПДВ значно впливає на економічну активність підприємств. Це негативно відображається на процесі управління грошовими потоками підприємства та перешкоджає розвитку підприємницької діяльності.

5. Також необхідним є вдосконалення методики прогнозування надходжень ПДВ до бюджету та сум можливого відшкодування з метою пошуку додаткових джерел наповнення бюджету та формування певного резерву для бюджетного відшкодування даного податку.

Удосконалення механізму адміністрування ПДВ на основі досвіду ЄС можливо забезпечити за рахунок:

- поглиблення диференціації ставки податку;
- проведення аудиту під час процедури реєстрації, що дасть можливість у разі виникнення питань вимагати додаткову інформацію у заявника та визначати ризикових платників податку уже під час реєстрації;
- спрощення форм звітності (наприклад, у Нідерландах та Бельгії декларація з ПДВ складається лише з однієї сторінки). Форми податкової звітності потребують уніфікації показників та обов'язкових реквізитів, а також встановлення чітких інструкцій з їхнього заповнення;
- поступове запровадження Єдиного рахунку, з якого здійснюватиметься сплата усіх податків.
- забезпечення якомога більшої стабільності основних механізмів податкового регулювання (у 2011 р. вносились зміни до Податкового кодексу України 17 разів, у 2012 р. – 22, у 2013 р. – 9, у 2014 р. – 24, у 2015 р. – 26, у 2016 р. – 8);
- виведення бізнесу із тіні, посилення податкового контролю за контрабандою.

Беззаперечно досвід європейських країн повинен використовуватися при реформуванні української податкової системи в частині ПДВ лише з урахуванням особливостей, рівня розвитку та рівня готовності вітчизняної економіки.

Наступним непрямим податком, що має вагоме фіскальне, а головне регулююче значення і потребує удосконалення в Україні є акцизний податок. Відомо, що цим податком оподатковуються товари, які не належать до товарів першої необхідності і рівень рентабельності виробництва яких є досить високим.

Як в ЄС, так і в Україні найбільш поширеними групами підакцизних товарів є алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо, електроенергія, транспортні засоби. Протягом 2011–2016 рр. в Україні спостерігається збільшення обсягу акцизного податку, а також його частки в податкових надходженнях загалом: у 2011 р. показники становили 33,92 млрд грн і 10,13 % відповідно, у 2012 р. – 29,64 млрд грн і 8,22 %, у 2013 р. – 36,67 млрд грн і 10,36 %, у 2014 р. – 45,1 млрд грн і 12,27 %, у 2015 р. – 63,11 млрд грн і 12,43 %, у 2016 р. – 92,38 млрд грн і 14,56 % (табл. 1).

Незважаючи на достатньо високу частку надходжень від оподаткування акцизним податком до бюджету на сьогодні рівень оподаткування акцизних податків в Україні є значно нижчим в порівнянні з ЄС. Причина таких відхилень полягає в недоліках функціонування механізму акцизного податку в Україні, а саме: наявності деяких проблем і неузгодженостей із нормами ЄС щодо розмірів ставок, визначеності об'єктів оподаткування, порядку адміністрування тощо.

Важливо звернути увагу на визначення етапності підвищення ставок акцизного податку до європейського рівня, адже зростання рівня акцизного оподаткування без урахування вітчизняних особливостей може негативно відобразитися на адмініструванні даного податку та призвести до різкого збільшення обсягу контрабандної та контрафактної продукції.

Доцільним також є запровадження механізму здійснення щоквартального моніторингу впливу нових ставок на податкові надходження, обсяги виробництва, рівень цін та зайнятість у даній сфері. Оцінка можливих ефектів від зростання ставок акцизного податку є однією з основних умов визначення та реалізації подальших заходів трансформації акцизної політики України [5].

Також залишається актуальним питання визначення пропорцій використання специфічного та адвалорного акцизного оподаткування. В ЄС різними країнами застосовуються діаметрально протилежні підходи до оподаткування тютюнових виробів. Для України більш доцільним є використання специфічного акцизного оподаткування, оскільки поряд з відносною простотою адміністрування застосування специфічних ставок дозволяє також формувати відносно стабільні надходження акцизного податку, які не залежать від зміни цінової політики виробників (імпортерів) тютюнових виробів.

Одним із пріоритетів трансформації акцизного оподаткування також залишається розширення переліку підакцизних товарів. Так, на сьогодні цілим рядом країн поряд з алкогольними напоями оподатковуються і безалкогольні. Поряд з досягненням суто фіскальних цілей використання акцизного податку для оподаткування безалкогольних напоїв може також принести і цілий ряд регулюючих ефектів.

Додатковим підтвердженням доцільності введення акцизу на безалкогольні газовані напої є той факт, що дані напої, які містять цукор, замінники цукру, ароматизатори та інші добавки штучного та природного походження, є шкідливими для здоров'я. Вони викликають ожиріння, порушення обміну

речовин в організмі, пошкодження емалі зубів, гіпокалеємію та підвищують ризик виникнення діабету 2 ступеня і формування каменів у нирках [5].

Також розширити список підакцизної продукції можна за рахунок безалкогольних напоїв, що позиціонують на ринку як енергетики. Це не лише дозволить збільшити надходження до державного бюджету, але й сприятиме підтримці ведення здорового способу життя.

Рівень акцизного оподаткування нафтопродуктів в Україні є значно нижчим, ніж у країнах ЄС. Проте при підвищенні ставок по оподаткуванню нафтопродуктів слід враховувати рівень купівельної спроможності в Україні, що є значно нижчим від європейського. Крім того, акцизна політика в сфері нафтопродуктів та скрапленого газу повинна розвиватись у напрямі усунення невідповідностей критеріям оптимальності системи оподаткування, які виражаються в існуванні подвійного оподаткування акцизним та екологічним податком, що зумовлює підвищення трансакційних витрат для платників податків [5]. Таким чином, необхідним є об'єднання даних податків в один акцизний податок зі збільшеною ставкою і розподілом надходжень від нього в спецфонди, з яких фінансуватиметься ремонт доріг та охорона навколишнього природного середовища.

Відповідно, саме від чіткості, послідовності, та ефективності реалізації державної акцизної політики залежить результативність акцизного оподаткування і виконання всіх поставлених перед ним завдань.

Виходячи з вище зазначеного, основними напрямками удосконалення справляння акцизного податку в Україні є:

- 1) удосконалення дії фіскальної та регулюючої функції акцизів за рахунок економічно обгрунтованого збільшення рівня ставок податку з огляду на європейську практику;
- 2) формування прийнятних якісних та кількісних параметрів розвитку вітчизняного ринку товарів підакцизної групи, виходячи не лише з фіскальних, але і регулятивних цілей;
- 3) посилення (у перспективі) екологічної спрямованості акцизного оподаткування відповідно до європейських стандартів за рахунок введення акцизного податку на транспортні засоби із розрахунку обсягу використаного ними палива;

Наступним непрямим податком є мито. Це вид митного платежу, що стягується з товарів, які переміщуються через митний кордон України, при ввезенні/вивезенні чи транзиті, і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача [6].

Динаміка митних платежів упродовж 2011–2016 рр. є неоднозначною та не має чітко вираженої тенденції до змін. У 2011 р. обсяг мита в Україні становив 10,46 млрд грн, у 2012 р. – 12,99 млрд грн, у 2013 р. – 13,27 млрд грн, у 2014 р. – 12,6 млрд грн, у 2015 р. зафіксовано найбільший обсяг мита – 40,3 млрд грн. У 2016 р. від митного оподаткування надійшло 19,28 млрд грн (табл. 1).

На сьогодні залишається низка суттєвих проблем, які впливають на стан митно-тарифного регулювання, зокрема: значна диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари; встановлення специфічних та комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок; наявність значної кількості пілг зі сплати ввізного мита; ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і підходів до підготовки законодавчих актів [6].

Митне оподаткування в Україні в першу чергу потребує удосконалення законодавчої бази, що сприятиме вирішенню суперечностей, які порушують системність митного та податкового законодавства за рахунок наявності застарілих та неефективних нормативних актів з питань митної справи. Митне оподаткування в Україні потребує розвитку митного контролю, тобто подальшої реорганізації системи митних органів а також вирішення проблем правового регулювання митного контролю. У даному випадку доцільним є використання зарубіжного досвіду з урахуванням умов та особливостей українського законодавства.

Справляння мита залежно від виду митного режиму дасть змогу забезпечити гарантії для приватних суб'єктів через прозорість митного регулювання, а також сприятиме ефективній реалізації завдання митних органів щодо застосування митно-тарифних засобів регулювання. Взірцем порядку справляння мита є правові рішення митного права ЄС.

Тому сьогодні сфера непрямого оподаткування потребує важливих змін та гармонізації до умов розвитку Європейського Союзу.

Зокрема, світовими тенденціями у сфері непрямого оподаткування є [3]:

1. Розширення баз оподаткування непрямыми податками. Відповідно до висновків експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), наведених у звіті “Тенденції податків на споживання 2014”, в умовах економічної невизначеності уряди провідних країн світу віддають перевагу розширенню бази оподаткування непрямыми податками, ніж підвищенню ставки самих податків. Це дозволить покрити дефіцит бюджету в умовах зниження доходів населення і, відповідно, надходжень від прямих податків.

2. Запровадження нових податків на використання природних ресурсів. Все більше розвинутих країн вводять податки на користування природними ресурсами з метою обмеження негативного впливу виробництва на навколишнє середовище, а також в якості додаткового джерела наповнення державного бюджету.

3. Державне сприяння інтенсивному розвитку митної сфери. Розвинені країни одна за одною переходять від розширення функцій митних органів, до підвищення якості виконання вже існуючих, а саме: використання інформаційних технологій, міжнародний обмін інформацією та досвідом, співпраця з міжнародними організаціями тощо.

4. Створення глобального правового середовища для аналізу міжнародних операцій з постачання послуг та нематеріальних активів. Планується, що це призведе до зростання рівня узгодженості між підходом різних країн до аналізу потоків в рамках таких операцій на основі принципу "країни призначення". Даний принцип передбачає, що непрямі податки мають сплачуватися у країні кінцевого споживання товару, а не в країні його походження. Такий підхід також активно обговорюється в рамках розробки плану дій ОЕСР з протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування.

Висновки. Непряме оподаткування в Україні покликане забезпечувати не лише надходження до державного бюджету, але і впливати на економічні та соціальні процеси в країні. Проте на сьогоднішній день система непрямого оподаткування в Україні має низку проблем, які заважають повноцінному економічному функціонуванню держави та її інтеграції в європейський простір, тому пріоритетним є питання реформування податкової політики в напрямі зменшення негативного впливу на соціально-економічні процеси в державі. Необхідна побудова такої моделі непрямого оподаткування, яка б найбільше відповідала сучасним економічним умовам. Зокрема, результатом упровадження її стало б поєднання високої фіскальної ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища. Така модель повинна бути не тільки стимулом для економічного розвитку суб'єктів господарювання, а й сприяти об'єктивному розподілу податкового тягаря.

Література

1. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
2. Офіційний портал публічних фінансів України – Податкова реформа: факти і цифри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/567038854c68e.pdf>
3. Звіт ОЕСР Тенденції податків на споживання 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-AssetManagement/oced/taxation/consumption-tax-trends-2014_ctt-2014-en#page1
4. Веремчук Д. В. Проблеми і перспективи розвитку системи непрямого оподаткування в Україні / Д. В. Веремчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 13.
5. Коротун В. І. Трансформація акцизної політики України : монографія / [Коротун В. І., Брехов С. С., Новицька Н. В. та ін.] ; за заг. ред. В. І. Коротуна. – Ірпінь : Вид-во Національного університету ДПС України, 2015. – 404 с.
6. Литвин Я. А. Непряме оподаткування в Україні: сучасний стан та напрями удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/153.pdf>

Надійшла 20.01.2017; рецензент: д. е. н.

РОЗРОБКА WEB-ДОДАТКУ «MY MEDICAL CARD» ДЛЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЛІКАРІВ З ПАЦІЄНТАМИ

У статті проведено аналітичний огляд існуючих Web-додатків для галузі охорони здоров'я, що дозволяють здійснювати дистанційну комунікацію лікаря з пацієнтом. На основі розглянутих характеристик Web-додатків був проведений порівняльний аналіз, що дозволило визначити їх переваги і недоліки та обґрунтувати розробку Web-додатку «My Medical Card» для удосконалення здійснення дистанційної комунікації клієнтів закладів охорони здоров'я і лікарів.

Ключові слова: інформаційна система, Web-додаток, дистанційна комунікація, моніторинг показників, медична карта.

YAREMKO S. A., NESTERCHUK O. I.
Vinnitsa Trade and Economic Institute

DEVELOPMENT OF WEB- TO ADDITION OF «MY MEDICAL CARD» FOR THE DISTANCE COMMUNICATION WITH THE PATIENT DOCTOR

The aim of the scientific research is realization of state-of-the-art review existing Web- additions and them functional possibilities and creation of the program having regard to defects and advantages of existent analogues. Also there will be recommendations relatively further development of this direction. State-of-the-art review and comparative analysis of basic descriptions of the known systems for remote service of patients of medical establishments of Microsoft Healthvault, Mobimed and Ondoc it was conducted. It is set that them general defects - high enough cost and maladjusted to the Ukrainian legislation. It entailed the necessity of development Web- to addition for the improvement of maintenance of patients of medical establishments in Ukraine. As a result comfortable and effective Web-addition for remote service of patients medical is worked out. It gives the improvement of service remote communications client health institutions and doctors.

Keywords: informative system, Web- addition, communication on the distance, monitoring of indexes, medical map.

Вступ

Сучасний етап розвитку охорони здоров'я характеризується підвищенням інформативності та технологічності надання медичної допомоги. В останнє десятиріччя було розроблено та впроваджено в організаційно-управлінські структури медичних закладів ряд інформаційних систем і технологій для забезпечення скорочення часу реєстрації, обліку пацієнтів, формування виписок, звітних документів та автоматизації інших операцій, що в цілому дозволило підвищити рівень обслуговування і лікування пацієнтів, але при цьому, в більшості випадків, процес автоматизації торкався тільки безпосередньо обліку роботи медичної установи і не охоплював процедури прийому пацієнтів. Разом з тим, використання телекомунікаційних засобів мережі Internet дозволяє значно покращити взаємодію лікарів з пацієнтами, спростивши складні процедури вистоювання в чергах, ведення історій захворювань та мінімізувати при цьому витрати часу як пацієнтів, так і лікарів. В зв'язку з цим актуальним та важливим завданням є розробка та впровадження медичних інформаційних систем, що дозволяють в автоматизованому режимі записатись на прийом до лікаря; проводити в динаміці моніторинг медичних показників пацієнта та надавати зручний спосіб комунікації з лікарями. Питання розробки інформаційних систем для закладів охорони здоров'я досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. В. Ємелін [1], [2], В. О. Качмар [2], [7], О.М. Мацуга [4], Ю.Л. Нечипоренко [6] тощо. Роботи цих вчених сприяли удосконаленню систем автоматизації медичних закладів, проте даний напрямок потребує подальшого розвитку з метою покращення автоматизації обслуговування клієнтів закладів системи охорони здоров'я.

Постановка завдання

Метою роботи є проведення аналітичного огляду існуючих Web-додатків та їх функціональних можливостей та розробка програмного додатку з урахуванням недоліків та переваг існуючих аналогів, а також дослідження проблем впровадження таких систем та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності взаємодії пацієнтів і лікарів засобами сучасних інформаційних технологій.

Результати дослідження

Інформатизація медицини – це один із пріоритетних напрямків розвитку галузі охорони здоров'я. Особливої ваги набули задачі збереження інформації про пацієнтів, статистичний аналіз, швидкий доступ до даних тощо [1–3].

Важливе значення також надається підвищенню ефективності праці лікаря, уникненню помилок при діагностиці та записі інформації до баз даних, стандартизації основних процедур [4].

На сьогоднішній день уже існує досить велика кількість медичних інформаційних систем, які в основному направлені на автоматизацію процесів всередині лікарні та є майже недоступними поза локальною мережею. Аналітичний огляд та порівняльний аналіз таких систем, як «GreenCube», «Доктор Елекс», «MedTime», «Medwork», «Медоблік SQL» детально проведений в [5, с.238–240, 6, с.103–105]. На

основі нього слід зазначити, що більшість зазначених систем дозволяють значно пришвидшити і спростити взаємодію підрозділів всередині лікарні, але не надають зручних комунікацій пацієнта з лікарем.

На даний час найбільш відомими системами, які забезпечують ефективну дистанційну взаємодію пацієнтів та лікарів, є наступні: Microsoft HealthVault [7, 8], MOBIMED [9], ONDOC [10]. Розглянемо дані системи більш детально.

Microsoft HealthVault являє собою Web-платформу від Microsoft для зберігання і підтримки здоров'я та моніторингу фізичних показників. Web-платформа була розроблена у 2007 р. і є на даний час є доступною в мережі як для фізичних осіб, так і для медичних працівників. З 2010 року Web-платформа Microsoft HealthVault є доступною і в Великобританії. Стати клієнтом системи HealthVault можливо шляхом запису через сайт HealthVault, або, як правило, через додаток, що з'єднується з платформою HealthVault. Перевагами застосування цієї Web-платформи є те, що вона дозволяє завантажувати дані від різних діагностичних пристроїв, таких як вимірювачі частоти серцевих скорочень, монітори артеріального тиску, Wi-Fi-ваги і тонометр, що підключаються до iOS. Вона також може бути використана для пошуку і завантаження драйвера для медичного обладнання. HealthVault підтримує зберігання медичних зображень на основі DICOM, що через центр зв'язку можуть завантажувати користувачі. HealthVault підтримує багато форматів, включаючи стандарти США з обміну, такі як Continuity of Care Document (CCD) та Continuity of Care Record (CCR) [8].

Серед недоліків Web-платформи слід відмітити:

- відсутність комунікацій пацієнтів з лікарями;
- брак можливості запису на прийом до лікаря;
- підтримка стандартних документів тільки США та Великобританії;
- важкість в орієнтування у головному меню.

Системою, що являє собою комунікаційний портал для взаємодії пацієнтів і лікарів є MOBIMED. Відмітною особливістю цього комунікаційного порталу є те, що в його середовищі можливо записатися на прийом, поспілкуватися з лікарем (тільки по електронній пошті), проглянути свою медичну карту. Також в MOBIMED здійснюється автоматичні нагадування про візит до лікаря, прийом ліків, лікувальні процедури і супутні для цього умови. Але дана система не надає можливості для моніторингу інших показників (тиск, вага, ріст тощо) і направлена тільки на російський ринок [9].

Ще однією системою, що надає послуги дистанційного обслуговування пацієнтів є ONDOC. Дана система дозволяє самостійно проводити моніторинг основних показників, записуватися на прийом до лікаря, консультуватись з лікарями в режимі онлайн та переглядати записи з медичної карти. Також вона дозволяє завантажувати дані з різних додатків, таких як Cardio или Heart Rate. Система має досить широкий функціонал і привабливий дизайн, а її користувачами можуть бути як фізичні особи, так і клініки, але вона знову ж таки направлена тільки на російський ринок, що в свою чергу обмежує її використання у медичних закладах України [10].

Розглянувши найбільш відомі системи для дистанційної взаємодії лікарів і пацієнтів, здійснимо порівняльний аналіз їх основних характеристик (табл. 1).

Таблиця 1

Основні характеристики інформаційних систем для дистанційної взаємодії лікарів і пацієнтів

Назва системи	Тип	Операційна система	Вартість	Адаптованість до українського законодавства
Microsoft HealthVault	Web-платформа для обслуговування пацієнтів та моніторингу фізичних показників	Microsoft Windows 10	34152 у.о.	Не адаптована
MOBIMED	Комунікаційний портал для взаємодії пацієнтів і лікарів	Windows 10 Mobile, Windows Phone 8.1, Windows Phone 8	15000 у.о.	Не адаптована
ONDOC	Система для дистанційного обслуговування пацієнтів	Microsoft Windows, iOS	44450 у.о.	Не адаптована

Порівняння характеристик сучасних програмних додатків для дистанційної взаємодії лікарів з пацієнтами дозволило встановити, що їх спільними недоліками є достатньо висока вартість та неадаптованість до українського законодавства, що, в свою чергу, обумовлює необхідність розробки Web-додатку для покращення обслуговування пацієнтів медичних установ в Україні.

Система для дистанційної комунікації лікарів з пацієнтами має задовольняти таким основним вимогам:

Здійснення простої та доступної реєстрації пацієнтів та лікарів.

Можливість зберігання та доступу до основної інформації як про пацієнтів, так і про лікарів.

Можливість для пацієнта у зручній формі здійснювати моніторинг показників стану здоров'я, таких

як: тиск, пульс, вага, тривалість сну, зріст (для підлітків) та рівень холестерину.

Можливість пошуку потрібної клініки та лікаря по місцю проживання, а також наявність основної інформації про них.

Можливість запису на прийом до лікаря в онлайн-режимі.

Наявність чату для консультацій лікарем пацієнта.

Наявність електронного кабінету лікаря, в якому будуть зберігатись медичні дані та показники стану здоров'я пацієнтів.

Для забезпечення коректної роботи системи необхідно створити два типи користувачів системи, а саме: пацієнти та лікарі. В свою чергу, для кожного типу потрібно розробити власний кабінет.

Отже, на першому етапі розробки Web-додатку були створені структурні схеми особистих кабінетів пацієнта та лікаря, що подані на рис. 1, 2.

Дана система використовує базу даних MySQL, в яку перед запуском системи було безпосередньо введено інформацію про основні клініки України, які потім буде можливість оновити. Це дає змогу при реєстрації лікаря в системі одразу ж прив'язати його до відповідної клініки. Також потрібно наголосити на тому, що реєстрацію, як пацієнт так і лікар здійснює самостійно.

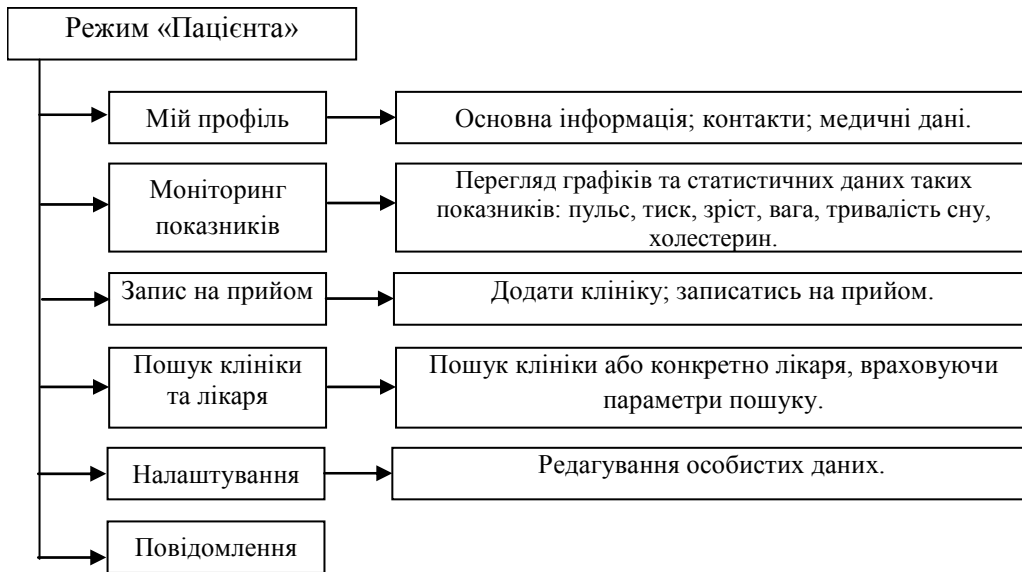


Рис. 1. Структурна схема особистого кабінету пацієнта

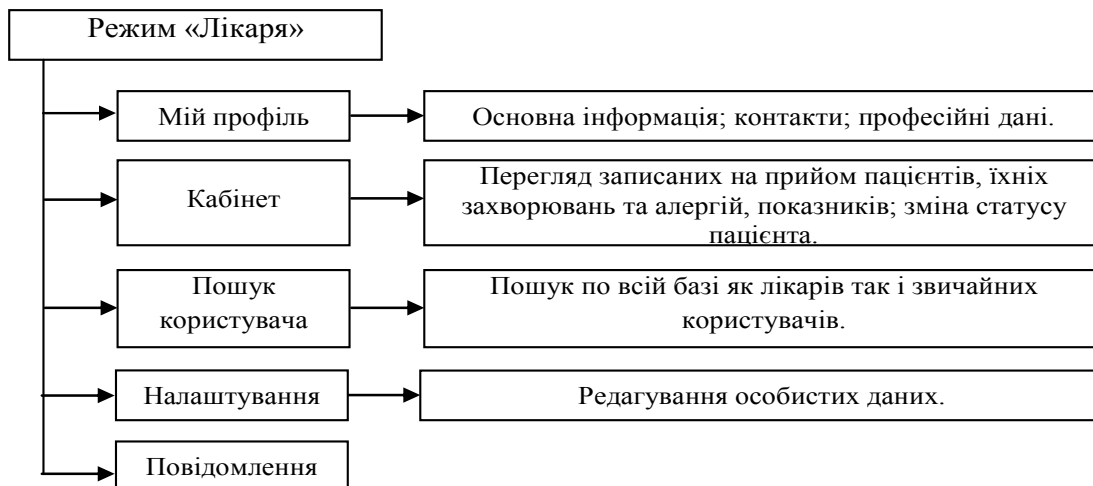


Рис. 2. Структурна схема кабінету лікаря

На основі розробки логіки та функціоналу Web-додатку, було здійснено безпосередньо його програмування такими інструментальними засобами, як PHP, JavaScript, SQL, Ajax.

Здійснимо опис роботи розробленого додатку. Після реєстрації в системі відповідно до обраної ролі лікаря чи пацієнта, користувач потрапляє в особистий кабінет. Основними вкладками меню для пацієнта є: «Мой профиль», «Мониторинг показателей», «Запись на прием», «Поиск клиники и врача», «Настройки». Основними вкладками меню для лікаря є: «Мой профиль», «Кабинет», «Поиск пользователя», «Настройки».

Для обох режимів роботи стандартним є верхнє меню, яке містить такі пункти: «Пользователь», «Сообщения», «О проекте», «Выход». Детальна інформація про роботу з цими вкладками наведена нижче.

На рис. 3 зображена перша вкладка, яку побачить користувач-пацієнт після входу в систему, а саме вкладка «Мой профиль». На даній вкладці відображається інформація про користувача, його контактні дані та показники стану здоров'я. На цій вкладці містяться відомості про наявність алергії, захворювання, індекс маси тіла (для підрахунку користувач вводить свій зріст та вагу), що дозволяє пацієнтові в будь-який момент отримати необхідну актуальну інформацію.



Рис. 3. Режим пацієнта (вкладка «Мой профиль»)

За допомогою наступної вкладки «Мониторинг показателей» (рис. 4) пацієнт має можливість самостійно в динаміці слідкувати за такими показниками свого стану здоров'я як: пульс, тиск, холестерин, вага, зріст, тривалість сну. При цьому фізіологічні дані для проведення моніторингу пацієнт вимірює та вводить самостійно, а система в автоматичному режимі здійснює їх статичну обробку та побудову графіків.

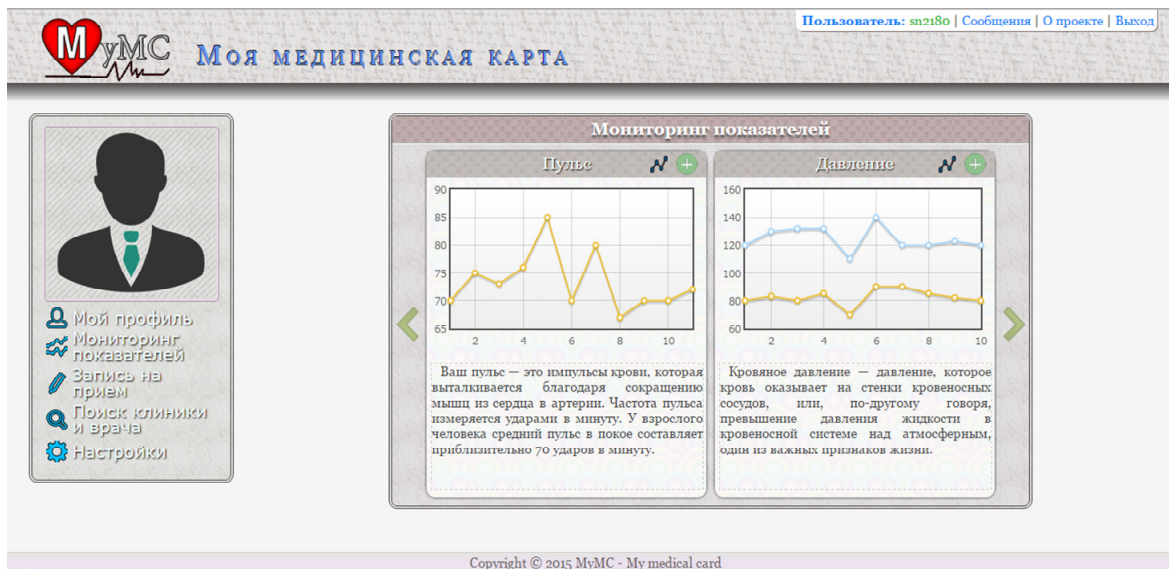


Рис. 4. Режим пацієнта (вкладка «Мониторинг показателей»)

Наступна вкладка в меню пацієнта «Запись на прием», призначена для зручного запису пацієнтів до лікаря. Для роботи у цій вкладці потрібно спочатку додати клініку в «Мои клиники». Після чого, відповідно, потрібно вибрати клініку та спеціалізацію лікаря і здійснити пошук лікаря. Далі можна буде записатись на прийом (за бажанням пацієнта) (рис. 5).

Наступні вкладки «Поиск клиники и врача» та «Настройки» мають схожий з попередніми вкладками інтерфейс. Вкладка «Поиск клиники и врача» дає змогу здійснити пошук лікарні та потрібного

лікаря і переглянути інформацію про них. На вкладці «Настройки» є можливість переглянути та відредагувати інформацію профіля користувача.

Після розгляду режиму пацієнта продемонструємо можливості системи в режимі лікаря. Вкладка «Кабинет» є основною вкладкою для даного режиму (рис. 6).

Розглянемо детально її функції. На цій вкладці лікар переглядає усіх пацієнтів, які записались до нього на прийом, має можливість переглянути особисту інформацію про них, їх захворювання та алергії, а також інші показники стану здоров'я. Також тут передбачена можливість відправки повідомлень пацієнту, хоча це не єдина вкладка, де це передбачено. Відправити повідомлення можна також, обравши підпункт меню «Сообщения», після чого вибрати потрібну вкладку або перейти на вкладку «Поиск пользователя», де можна відправити повідомлення усім пацієнтам або лікарям.

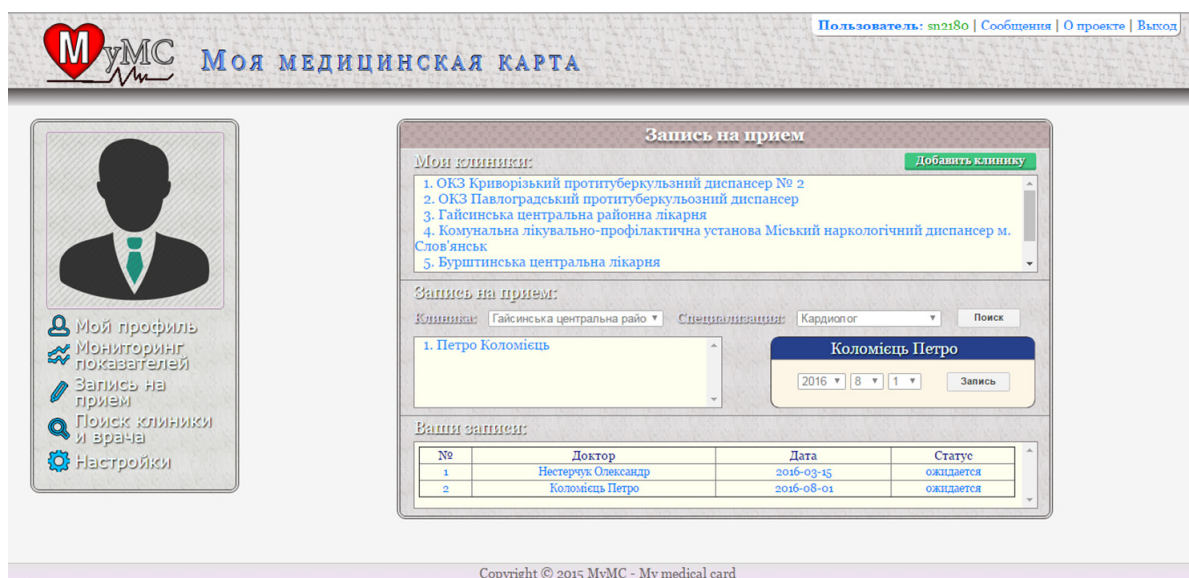


Рис. 5. Режим пацієнта (вкладка «Запись на прием»)

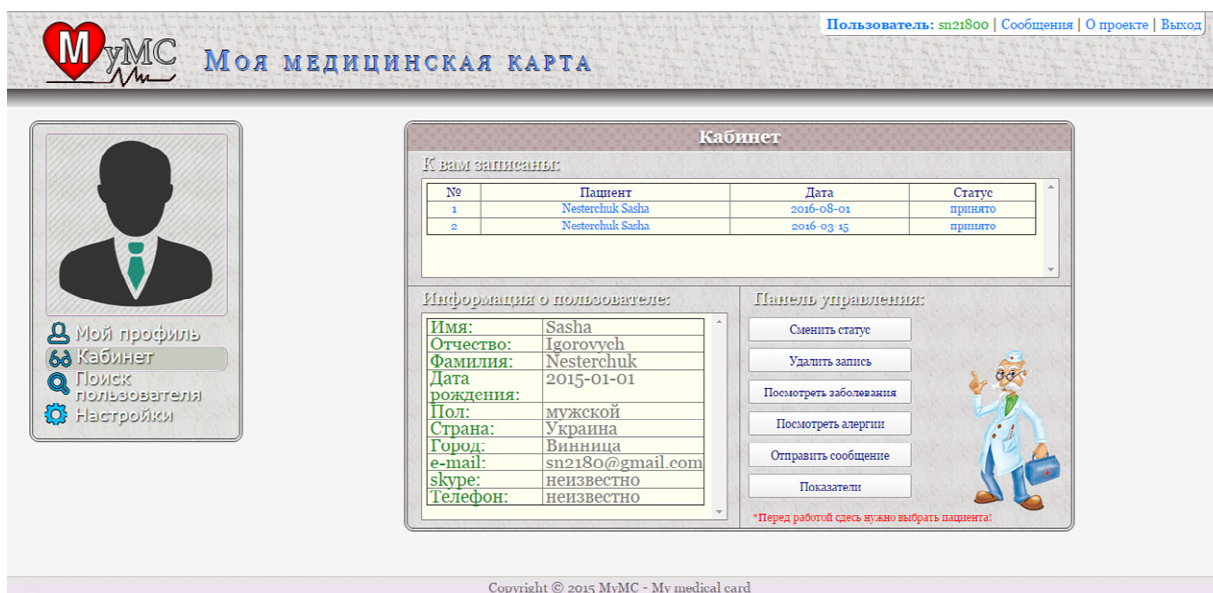


Рис. 6. Режим лікаря (вкладка «Кабинет»)

Інтерфейс та функції вкладок «Мой профиль» та «Настройки» є схожим по своєму змістові з інтерфейсом аналогічних вкладок у режимі пацієнта. Вкладка «Поиск пользователя» дозволяє здійснити пошук будь-якого користувача системи та переглянути його профіль. Крім того, в системі є можливість здійснювати дистанційне спілкування лікаря з пацієнтом (рис. 7), що дозволяє зробити більш доступним медичне обслуговування і значно скорочує часові витрати пацієнта на запис на прийом до лікаря, вистоювання в чергах під кабінетом тощо.

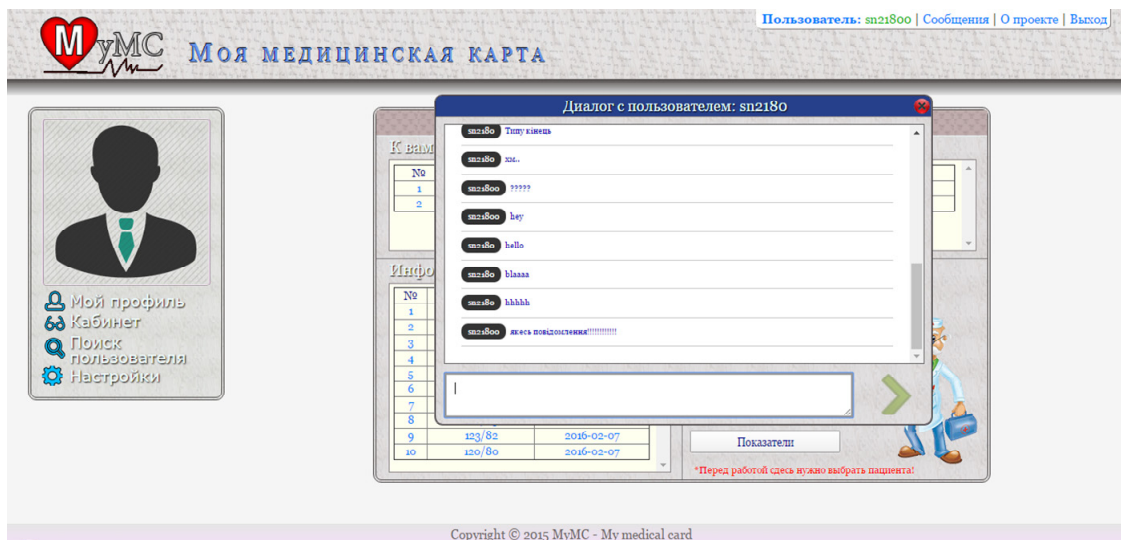


Рис. 7. Діалогове вікно для дистанційної комунікації лікаря з пацієнтом

Висновки

Таким чином, на основі наведеного вище можливо відзначити, що розроблений Web-додаток «My Medical Card» є зручним та ефективним сервісом для дистанційного консультування пацієнтів закладів охорони здоров'я, в якому розміщені особисті кабінети пацієнтів та лікарів з можливістю перегляду інформації про особисті контактні дані, фізіологічні параметри, основні показники стану здоров'я в режимі телемоніторингу, що дозволяє в цілому покращити доступність надання медичних консультацій.

В подальшому, для розвитку даного напрямку доцільною є розробка мобільних додатків, які сумішали б функції моніторингу основних показників стану здоров'я пацієнта з можливістю проведення одночасного дистанційного медичного консультування для підтримання належного рівня стану здоров'я в динаміці.

В цілому ж, слід зазначити, що напрямок дистанційного медичного обслуговування тільки набирає свого розвитку на теренах України і потребує подальшої плідної співпраці вчених-науковців та фахівців-практиків.

Література

1. Емелин И.В. Концепция построения открытых медицинских информационных систем / И. В. Емелин, Ю. Л. Перов, Ю.С. Серегин // Клинический вестник. – 2002. – № 1. – С. 147–156.
2. Емелин И.В. Интеграция стандартов медицинской информатики / И.В. Емелин // Клинический вестник. – 2000. – № 4. – С. 68–76.
3. Качмар В. О. Інформаційні технології в стандартизації та організації медичної реабілітації за методом проф. Козьякіна / Качмар В.О., Качмар О.О. – Львів : Папуга, 2007. – 104 с.
4. Мацуга О.М. Інформаційна технологія обробки неоднорідних медичних даних для підтримки прийняття рішень під час діагностики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.06 / О.М. Мацуга – Дніпропетровськ, 2007. – 18 с.
5. Яремко С.А. Впровадження інформаційних систем в організаційно-управлінські структури медичних закладів / С.А. Яремко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 6 (207). – С. 237–242.
6. Нечипоренко Ю.Л. Системи підтримки електронних медичних карток / Ю.Л. Нечипоренко // Запорожский медицинский журнал. – 2013. – № 1(76). – С. 103–105.
7. Качмар В.О. Електронна медична карта пацієнта. Взаємосумісність та стандартизація / В.О. Качмар, А.І. Хвищун // Український журнал телемедицини та медичної телематики. – 2008. – Том 6. – № 1. – С. 79–84.
8. Web-платформа Microsoft «HealthVault» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.healthvault.com/>
9. Портал «MOBIMED» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mobimed.ru/>
10. Проект «ONDOC» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ondoc.me/health>

Надійшла 20.01.2017; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

Підп. до друку 03.03.2017. Ум. друк. арк. 18,45. Обл.-вид. арк. 15,91
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу "Вісник Хмельницького національного університету"

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
