

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 17

Частина 2

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 1 від 25 січня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Міщенко Т. М. ЗАХОДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА ЇХ МОНИТОРИНГ | 6 |
| Наконечна Т. В., Мастеляк Л. В. ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ МЕТОДІВ У СФЕРУ ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ..... | 12 |
| Олієвська М. Г. ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ..... | 16 |
| Осадчук І. В., Боліла С. Ю. ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СІМЕЙНИМИ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ В УКРАЇНІ..... | 20 |
| Павлова І. О. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ | 24 |
| Панасюк В. М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ..... | 29 |
| Паустовська Т. І. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ..... | 33 |
| Петрик І. В. ІНВЕСТУВАННЯ В АУТСОРСИНГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ: АКТУАЛЬНІСТЬ СЬОГОДЕННЯ..... | 39 |
| Плотнікова М. Ф. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ..... | 43 |
| Полятикін С.О. ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ | 47 |
| Петренко В. П., Псюк Р. М. МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ І ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... | 51 |
| Редько К. Ю. СПЕЦИФІКА ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗОН КИТАЮ ТА ЇХ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ЗОН..... | 57 |
| Рубан Т. С. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА..... | 61 |
| Sáiensus M. A. ROZWÓJ SYSTEMÓW LOGISTYCZNYCH W INNOWACYJNĄ GOSPODARCE..... | 65 |

| | |
|--|-----|
| Сас Л. С. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ..... | 70 |
| Серікова А. А. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ..... | 73 |
| Скупейко В. В. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 77 |
| Сотниченко В. М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... | 81 |
| Старинець О. Г. МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ..... | 87 |
| Стоянець Н. В. ІНСТИТУЦІЙНІ ПАСТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... | 92 |
| Стройко Т. В. ТУРИСТИЧНИЙ ДОСВІД В'ЄТНАМУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ..... | 96 |
| Сухоруков А. І., Сухорукова О. А. ІНСТИТУЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ..... | 100 |
| Трут О. О. СТРУКТУРА ВАРТОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ВИМІРЮВАННЯ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ..... | 104 |
| Халімон Т. М. ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИМІР..... | 108 |
| Хмарська І. А., Гришина Л. О. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО РОЗРОБЛЕННЯ ДЛЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ | 113 |
| Хомюк Н. Л. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ»..... | 117 |
| Cisko L. VPLYV PRÁVNÝCH NORIEM A EKONOMICKÝCH FAKTOROV NA PROCESY V NÁRODNOM HOSPODÁRSTVE..... | 121 |
| Чжан Минцзюнь ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ФИНАНСОВ..... | 125 |
| Швець Ю. О. РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКУ..... | 131 |

| | |
|---|-----|
| Шедяков В. Е. РЕФЛЕКСИВНЫЙ КОНТРОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД..... | 136 |
| Штогринець Н. В., Кускова В. Г. ОБ'ЄКТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ..... | 140 |
| Ядранський Д. Н. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПАТЕРНАЛІЗМУ В ДЕРЖАВАХ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ..... | 144 |
| Якубовський С. О., Ломачинська І. А., Хаддад К. Б. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ АВСТРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... | 148 |
| Ярема Л. В., Загора О. І. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ..... | 153 |
| Ясінецька І. А., Кушнірук Т. М., Лобанова О. П. СТВОРЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МІСТА ЗА ДОПОМОГОЮ ГІС-ТЕХНОЛОГІЙ..... | 158 |

Мищенко Т. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту і економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України

Mishenko T. M.
PhD in economics,
Department Audit and Economic Analysis
University of State Tax Service of Ukraine

ЗАХОДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА ЇХ МОНІТОРИНГ

INTERNAL CONTROL MEASURES AND THEIR MONITORING

Анотація. У статті розглянуто та доповнено класифікацію заходів внутрішнього контролю. Визначено завдання і суб'єкти постійного моніторингу та періодичної оцінки заходів внутрішнього контролю. Запропоновано порядок застосування заходів внутрішнього контролю операцій (процесів) та алгоритм їх моніторингу в бюджетних установах.

Ключові слова: заходи контролю, внутрішній контроль, моніторинг, оцінка.

Постановка проблеми. Проведення масштабних соціально-економічних реформ у державі нерозривно пов'язане з модернізацією управління фінансовими ресурсами та підвищенням ефективності їх використання. Досягнення цієї мети можливе за умови проведення послідовної політики, яка ґрунтується на вдосконаленні механізму внутрішнього фінансового контролю з урахуванням загальносвітових тенденцій його формування і функціонування в бюджетній сфері. Організація системи внутрішнього контролю європейського зразка потребує системної трансформації підходів до виокремлення його базових компонентів, а саме: середовища контролю, управління ризиками, заходів контролю, моніторингу та інформації й комунікації. При цьому запорукою результативності системи внутрішнього контролю є вибір достатніх та ефективних заходів контролю для попередження та виявлення причин порушень, що виникають у процесі управління державними фінансами та державною власністю, а також є дієвим засобом впливу для прийняття рішень щодо запобігання тим чи іншим порушенням фінансово-бюджетної дисципліни. Напрацювання щодо застосування в практичній площині заходів внутрішнього контролю свідчать про відсутність достатнього теоретико-методологічного підґрунтя для формування системи заходів контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та в підвідомчих бюджетних установах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням основних засад здійснення внутрішнього фінансового контролю в Україні та дослідженням проблем запровадження його базових компонентів у практичну діяльність бюджетних установ займалися вітчизняні науковці: Т.А. Бутинець,

Н.В. Виговська, Л.В. Дікань, Н.В. Синюгіна, Н.М. Хорунжак, О.О. Чечуліна та ін. Проте питання запровадження системних заходів контролю на основі їх класифікації та моніторингу залишаються поза увагою науковців та вимагають подальшого поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у розширенні науково обґрунтованої класифікації заходів внутрішнього контролю, яка б дала змогу глибше зрозуміти їх зміст, виявити специфічні особливості використання в дослідженні об'єктів контролю, а також сприяла моніторингу результативності

конкретного контрольного заходу та підвищенню ефективності системи внутрішнього контролю розпорядників бюджетними коштами та в підвідомчих бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заходами контролю є сукупність запроваджених в установі управлінських дій, які здійснюються керівництвом усіх рівнів та працівниками для впливу на ризики, щоб досягти мети та стратегічних цілей установи [4]. Здійснюються заходи контролю на всіх рівнях діяльності установи щодо усіх функцій і завдань та включають відповідні правила, процедури, технічні прийоми, механізми виконання вказівок і доручень керівництва.

Кожна бюджетна установа повинна запроваджувати та підтримувати такі заходи внутрішнього контролю, які б забезпечували рівень ризиків, який не перевищує попередньо визначений допустимий рівень («ризик-апетит»). Розуміння класифікації заходів внутрішнього контролю є не тільки перспективним напрямом розвитку теорії контролю, а й найважливішою умовою його раціональної організації та результативності функціонування.

Аналіз розробок вітчизняних науковців та змісту організаційних регламентів внутрішнього контролю бюджетних установ щодо заходів контролю свідчить про використання, як правило, класифікаційних ознак: час здійснення і характер контрольних дій. Такий підхід значно звужує можливість реалізації функцій внутрішнього контролю, водночас суттєво обмежує їх вибір відповідно до специфіки об'єкта та повноважень суб'єкта контролю.

На підставі вивчення міжнародних стандартів внутрішнього контролю, зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури вважаємо доцільним розширити класифікацію заходів внутрішнього контролю за такими ознаками: організаційним характером, способом регулювання, об'єктами контролю та способами використання спеціальних прийомів контролю, періодичністю проведення (рис. 1).

Заходи попереднього контролю передують прийняттю управлінського рішення чи здійсненню операції, процесу; заходи поточного контролю здійснюються в процесі виконання управлінського рішення, процесу чи проведення операції; заходи подальшого контролю здійснюються після виконання управлінського рішення, операції чи процесу.

За характером контрольних дій заходи контролю поділяються на:

– превентивні – спрямовані на обмеження можливості виникнення ризику, помилок, відхилень чи інших небажаних наслідків (підбір кадрів на посади з матеріальною відповідальністю, процедури візування, погодження та затвердження);

– директивні – впливають на поведінку персоналу для забезпечення досягнення конкретного результату (заходи розподілу обов’язків та повноважень, встановлення режиму доступу до матеріальних цінностей, інформаційних ресурсів);

– виявляючі – перевіряють результати після виконання управлінського рішення, операції чи виникнення події, у тому числі виявляють відхилення чи небажані наслідки (інвентаризація, перевірка ведення складського обліку, дотримання порядку прийому та зберігання матеріальних цінностей на складах);

– коригуючі – призначені для усунення відхилень чи небажаних наслідків, зменшення кількості ризиків помилок чи втрат (ротація персоналу, захист приміщень від несанкціонованого доступу до активів і бухгалтерських записів; санкціонування доступу до комп’ютерних програм та файлів із даними) [5, с. 45].

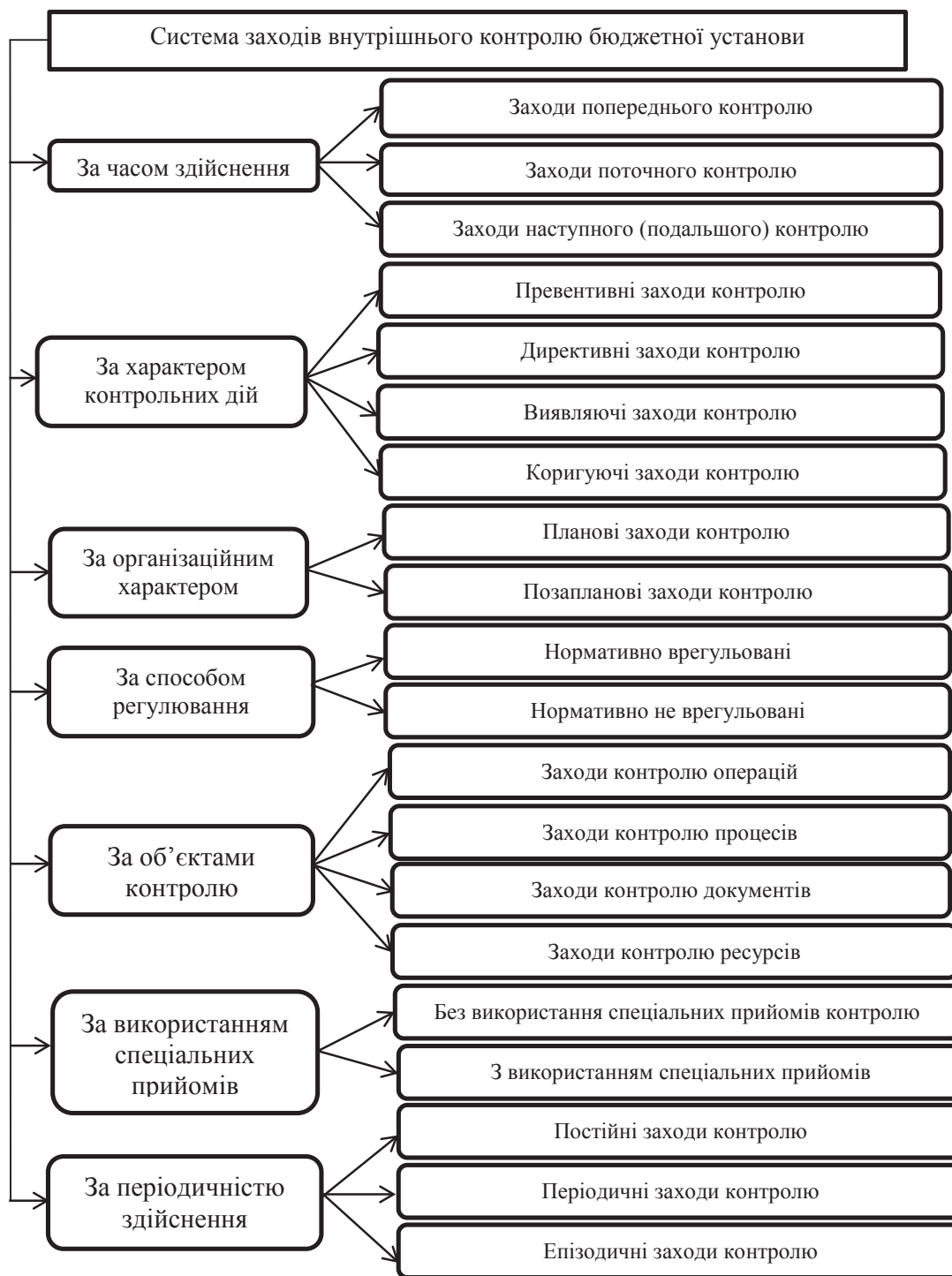


Рис. 1. Система заходів внутрішнього контролю бюджетної установи

За організаційним характером доцільно виокремити планові та позапланові заходи внутрішнього контролю. До планових необхідно віднести заходи, затверджені планами, графіками проведення контрольних заходів у бюджетній установі (інвентаризації, обстежень, оглядів, спостережень), а до позапланових – заходи, які не включені до відповідних планів і здійснюються за дорученнями ініціаторів призначеними особами в межах їх компетенції та повноважень (у разі виявлення крадіжок, псування матеріальних цінностей, звільнення посадових осіб, відповідальних за їх збереження, тощо)

За способом регулювання заходи внутрішнього контролю необхідно поділяти на нормативно врегульовані (їх проведення регулюється зовнішніми нормативними актами (інвентаризація готівки в касі установи, візування касових документів із видачі готівки та її оприбуткування, реєстрація видаткових та прибуткових касових ордерів)) та заходи, проведення яких регулюється внутрішніми наказово-розпорядчими документами установи.

Доцільним убачається поділ заходів внутрішнього контролю залежно від об'єктів дослідження на:

– заходи контролю операцій – спрямовані на операції до та після їх проведення, що пов'язані з використанням фінансових та матеріальних ресурсів бюджетної установи;

– заходи контролю процесів – забезпечують дотримання встановлених параметрів під час проведення (виконання) певного процесу (наприклад, у процесі закупівель за державні кошти мають бути визначені заходи контролю, які забезпечують дотримання вимог щодо визначе-

них технічних критеріїв до предмету закупівлі; вибір процедури закупівлі; укладання договору; прийняття рішення про авансування; постачання; здійснення оплати та бухгалтерського обліку; контроль якості, отриманих товарів, робіт, послуг);

– заходи контролю документів передбачають використання санкцій (дозволів) на здійснення господарської операції, що є обов'язковим реквізитом будь-якого первинного документа. Відомо, що кожний первинний документ повинен бути підписаним відповідальною особою, яка має повноваження здійснювати відповідну господарську операцію або її контролювати;

– заходи контролю ресурсів спрямовані на закріплення відповідальності за збереження і використання ресурсів, що зменшує ризик їх втрати чи неправильного використання (наприклад, укладання договорів про матеріальну відповідальність, видача довіреностей, встановлення режимів доступу до інформаційних ресурсів тощо). Особливе місце в комплексі заходів внутрішнього контролю ресурсів належить інвентаризації, яка забезпечує фізичну безпеку активів установи.

Періодичність здійснення заходів внутрішнього контролю зумовлює їх поділ на такі види: періодичні, систематичні, епізодичні.

Періодичні заходи контролю проводяться через визначені контролюючими суб'єктами проміжки часу. Така періодичність встановлюється ініціатором проведення заходів контролю (наприклад, періодичний підрахунок і порівняння сум, відображених в облікових записях, порівняння результатів фізичної інвентаризації



Рис. 2. Загальна схема застосування заходів внутрішнього контролю здійснення господарської операції (процесу)

готівкових коштів, цінних паперів та запасів з обліковими записами).

Систематичні заходи внутрішнього контролю здійснюються постійно протягом усього періоду функціонування об'єкта контролю за фактами господарської діяльності, що відбуваються постійно.

Епізодичні заходи внутрішнього контролю передбачають здійснення контрольних дій у разі необхідності перевірки певних фактів діяльності у визначений суб'єктом контролю термін. Наприклад, це може бути раптове обстеження, огляд будь-якого об'єкта контролю. Крім того, їх проводять за фактами господарської діяльності установи, які відбуваються епізодично, час від часу, проте на момент здійснення потребують контролю.

Бюджетні установи повинні дотримуватися балансу використання різних заходів контролю, при цьому рішення щодо балансу визначається вищим керівництвом та керівниками структурних підрозділів бюджетної установи залежно від видів ризиків та їх впливу, а також з урахуванням доцільності використання можливих альтернатив. Загальна схема використання заходів внутрішнього контролю під час здійснення господарської операції (процесу) показана на рис. 2.

Більшість заходів контролю здійснюється відповідно до законодавства та інших нормативно-правових актів (наприклад, інвентаризації, подвійний підпис на фінансових документах, правова та антикорупційна експертиза, перевірки якості товарів, робіт та послуг, контроль виконавської дисципліни тощо). Решта заходів контролю залежно від обраних способів реагування на ризики запроваджується керівниками самостійно або за рішенням керівника вищого рівня чи забезпечувального органу. Здійснення заходів контролю має бути підтверджене документально і в подальшому досліджується під час проведення внутрішніх аудитів.

Доповнена класифікація заходів внутрішнього контролю сприятиме поліпшенню змісту внутрішнього контролю, усуненню недоліків наявних класифікацій та в результаті дасть можливість більш детально та глибоко вивчати теоретичні питання з максимальним наближенням до практичної діяльності. Водночас стане запорукою ефективності моніторингу результативності заходів внутрішнього контролю, який забезпечує оцінку якості та коригування системи контрольних заходів у розпорядників бюджетними коштами та їх підвідомчих установах. Результати оцінки Державною аудиторською службою України організації та функціонування внутрішнього контролю в розрізі його елементів свідчать, що 71% органів державної влади звітують про наявність постійного моніторингу та періодичних оцінок заходів внутрішнього контролю, запроваджених у своєму закладі та підвідомчих бюджетних установах [3]. Проте в переважній більшості це не підтверджується даними розроблених внутрішніх розпорядчих документів, що свідчить про недостатність розуміння значущості моніторингу заходів внутрішнього контролю і внесення в них відповідних адекватних змін у міру необхідності для забезпечення подальшої ефективності їх реалізації.

У наукових словниках моніторинг визначається як безперервне стеження за яким-небудь процесом для виявлення його відповідності бажаному результату, а також прогнозування та запобігання критичним ситуаціям [1] або як спеціальна підсистема системи управління, пов'язана з отриманням та аналізом інформації щодо певного об'єкта управління. По суті, моніторинг – це система збору/ресстрації, зберігання та аналізу невеликої кількості ключових (явних або непрямих) ознак/параметрів

опису даного об'єкта для винесення судження про поведінку/стан даного об'єкта у цілому [2].

У «Методичних рекомендаціях з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах» визначено, що моніторинг заходів внутрішнього контролю – це процес нагляду виконання заходів контролю та оцінка їх якості за результатами реалізації [4]. Моніторинг внутрішнього контролю в бюджетній установі полягає у здійсненні постійного моніторингу та періодичної оцінки.

Постійний моніторинг здійснюється у ході щоденної/поточної діяльності установи та передбачає управлінські, наглядові та інші дії керівників усіх рівнів та працівників установи під час виконання ними своїх обов'язків для визначення та коригування відхилень [4]. Важливим обов'язком управлінського персоналу є моніторинг внутрішнього контролю на безперервній основі, який включає перевірку його функціонування згідно з визначеними завданнями і цілями і внесення належних змін відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування бюджетної установи. Моніторинг заходів контролю може включати такі види діяльності, як перевірка управлінським персоналом вчасності та повноти виконання затверджених планів контрольних заходів бюджетної установи на рік, дотримання графіків проведення окремих контрольних заходів протягом поточного року, виконання працівниками контрольних функцій, указаних у посадових інструкціях.

Якщо реалізація одного заходу контролю передбачає декілька виконавців, усі вони мають бути визначені, причому для кожного доцільно розмежувати сфери відповідальності та встановити, хто зі співвиконавців та на якому етапі не забезпечив його реалізацію.

Періодична оцінка передбачає проведення оцінки виконання окремих функцій, завдань на періодичній основі та здійснюються працівниками, які не несуть відповідальності за їх реалізацію, та/або підрозділом внутрішнього аудиту установи для більш об'єктивного аналізу результативності системи внутрішнього контролю [4].

Під час проведення періодичної оцінки доречним є використання таких категорій:

- економічність – мінімізація затрат на проведення заходів контролю;
- ефективність – максимізація результатів заходів контролю за певного обсягу затрат на їх проведення;
- результативність – максимізація наслідків заходів контролю в контексті досягнення ними мети.

Такий підхід до оцінки відповідає «Концепції трьох «Е» (economy, efficiency and effectiveness), яка передбачає, що економічність зосереджена на мінімальному використанні ресурсів, тоді як ефективність – це співвідношення між результатами і затратами, а результативність складається з двох частин: перша стосується досягнення цілей заходів контролю, а друга дає відповідь на питання, чи можна віднести зміни, які відбулися, до результатів цих заходів. Наприклад, якщо завданням внутрішнього контролю дебіторської заборгованості є її зниження, то чи є суттєве зниження результатом заходів внутрішнього контролю або це результат загального поліпшення фінансового стану дебіторів?

Таким чином, для проведення періодичної оцінки заходів контролю важливим є спрямування процесу дослідження на економічність, ефективність або результативність або навіть одночасно на всі чи декілька із зазначених категорій.

Моніторинг заходів контролю виконує стимулюючу роль, вимагаючи від осіб, відповідальних за реалізацію

Завдання, об'єкти та суб'єкти моніторингу заходів внутрішнього контролю

| Елементи | Постійний моніторинг | Періодична оцінка |
|----------|--|---|
| Завдання | – нагляд за фактичним виконанням заходів контролю відповідно до затверджених планів, графіків; – контроль виконання заходів так, як це планувалося (дотримання термінів, суб'єктів тощо); – нагляд за дотриманням порядку документування результатів заходів контролю та оперативного інформування керівництва | – визначення корисності, ефективності, результативності, впливу та сталості наслідків реалізації заходів контролю; – аналіз досягнення встановлених цілей заходів контролю; – коригування планів та графіків проведення заходів контролю надання пропозицій щодо подальших рішень із підвищення результативності заходів контролю |
| Об'єкти | – процедури, дії, засоби, операції, поточна діяльність у рамках реалізації заходів контролю | – результати, наслідки, вплив, економічність, ефективність та результативність заходів контролю |
| Суб'єкти | керівники всіх рівнів та працівників бюджетної установи, яким визначено обов'язки щодо моніторингу заходів контролю | призначені керівництвом посадові особи або підрозділ внутрішнього аудиту |

визначених заходів, конкретних дій та кроків, спрямованих на їх практичне впровадження, тим самим забезпечує такі основні цілі:

- підвищує результативність заходів контролю;
- стимулює осіб, відповідальних за реалізацію визначених заходів, до практичного їх виконання;
- оцінює систему внутрішнього контролю бюджетної установи.

Для ефективної організації моніторингу заходів внутрішнього контролю бюджетної установи важливим є поєднання системного та процесного підходів.

Системний підхід передбачає виокремлення основних елементів: суб'єкта й об'єкта моніторингу. Процесний підхід передбачає розгляд моніторингу як серії послідов-

них, безперервних, взаємозалежних дій, спрямованих на виконання його завдань.

Під об'єктами маються на увазі заходи, на які спрямовані постійний моніторинг та періодична оцінка, а під суб'єктами – працівники бюджетної установи, які їх здійснюють (табл. 1).

Завданнями моніторингу заходів внутрішнього контролю є не тільки виявлення невідповідностей та концентрування уваги на формальному виконанні заходів, а також аналіз результативності, ефективності та економічності цих заходів, засвоєння певних уроків на підставі виявлених відхилень. При цьому постійний моніторинг необхідно розглядати як збирання даних та відслідковування процесу відповідно до об'єктивно вимірюваних

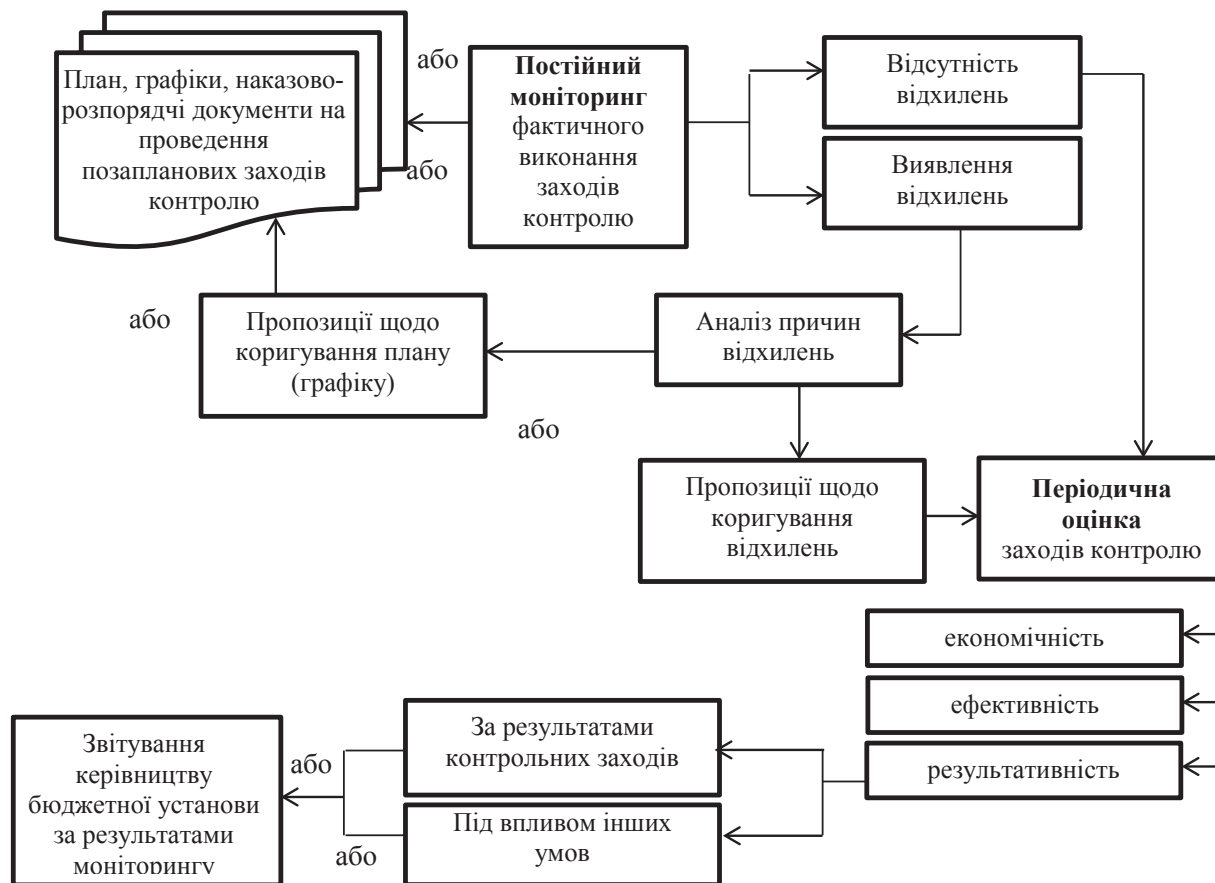


Рис. 3. Загальний алгоритм процесу моніторингу заходів внутрішнього контролю бюджетної установи

показників результативності для виконання встановлених завдань і цілей заходів контролю, а періодичну оцінку – як аналітичну процедуру визначення корисності, ефективності та результативності заходу контролю, який має на меті вдосконалення певної операції процесу або напряду діяльності бюджетної установи.

Загальний алгоритм процесу моніторингу заходів внутрішнього контролю бюджетної установи показано на рис. 3.

За результатами проведеного моніторингу контрольних заходів обов'язковим є інформування керівництва бюджетної установи, періодичність та порядок якого встановлюється бюджетною установою. При цьому періодичність та ступінь узагальнення інформації залежатимуть від рівнів керівництва бюджетної установи. Так, для керівників нижчого та середнього рівнів управління звітування може здійснюватися за кожним заходом контролю з деталізацією виявлених порушень, причин їх виникнення та відповідальних осіб, а для керівництва вищого рівня управління така інформація повинна бути більш узагальноною, мати аналітичний характер, містити пропозиції щодо усунення виявлених порушень та пода-

ватися за певні звітні періоди або на вимогу керівництва в оперативному порядку.

Висновки. Отже, ефективність системи внутрішнього контролю бюджетної установи напряду залежить від правильної організації заходів контролю та моніторингу їх якості. При цьому належну увагу необхідно приділити відбору заходів контролю з урахуванням об'єктів дослідження для уникнення дублювання контрольних дій різними суб'єктами контролю. Вирішення вказаної проблеми напряду залежить від використання науково обгрунтованих підходів до класифікації заходів контролю, розроблення практико-орієнтованих методик їх організації та проведення. Запропонований перелік ознак класифікації заходів контролю не є вичерпним, проте вищевказана доповнена класифікація сприятиме вдосконаленню понятійного апарату внутрішнього контролю в частині його розподілу, сприятиме моніторингу відхилень порядку та якості виконання, забезпечить їх результативність і, як наслідок, суттєво підвищить ефективність усієї системи внутрішнього контролю у розпорядників бюджетних коштів та їх підвідомчих установах.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2009. 1736 с.
2. Державне управління: словник-довідник / В.Д. Бакуменко (кер. творч. кол.), Д.О. Безносенко, І.М. Варзар та ін.; за заг. ред. В.М. Князева, В.Д. Бакуменка. Київ: УАДУ, 2002. 228 с.
3. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2016 рік. / Державна аудиторська служба України. Київ, 2017. 66 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF12080.html 11.
5. Практичні вказівки щодо впровадження фінансового управління і контролю та посилення управлінської підзвітності (відповідальності) в органах державної влади України / Я. ван Тайнен та ін. Київ: Європейський інститут державного управління та аудиту, 2015. 57 с.

Анотація. В статтю розглянута і доповнена класифікація внутрішнього контролю. Визначені задачі і суб'єкти постійного моніторингу і періодичної оцінки внутрішнього контролю. Предложено порядок застосування заходів внутрішнього контролю операцій (процесів) і алгоритм їх моніторингу в бюджетних установах.

Ключевые слова: заходи контролю, внутрішній контроль, моніторинг, оцінка.

Summary. The article considers and completes the classification of internal control measures. Defined tasks and subjects of constant monitoring and periodic evaluation of internal control measures. The order of application of measures of internal control of operations (processes) and algorithm of their monitoring in budgetary institutions is offered.

Key words: control measures, internal control, monitoring, evaluation.

Наконечна Т. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»
Мастеляк Л. В.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Nakonechna T. V.
*Ph. D., Associate Professor of the Department of Marketing and Logistics
National University «Lviv Polytechnic»*
Mastelyak L. V.
*Student of the Department of Marketing and Logistics
National University «Lviv Polytechnic»*

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ МЕТОДІВ У СФЕРУ ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ

IMPLEMENTATION OF MARKETING AND LOGISTICS METHODS IN THE SPHERE OF HOUSEHOLD WASTE MANAGEMENT

Анотація. У статті розглянуто маркетингові та логістичні заходи у сфері поводження з побутовими відходами та зазначено необхідність переорієнтації національної економіки на біоекономіку на державному та регіональному рівнях. Виділено основні суб'єкти (ініціативні групи) у сфері боротьби з відходами та показано основні маркетингові та логістичні заходи щодо екологічного розвитку. Зазначено необхідність розроблення національної екологічної стратегії та перехід до біоекономіки через застосування масштабного та комплексного підходів.

Ключові слова: маркетингові та логістичні заходи, побутові відходи, біоекономіка, система, екологія, утилізація.

Постановка проблеми. Серед головних загроз людству є проблема екологічної безпеки, яка зростає і набуває потужності із розвитком науково-технічного прогресу, тому світова практика виробництва, логістики, маркетингу спрямована на зменшення, утилізацію чи рециклінг відходів. Важливу роль відіграє переорієнтація національних економік на біоекономіку, яка несе за собою стратегічні та тактичні дії на державному та регіональному рівнях. Також до цього процесу необхідно залучати ініціативні групи, які допоможуть досягнути ефекту в боротьбі з відходами на місцевому рівні. Українська економіка не є екологічно орієнтованою, але місцеві ініціативні групи все більше піднімають це питання та намагаються вирішити проблему, яка завдає шкоди їхньому життю та здоров'ю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні світові тенденції, новини та інновації спрямовані на збереження природної системи та відновлення вже втрачених її елементів, що зумовлене життєдіяльністю багатьох поколінь людства. Чим більше відбувається природних руйнувань, тим більше науковців і практиків сідають за «круглий» стіл. Україна також разом зі світовими тенденціями впроваджує на своїх теренах таку практику: утворюється все більше підприємств, органів, служб, громадських організацій у сфері захисту екології, все більше проводяться конференції, зустрічі та інші публічні розмови на тему збереження природної системи. До вітчизняних науковців, які здійснюють окремі методологічні розробки у сфері екологічного маркетингу, належать: Б.М. Данилишин [1], М.І. Долішній [2], І.М. Вахович [3], А.М. Вічевич [4], І.І. Дідович [4], О.В. Садченко [5], С.К. Харічков [5], О.О. Веклич [6], О.В. Шубравська [7].

Хоча всі науковці стверджують про необхідність оптимізації процесів утилізації відходів, маркетинговий та логістичний підходи у цій сфері використовуються вкрай

рідко, тому виникає необхідність обґрунтувати економічну доцільність їх використання, а також показати значущість переходу економіки держави на біоекономіку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Орієнтація на зміну екологічної свідомості громадян є одним зі стратегічних рішень в біоекономіці. Завдяки використанню інструментів маркетингу та їх застосуванню в екологічній сфері можна вирішити не тільки можливі загрози, але й сприяти утворенню нових бізнес-стратегій, моделей та напрямів діяльності. Оскільки екологічна загроза торкнулася території України, її необхідно виносити на перший план та застосувати негайні дії та заходи у сфері боротьби із відходами.

Мета статті полягає у конкретизації завдань щодо переорієнтації загальної економіки та регіонів, щоб долучати ініціативні групи, відповідним чином їх стимулювати для одержання конкретного економічного та соціального ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з останніми дослідженнями у боротьбі з відходами, громадяни України порівняно з європейцями й американцями займають пасивну позицію. Щоб сортування і переробка відходів в Україні дала свої результати, необхідно, щоб були задіяні у цьому громадяни, органи державної і місцевої влади, бізнес. Більшість заходів і підтримка у цьому напрямі повинні йти від держави загалом, тому на рис. 1 представлено, як повинна змінюватися економіка, регіони та які вимоги повинна задовольняти.

Вирішення цих проблем потребує активного державного втручання в ініціювання еколого-інноваційних перетворень. Зокрема, необхідно сформулювати механізм стимулювання природокористування на інноваційній основі, що сприятиме створенню нових екологічно чистих технологій. Одним із напрямів стимулювання інноваційно орі-



Рис. 1. Перетворення на рівні економіки і регіону у сфері боротьби з побутовими відходами

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Основні суб'єкти фізичного накопичення та перетворення побутових відходів

| № п/п | Суб'єкти | Характеристика |
|-------|--|---|
| 1. | Утворювачі відходів | До них належать усі мешканці території України незалежно від національності, статусу чи виду діяльності. Тобто, це фізичні та юридичні особи. |
| 2. | Пункти збору | Всі «точки» та відповідно облаштовані місця збору відходів за видами матеріалу, кольору, ваги, властивостей і т. д. |
| 3. | Підприємства із рециклінгу (переробки) | Установи, які повторно використовують певний вид відходів або переробляють чи правильно утилізують. |
| 4. | Споживачі вторинної продукції | Це фізичні, юридичні особи, які у своїх технологіях чи інших цілях можуть і використовують продукцію із вторинної сировини. |

Таблиця 2

Заходи стимулювання суб'єктів у сфері екологічного розвитку

| № п/п | Суб'єкти | Характеристика заходів стимулювання |
|-------|---------------------|---|
| 1. | Утворювачі відходів | 1. Проведення дослідження щодо наявності умов для здійснення сортування, причинно-наслідкових зв'язків під час сортування відходів на місцях. 2. Проведення роз'яснювальних, інформативних і навчальних робіт із мешканцями, організація окремих днів навчання (наприклад, мобільний додаток Let's do it, Ukraine, розробленням якого займається компанія GoIT, має дві функції: зареєструватися на прибирання (долучитися до процесу) та зареєструвати прибирання (самостійно створити локацію), що дасть змогу якісно координувати процес прибирання відходів на території України та побачити, куди здати певні відходи). 3. Створення стимулюючих заходів для мешканців (заохочувальних призвів, конкурсів, окрема плата чи допомога активним мешканцям по дому тощо). 4. Створення контролюючих органів над сортуванням відходів (наприклад, у Японії існує спеціальна поліція, яка займається контролюванням і покаранням мешканців, які не здійснюють сортування відходів). |

| | | |
|----|---------------------------------------|---|
| 2. | Пункти збору | <ol style="list-style-type: none"> 1. Підтримка з боку місцевих органів щодо пошуку місця й облаштування таких пунктів, юридична і консалтингова допомога. 2. Заохочувальні заходи для суб'єктів, що організують такі пункти (зменшення податків або інші пільгові умови, наприклад надання транспорту для перевезення вже відсортованих відходів, винагорода працівників пункту збору). 3. Допомога в інформуванні громадян про наявність таких пунктів (наприклад, в Україні є Інтернет-сайти, де збирається інформація про наявність таких пунктів збору. Так, видання «Велика епоха» розробило всеукраїнський сервіс інтерактивних мап «Куди здати відходи». У ньому можна вибрати мапу, де позначено пункти прийому різних видів відходів для таких міст: Київ, Харків, Дніпро, Львів, Одеса, Полтава) [10]. |
| 3. | Підприємства з рециклінгу (переробки) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення дослідження і формування таких підприємств у кластери чи промислові парки (міста) в однакових чи різних сферах для активної взаємодії й обміну інформацією. 2. Стимулювання з боку держави таких підприємств (надання пільг як для підприємства, так і для їхніх працівників). 3. Стимулювання переробки відходів через ЗМІ (інформаційна підтримка). 4. Проведення дослідження і формування самого ринку вторинної сировини і продукції, їх поширення (створення соціальних роликів). 5. Налагодження взаємозв'язків між виробниками і споживачами вторинної продукції. 6. Розроблення відповідного маркування для продукції із вторинної сировини. |
| 4. | Споживачі вторинної продукції | <ol style="list-style-type: none"> 1. Інформування населення про наявність такої продукції, стимулювання її продажів, а також формування «тренду» у свідомості споживачів про споживання вторинної продукції (рекламні ролики з відомими людьми, пости відеоблогерів). 2. Створення маркетингового комплексу навколо вторинної продукції. 3. Долучення споживачів із боку підприємств (їх навчання і консультування) до виготовлення вторинної продукції чи використання відходів для формування інтер'єру, засобів декору чи практичних речей. 4. Використання вторинної продукції в енергоефективності (в Україні діє online-сервіс для пошуку енергоаудиторів «Джоуль», за допомогою якого можуть знайти досвідченого спеціаліста зі свого міста, який допоможе провести енергетичний аудит помешкання та підготувати детальний план упровадження енергоефективних заходів [11]. |



Рис. 2. Можливий ефект від переорієнтації на біоекономіку

Джерело: розроблено автором

ентованого природокористування є екологічна реструктуризація національної економіки шляхом удосконалення техніко-технологічних процесів, перехід на біоекономіку та впровадження принципів нових еколого-безпечних засобів виробництва, застосування прогресивних способів і методів очищення виробничих відходів [8].

Активно політику біоекономіки застосовує Фінляндія, яка завдяки розробкам целюлозними і паперовими фабриками знизилася витрати на енергоспоживання до 2 млн. євро на рік (використання відходів як біоенергії), широко застосовуються такі технології, як рекуперация і комбіноване спалювання вторинного відновлюваного енергетичного палива, яке збільшує енергоефективність і знижує кількість шкідливих викидів. Загалом для Фінляндії біоекономіка приносить річну продуктивність у 100 млрд. євро, зростання експорту, 100 тис. нових робочих місць і збільшення добробуту [9].

Для того щоб схема перетворення на рівні економіки і регіону у сфері боротьби із відходами працювала, необхідно долучати до співпраці всіх можливих суб'єктів (табл. 1), які починаючи із місцевого рівня допоможуть переорієнтувати свідомість самих громадян, а потім і досягнути ефекту на загальнонаціональному рівні.

Такі суб'єкти (ініціативні групи) сфери екологічної безпеки є рушієм її змін. На даний момент екологічна свідомість більшості українців знаходиться на низькому рівні, тому для високої ефективності впровадження діяльності щодо боротьби з відходами необхідно здійснювати активну заохочувальну діяльність, тобто заходи стимулювання щодо ініціативних груп у сфері екологічного розвитку (табл. 2).

Якщо втілити ці заходи у життя діяльність усіх ініціативних груп із переробки чи повторного використання відходів, це може принести неабиякий економічний і соціальний ефект (рис. 2).

Проте розроблення національної екологічної стратегії та перехід до біоекономіки потребують масштабного та

комплексного підходу, використання найбільш повного спектру параметрів, а не покладатися на локальні ініціативи.

Зміна параметрів вимагає різного рівня матеріально-технічних рішень, які можуть бути диференційовані на чотирьох рівнях [12]:

- Стратегічні рішення, пов'язані з кількістю, місцем і потенціалом підприємств – перевізників відходів, підприємств – переробників відходів, місцем складування та захоронення відходів.

- Комерційні рішення на пошук продуктів вторинної переробки відходів, субпідрядних процесів рециклінгу відходів та розподілу готової продукції. Це створення структури торгових зв'язків між компанією-переробником та її постачальниками, дистриб'юторами і клієнтами.

- Оперативні рішення з питання про терміни виробництва з ресурсоцінної сировини і розподілу, переклад торговельних зв'язків на окремі потоки вантажів і визначення швидкості обертання інвентаризації на складах.

- Функціональні рішення, що стосуються управління матеріально-технічними ресурсами для рециклінгу відходів.

Висновки. Сьогодні важливо використовувати маркетингові інструменти під час проведення роз'яснювальної роботи серед населення щодо інституцій, які організують додаткове сортування, реалізацію чи переробку відходів, тобто пунктів збору та підприємств із рециклінгу (переробки). При цьому виникає необхідність створення такого механізму управління програмою поводження з відходами, який би поєднував ринкові закономірності і регулюючий вплив державного управління. Цей механізм повинен забезпечити гнучке й ефективне регулювання процесів використання обмежених фінансових ресурсів і сприяти рішенню комплексу вкрай актуальних завдань збереження і розвитку економічного та інтелектуального потенціалу міста, регіону, країни.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. 256 с.
2. Долішній М.І., Шевчук Я.В. Територіальна суспільна система як об'єкт дослідження регіональної економіки України. Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Регіональні суспільні системи. 2004. Вип. 3. С. 3–14.
3. Вахович І.М., Бодак І.В. Продовольча безпека України: регіональний вимір: монографія. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 332 с.
4. Екологічний маркетинг: навч. посіб. / А.М. Вічевич, Г.В. Вайданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович. Львів: ДЛІТУ, 2002. 248 с.
5. Садченко О.В., Харічков С.К. Маркетинг екологічно спрямованої інноваційної діяльності. Проблеми управління інноваційним підприємством екологічного спрямування; за заг. ред. О.В. Прокопенко. Суми: Університетська книга, 2007. С. 225–233.
6. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні. К.: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. 88 с.
7. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. Економіка України. 2005. № 1. С. 36–42.
8. Горбач Л.М. Екологічні інновації як визначальний елемент нової моделі природокористування. Економіка природокористування і охорони довкілля. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/epod_2013_2013_16.
9. Економічні новини України «Переробка сміття як бізнес». URL: <http://money-news.te.ua/2015/03/28/pererobka-smittya-yak-biznes/>.
10. Всеукраїнський сервіс інтерактивних карт «Куди здати відходи» / Велика епоха. URL: <http://www.epochtimes.com.ua>.
11. Online-сервіс для пошуку енергоаудиторів «Джоуль». URL: <http://joule.pro>.
12. Магейчик В.П., Смешек В.О. Застосування логістичних підходів в системі поводження з відходами транспортного підприємства. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2011. Вип. 8.

Анотація. В статті розглянуті маркетингові та логістичні заходи в сфері управління побутовими відходами та вказана необхідність переорієнтації національної економіки на біоекономіку на державному та регіональному рівнях. Виділені основні суб'єкти (ініціативні групи) в сфері боротьби з відходами та показані основні маркетингові та логістичні заходи в сфері екологічного розвитку. Вказана необхідність розробки національної екологічної стратегії та переходу до біоекономіки через застосування масштабного та комплексного підходів.

Ключові слова: маркетингові та логістичні заходи, побутові відходи, біоекономіка, система, екологія, утилізація.

Summary. In the article, there are considered marketing and logistics activities in the field of household waste management and is noted the need to reorient the national economy in the bio-economy at state and regional levels, are selected core subjects (initiative groups) in the waste control sphere and is shown the main marketing and logistic measures for the field of ecological development. It is indicated the need for the development of the national ecological strategy and the transition to the bioeconomy through the using of large-scale and complex approach.

Key words: marketing and logistics activities, domestic (household) waste, bioeconomy, system, ecology, recycling (utilization).

УДК 330.3:336.5

Олієвська М. Г.
*кандидат економічних наук, доцент
Науково-дослідного фінансового інституту
Академії фінансового управління*

Olievska M. G.
*PhD (Economics), Associate Professor, Research,
Financial Institute of Academy of Financial Management*

ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

THE FINANCING OF EDUCATION IN THE CONTEXT OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL

Анотація. У статті розкрито актуальні проблеми фінансування освіти в контексті відтворення людського капіталу. Обґрунтовано, що вітчизняна система фінансування освіти не забезпечує підготовку фахівців відповідно до потреб ринку. Визначено низку проблем, які впливають на ефективність фінансування освіти державою, підприємствами та домогосподарствами. Запропоновано напрями поліпшення фінансування освіти в контексті відтворення людського капіталу в Україні.

Ключові слова: фінансування освіти, відтворення людського капіталу, суб'єкти фінансування освіти, місцеві бюджети, освітня субвенція.

Постановка проблеми. Фінансування формування та розвитку людського капіталу на рівні домогосподарств, суб'єктів господарювання, регіонів, країни є однією з ключових передумов сталого розвитку, оскільки в умовах формування економіки знань, відтворення людського капіталу потребує фінансування, співвимірних вимогам часу. Оптимізація державних видатків на охорону здоров'я, освіту та соціальний захист є лише одним із напрямів поліпшення фінансування відтворення людського капіталу в Україні. На часі розроблення та впровадження додаткових механізмів фінансування людського капіталу, таких як ідентифікація та використання усіх факторів та резервів збільшення фінансування розвитку людського капіталу на рівні регіонів (фінансова децентралізація, розвиток соціально-економічної інфраструктури територій; використання публічно-приватного партнерства для розвитку людського капіталу; поліпшення інвестиційного клімату; забезпечення інтеграції освіти, науки і виробництва; розвиток соціально-культурної сфери); активізація використання джерел приватного сектору.

Поліпшення фінансування відтворення людського капіталу є вкрай необхідним для забезпечення якісної освіти, гідної праці, економічного зростання, зменшення нерівності та подолання бідності з метою стабільного підвищення якості життя для майбутніх поколінь [11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність досягнення зазначених та інших Глобальних цілей сталого розвитку в Україні, відповідно до світових тенденцій, спонукає науковців досліджувати сутність та складники людського капіталу, розробляти нові та вдосконалювати наявні механізми фінансування відтворення людського капіталу. Вагомий внесок у дослідження і розв'язання наукової проблеми фінансування освіти здійснили відомі науковці: А.Є. Буряченко, Т.І. Єфименко, О.П. Кириленко, В.О. Огнев'юк, І.П. Сидор, котрі розкрили такі питання, як: сутність та складники людського капіталу; фінансування освіти та професійної підготовки; децентралізація бюджетної системи; вдосконалення міжбюджетних відносин; використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі; роль публічно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активне вивчення зарубіжними та українськими вченими фінансування відтворення людського капіталу, у тому числі такої сфери, як освіта та глибинність пізнання, варто зазначити, що досі спірними та невирішеними залишаються питання оптимізації державних видатків на фінансування освіти; збільшення фінансування освіти з використанням місцевих фінансів; активізації використання джерел корпоративного сектору та домогосподарств для фінансування освіти.

Мета статті полягає у з'ясуванні зарубіжних та національних особливостей і закономірностей фінансування освіти та обґрунтуванні пропозицій щодо поліпшення фінансування освіти на регіональному рівні в контексті відтворення людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі соціально-економічного розвитку регіонів лежить продуктивне використання професійних знань, підприємницьких та організаційних навиків, біофізичних активів, психічного та соціального здоров'я, котрі втілені в людських ресурсах і формуються за рахунок фінансування освіти, охорони здоров'я та соціального захисту. В економічній науці ці активи називають людським капіталом, який має всі властивості, притаманні капіталу, а саме є накопиченою вартістю цінностей, що використовуються у господарській діяльності; є фактором виробництва та джерелом отримання доходів; дає змогу примножити майбутні блага; здатен капіталізувати вартість людського життя. Від раціонального розподілу та використання людського капіталу залежать результати діяльності та можливості розвитку таких економічних суб'єктів, як домогосподарства, суб'єкти господарювання, регіони, країни, у середньо- та довгостроковій перспективі [6, с. 8].

Таким чином, людський капітал – це економічні активи особистого фактору виробництва, які використовуються в господарській діяльності для підвищення її ефективності та зростання добробуту носіїв людського капіталу. Для основних економічних суб'єктів складники, чинники розвитку та джерела фінансування людського капіталу є неоднаковими. А відтворення людського капіталу відбувається у сферах: освіти, що відіграє ключову роль у формуванні знань, умінь, інтелектуального потенціалу; охорони здоров'я, що забезпечує підтримку людського капіталу відповідно до фізіологічних і психологічних потреб для продовження терміну його ефективного функціонування шляхом запобігання захворюванням та усунення їх негативних наслідків; соціального забезпечення та захисту, що проявляється у вигляді різних засобів підтримки різних верств населення. Вагому роль у відтворенні людського капіталу відіграє фінансування вищезазначених сфер.

Освіта є провідним чинником формування та розвитку людського капіталу, а витрати на освіту є високопродуктивними інвестиціями. Джерелами фінансування освіти є фінансові ресурси центральних та місцевих органів влади, суб'єктів господарювання, домогосподарств, іноземних держав, міжнародних організацій тощо.

Залежно від територіального походження джерела поділяються внутрішні (власні та залучені) та зовнішні (позичені та централізовані) джерела. Усі джерела залежно від регулярності використання поділяються на регулярні (податки та збори); нерегулярні (інвестиції, міжнародна технічна допомога); разові (продаж/приватизація комунального майна). Залежно від способу залучення джерела поділяються на: бюджетні (кошти місцевого бюджету та бюджетів вищих рівнів); інвестиційні (кошти суб'єктів господарювання та домогосподарств); кредитні (поворотні кошти, що залучаються на певний термін на платній основі); грантові (кошти, що залучаються на безповоротній безоплатній основі) [6, с. 42].

Сьогодні економічно розвинені країни не заощаджують, а щорічно збільшують державні витрати на освіту, фінансуючи свій майбутній розвиток. І навпаки, політика скорочення державних витрат на освіту завдає величезної довгострокової шкоди для добробуту громадян і ставить під сумнів економічне зростання та сталий розвиток.

В Україні провідними джерелами фінансування освіти є бюджетне фінансування та самофінансування за рахунок фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та домогосподарств. За даними Міністерства фінансів України, видатки на вищу освіту становили 88,9% усіх видатків на освіту в 2011 р.; 87,4% – у 2012 р.; 87,4% – у 2013 р.; 89,0% – у 2014 р.; 92,6% – у 2015 р.; 91,5% – у 2016 р., тоді як видатки на інші рівні освіти та науку були менш вагомими. Іншою особливістю вітчизняного бюджетного фінансування освіти є те, що більша частина коштів використовується не на підвищення якості освітніх послуг, а на фінансування поточних потреб, що значно скорочує ефективність такого фінансування. Притому, що в таких країнах, як Австралія, Швеція, Норвегія та Чехія, рівень витрат на заробітну плату та комунальні платежі у загальній структурі видатків на вищу освіту не перевищує 60%.

Зазначимо, що фінансування освіти в Україні за рахунок коштів державного бюджету залежить від збалансованості бюджету; ефективності використання коштів, контингенту тих, хто навчається.

На регіональному рівні для виконання власних та делегованих повноважень функціонують місцеві бюджети, ресурси яких переважно формуються за рахунок податкових надходжень та офіційних трансфертів від органів державного управління.

Варто зазначити, що в 2015 р. було змінено порядок фінансування відтворення людського капіталу порівняно з минулими роками; з тих пір видатки на утримання загальноосвітніх закладів здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів та субвенцій із державного бюджету. Зміна системи фінансування шкіл викликана необхідністю забезпечення рівного фінансування всіх навчальних закладів незалежно від регіону.

Освітня субвенція є елементом нової моделі фінансування і міжбюджетних відносин та спрямовується до місцевих бюджетів для фінансування освітніх закладів, зокрема на оплату праці, харчування, фінансування потреб, оперативне управління тощо. Завдяки новаціям навчальні заклади, споживачі послуг незалежно від регіону будуть у рівних умовах. У 2017 р. обсяг освітньої субвенції становив 52,5 млрд. грн., що на 2,8 млрд. грн. більше, ніж у 2016 р.; окрім того, у 2017 р. урядом передбачено додаткову дотацію у сумі майже 15 млрд. грн. на освіту, медицину і культуру для виконання повноважень місцевих органів влади у сфері освіти; збільшення інвестицій дало змогу підняти соціальний статус учителів, підтримати професійну освіту [9].

У 2018 р. освітній бюджет зростає на 53 млрд. грн. і становитиме 6,7% частки ВВП (219,1 млрд. грн., що майже на 20% більше, ніж 2017 р.), у тому числі: 998,7 млн. – на забезпечення учнів початкових класів навчальними засобами та мобільними меблями; 163 млн. 818 тис. – на придбання техніки для початкової школи; 386,5 млн. – на підвищення кваліфікації вчителів; 272 млн. 382 тис. – на підручники для 1-го класу; 48 млн. 349,5 тис. – на закупівлю навчально-методичної літератури для початкових класів. Такі інвестиції здійснюються на засадах співфінансування з місцевими органами влади [8].

Крім того, у бюджеті 2018 р. передбачено 61,3 млрд. грн. субвенції на освіту, що майже на 11 млрд. більше, ніж у бюджеті 2017 р. Збільшення видатків значною мірою продиктовано потребами реформ, основою для яких є новий Закон «Про освіту» та старт «Нової української школи», що передбачає забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти (для таких цілей місцевим бюджетам виділяється субвенція з держбюджету в розмірі 1,37 млрд. грн.).

Разом зі зростанням доходів місцевих бюджетів органи місцевого самоврядування отримують і нові повноваження. Зокрема, з 2016 р. фінансування професійно-технічної освіти здійснюється за рахунок власних доходів місцевих бюджетів, що є цілком виправдано з економічного погляду: по-перше, на місцях більше можливостей привести у відповідність кількість підготовлених кадрів та перелік спеціальностей до потреб місцевих роботодавців; по-друге, одним із напрямів оптимізації державних витратків може бути використання як бази навчання для ПТУ старших класів середньої школи.

Щодо інших суб'єктів, то фрагментарна інформація про обсяги підготовки кадрів, підвищення кваліфікації персоналу та середній розмір витрат підприємств на одного працівника свідчить про те, що не всі керівники усвідомлюють доцільність та ефективність соціальних інвестицій.

Незважаючи на те що статистично доведено: в середньому збільшення освітнього рівня працівників на 10% призводить до зростання загальної продуктивності діяльності підприємства на 8,6%, тоді як збільшення на 10% інвестицій в устаткування дозволяє отримати приріст продуктивності лише на 3,4% [3], в Україні фінансування відтворення людського капіталу здійснюється здебільшого економічно успішними та соціально відповідальними підприємствами, передусім підприємствами з іноземним капіталом.

Відсутність мотивації та низький рівень платоспроможності населення не дають змоги домогосподарствам здійснювати фінансування людського капіталу (у тому числі освіти); офіційні витрати домогосподарств на освіту впродовж 2011–2017 рр. не перевищували 1,5% сукупних витрат на непродовольчі товари та послуги.

В Україні державні гарантії щодо забезпечення доступу до освіти, права отримання окремих безкоштовних освітніх послуг за рахунок ресурсів сектору центрального державного управління не виконуються. Наявні моделі фінансування освіти є неефективними, тому що мають місце такі проблеми:

1) бюджетні призначення лише на мінімальному рівні задовольняють функціонування освітньої і наукової сфер, а тому недостатні для їх якісного розвитку;

2) порушуються головні принципи, на яких базується бюджетна система України (ст. 7 БКУ) [1], – принцип ефективності та принцип прозорості;

3) абсолютне збільшення розмірів державних витратків не робить доступними та якісними освітні послуги, оскільки мають місце некомпетентні, безвідповідальні рішення головних розпорядників та посадовців, неналежне прогнозування і планування бюджетних витрат;

4) критерії відбору навчальних закладів, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, чітко не визначено, відсутній механізм конкурсного відбору;

5) в Україні немає методики розрахунку вартості підготовки одного фахівця; як наслідок, фактична вартість навчання за контрактною формою є меншою від вартості підготовки за аналогічними спеціальностями за державним замовленням;

6) порядок компенсації (відшкодування) бюджетних коштів випускниками, які навчалися за державний кошт, не визначений;

7) механізм працевлаштування випускників є нормативно не визначеним, водночас у край необхідні високоосвічені та мобільні фахівці, котрих на ринку праці недостатньо;

8) охоплення великої кількості населення вищою освітою призвело до погіршення її якості та недостатності

фінансування; в умовах недостатності фінансових ресурсів навчальні заклади вимушені скорочувати витрати на модернізацію інфраструктури, бібліотечні фонди, міжнародне співробітництво, науково-педагогічні кадри; з іншого боку, скорочення числа тих, хто навчається (а особливо абітурієнтів), загострює проблеми фінансування освіти у приватних навчальних закладах;

9) в Україні ресурсне забезпечення фундаментальних досліджень, оплата праці вчених відбувається за залишковим принципом, що зумовлює скорочення національного наукового потенціалу [4].

До зовнішніх факторів, що негативно впливають на розвиток системи освіти в Україні, можна віднести політичну нестабільність у державі, недостатній рівень фінансування освітньої галузі (фінансування переважно лише захищених статей), неефективне використання наявних ресурсів та важелів впливу, недосконалу правову базу, застарілу матеріально-технічну базу, наявність «дорогих кредитних ресурсів», несприятливий інвестиційний клімат, неефективне функціонування суспільно-правових інститутів, міграцію за кордон та ін.

Отже, в Україні необхідно продовжити реформу освіти і посилити фінансово-економічний складник для поліпшення якості надання освітніх послуг через зміни у фінансуванні освіти, підвищення престижу професії вчителя, забезпечення потреб суспільства й економіки у висококваліфікованих кадрах.

Визначимо основні напрями поліпшення фінансування освіти в контексті відтворення людського капіталу в Україні.

1. Підвищення ефективності державних витрат для забезпечення потреб громадян у якісній освіті шляхом фінансування освітніх послуг.

2. Визначення критеріїв розподілу резерву та нерозподілені витратків освітньої субвенції.

3. Збільшення фінансування освіти і науки за рахунок додаткових трансфертів місцевим бюджетам (наприклад, шляхом виділення стабілізаційної дотації на витратки професійно-технічної освіти).

4. Зміна стипендійного забезпечення. Доцільно зменшити кількість отримувачів стипендій і при цьому підняти стипендії для решти; стипендії мають отримувати лише найуспішніші (академічні стипендії) та соціально незахищені (соціальні стипендії) студенти; при цьому логічним було б запровадження стипендій для студентів-контрактників, які мають високий рейтинг успішності.

5. Модернізація системи фінансування науки та підвищення ефективності діяльності наукових установ (у тому числі визначення реального наукового потенціалу установ, забезпечення уникнення дублювання в проведенні наукових досліджень, проведення міжнародного аудиту наукової системи та державної агедації наукових установ).

6. Для залучення коштів роботодавців, спонсорів та меценатів, а також мотивування працівників підвищувати професійний рівень доцільно звільнити від оподаткування податком на доходи фізичних осіб суми, сплачені будь-якою юридичною або фізичною особою на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів за підготовку чи перепідготовку студента або працівника; а для працюючих студентів або членів їх сімей, які сплачують за їхнє навчання, надати право зменшувати оподатковуваний дохід на суму фактичних витрат на навчання без обмежень.

Висновки. Відтворення людського капіталу залежить від фінансування освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення. Разом із тим рівень та якість підготовки фахівців є недостатніми через неефективне фінансу-

вання освіти і науки. Як показали дослідження, сучасна система фінансування освіти не забезпечує формування у майбутніх працівників компетенцій та професійних навиків, які потребують сьогодні ринок праці. Основними причинами є формальний підхід до навчання, неефективне використання коштів, низький рівень фінансування науки, відсутність мотивації у роботодавців та домогосподарств фінансувати підготовку та професійний розвиток людських ресурсів. Саме тому розглянуто низку напрямів удосконалення державної політики в процесі реформування освіти та поліпшення фінансування підготовки

на різних рівнях. Зокрема, запропоновано: забезпечити ефективність державних витрат для забезпечення потреб громадян у якісній освіті шляхом фінансування освітніх послуг; установити критерії розподілу резерву та нерозподілених видатків освітньої субвенції; збільшити фінансування освіти і науки за рахунок додаткових трансфертів місцевим бюджетам; змінити стипендії на забезпечення; здійснити модернізацію системи фінансування науки; переглянути податкове законодавство. Запропоновані заходи спрямовані на поліпшення фінансування освіти в контексті відтворення людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України станом на 1 березня 2017 р. URL: www.zakon2.rada.gov.ua.
2. Буряченко А.С. Фінансовий потенціал соціально-економічного розвитку: регіональний вимір: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08. Київ, 2015. 34 с.
3. Зачоса О.Д. Управління розвитком людського капіталу в умовах формування економіки знань: автореф. дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.07. Хмельницький, 2017. 23 с.
4. Єфименко Т.І. Концептуальні підходи щодо розвитку механізмів фінансування науки. Фінанси України. 2016. № 8. С. 9–23.
5. Кириленко О. Досягнення стратегічних орієнтирів вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні. Фінанси України. 2013. № 8. С. 19–28.
6. Олієвська М.Г. Фінансування людського капіталу в регіонах України: монографія. К.: НДФІ, 2017. 286 с.
7. Інвестиції в людський акме-капітал – шлях України до процвітання: Сучасні акмеологічні дослідження: теоретико-методологічні та прикладні аспекти: монографія / В.О. Огнев'юк, С.О. Сисоєва, Я.С. Фруктова. Київ: Київський університет ім. Б. Грінченка, 2016. 912 с.
8. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <http://mon.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>.
10. Сидор І. Фінансування підготовки кадрів в Україні: інвестиційно-інноваційний потенціал. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України: монографія; за ред. В.Г. Дем'янишина. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 264–274.
11. Цілі сталого розвитку 2016–2030 / Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року. Нью-Йорк, 2015. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>.
12. Becker G.S. Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education. Columbia university press. 1975. № 4. 101 p.

Аннотация. В статье раскрыты актуальные проблемы финансирования образования в контексте воспроизводства человеческого капитала. Обосновано, что отечественная система финансирования образования не обеспечивает подготовку специалистов в соответствии с потребностями рынка. Определен ряд проблем, которые влияют на эффективность финансирования образования государством, предприятиями и домохозяйствами. Предложены направления улучшения финансирования образования в контексте воспроизводства человеческого капитала в Украине.

Ключевые слова: финансирование образования, воспроизводство человеческого капитала, субъекты финансирования образования, местные бюджеты, образовательная субвенция.

Summary. The article reveals the actual problems of financing education in the context of reproduction of human capital. It is substantiated that the Ukrainian education financing system does not provide training for specialists in accordance with the needs of the market. There are a number of problems that affect the efficiency of education financing by the state, enterprises and households. The directions of improvement of financing in the context of reproduction of human capital in Ukraine are proposed.

Key words: financing of education, reproduction of human capital, subjects of education financing, local budgets, educational subvention.

Осадчук І. В.

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Херсонського державного аграрного університету*

Боліла С. Ю.

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Херсонського державного аграрного університету*

Osadchuk I. V.

*Candidate of Agricultural Sciences (Ph.D),
Associate Professor,
Kherson State Agricultural University*

Bolila S. Yu.

*Candidate of Agricultural Sciences (Ph.D),
Associate Professor,
Kherson State Agricultural University*

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СІМЕЙНИМИ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ В УКРАЇНІ

LOGISTICS ASPECTS OF MANAGING FAMILY FARMS IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто логістичні аспекти управління вітчизняними новоствореними сімейними фермерськими господарствами та господарствами, що потенційно можуть набути такого статусу. Розкрито сутність логістичного управління ними. Визначено особливості такого управління в українських реаліях. Висвітлено проблеми впровадження логістичного управління у практику роботи досліджуваних господарств. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення управління ними на основі застосування логістичного управління для досягнення сталих конкурентних позицій.

Ключові слова: логістичне управління, сімейні фермерські господарства, особисті селянські господарства, логістичні потоки, стала конкурентна позиція.

Постановка проблеми. Україна має всі потенційні можливості для розвитку аграрної галузі, тому головним завданням має бути не лише забезпечення внутрішньої потреби держави високоякісною, доступною за ціною вітчизняною продукцією, а й вихід із такою продукцією на світові ринки. Однак сьогодні до 30% зареєстрованих малих і середніх фірм економічно не функціонують, тобто це або фірми, які не здійснили жодної господарської операції, або фірми, які стали економічно неможливими [1]. На жаль, серед других є фермерські господарства (далі – ФГ), що мають в обробітку земельні ділянки площею до 100 га. Економічний стан великої кількості особистих селянських господарств (далі – ОСГ), що є основною малою формою господарювання на селі, теж залишає бажати кращого, хоча ці господарства здійснюють не менший внесок у забезпечення продовольчої безпеки нашої держави, ніж усі інші форми господарювання на селі, й у них виробляється 43 % валової продукції сільськогосподарства. Важливим є й те, що невеликі за розмірами землеволодіння ФГ та ОСГ нині задіяні у виробництві найбільш трудомістких та найменш рентабельних галузей і забезпечують значну частку у виробництві окремих видів продукції, що не можна назвати експортоорієнтованою. Та градус конкуренції стає все вищим. Майбутнім українським сімейним фермерам, якими в перспективі стануть ті ж селяни – власники нині діючих ОСГ чи голови невеликих ФГ, доведеться несолодко.

Причин економічної неконкурентоспроможності значної кількості невеликих ФГ та ОСГ, що в переважній більшості є потенційними сімейними ФГ, як і новоство-

рених сімейних ФГ зі статусом та без статусу юридичної особи, дуже багато, проте до переліку основних, як свідчить світовий та національний досвід господарювання, беззаперечно, належать незнання їх керівниками основ логістичного управління і, як наслідок, несприйняття ними нових технологій управління, побудованих на використанні принципів логістики, неналежне забезпечення логістики транспортування і зберігання матеріальних ресурсів, виробленої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми логістичного управління досліджували: Дж. Келлі, Дж.Р. Сток, Д. Ламберт, М. Ліндерс, О. Тридід, Є. Крикавський, О. Величко, Є. Бойко, А. Баскін, Г. Варданян, І. Смирнов, А. Гаджинський, Н. Чухрай. Зокрема, засади логістичної концепції управління висвітлено в роботах С. Курдицького, В. Бондарчук, Дж. Алколей, Р. Луїс, Л. Молдован, А. Кальченко, П. Гудзь, Л. Рудюк, І. Васюк, І. Кабанець, Л. Фролової, А. Тяпухіна та ін. На думку Є.О. Бойко, особливої актуальності ця концепція «набуває в період кризи, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача» [2]. Саме така ситуація спостерігається нині в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Пошук інноваційних моделей управління є важливою умовою досягнення стійкої конкурентоспроможності підприємства на ринку. Незважаючи на значну кількість наукових праць із проблем логістичного управління, його стан на підприємствах України знаходиться

на початковому етапі свого розвитку. Що вже казати про сімейне фермерство, яке в нашій державі тільки починає розвиватися, а передумови його становлення дуже відрізняються від тих, що мали місце в країнах Західної Європи. Це зумовлює необхідність ще більш поглибленого вивчення та акцентування уваги на необхідності вдосконалення управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ та господарствами, що потенційно можуть набути такого статусу, адекватного умовам сьогодення, за рахунок застосування знань особливостей логістичного управління для досягнення ними сталих конкурентних позицій.

Мета статті полягає у визначенні сутності, особливостей логістичного управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ та розробленні рекомендацій щодо застосування такого управління для досягнення ними сталих конкурентних позицій.

Завдання дослідження: розкрити сутність та обґрунтувати теоретичні засади логістичного управління сімейними ФГ; визначити особливості логістичного управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, а також невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ; визначити проблеми впровадження логістичного управління в практику роботи досліджуваних господарств; розробити рекомендації практичного спрямування щодо вдосконалення управління вітчизняними новоствореними та потенційними (невеликими діючими ФГ і товарними ОСГ) сімейними ФГ на основі застосування логістичного управління для досягнення ними сталих конкурентних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід господарювання свідчить, що популярною практикою підвищення конкурентоспроможності будь-яких підприємств є управління на основі принципів логістики, застосування логістичного підходу до управління. Не є винятком і вітчизняні новостворені сімейні ФГ, а також невеликі ФГ і товарні ОСГ як потенційні сімейні ФГ, адже логістика в будь-якому бізнесі, підприємстві є важливим складником механізму підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємств, господарств, а в умовах кризового періоду може бути дієвим інструментом їх виживання на ринку.

У науковій літературі зустрічається велика кількість визначень логістичного управління. Однак здебільшого його розглядають як: менеджмент у логістичних системах на засадах теорії/принципів логістики [3; 4]; як цілеспрямований вплив на логістичні потоки [5]; як процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві/формулювання стратегії, планування, управління і контролю над переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) для найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта [6; 7].

Аналіз наявних підходів до визначення поняття «логістичне управління» дав нам змогу дати узагальнене визначення поняття «логістичне управління сімейним ФГ»: це поєднання в практиці сімейного фермерства основних управлінських функцій та логістичних активностей для реалізації й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найбільш ефективне використання ресурсів у наявних умовах господарювання і досягнення цілей сформованої мікрологістичної системи.

Відмінність логістичного управління вітчизняними невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, а також новоствореними сімейними ФГ та їх об'єднаннями від традиційного управління діючими основними малими формами господарювання на селі полягає у тому, що воно як за стратегічними, так і за тактичними цілями і завданнями повинно бути пов'язане з управлінням маркетингом, виробництвом, інвестиціями, інноваціями, фінансами, інформацією, персоналом, якщо такий є, тощо, тобто з усіма функціональними галузями управління господарством.

Особливістю логістичного управління вітчизняними сімейними ФГ, їх об'єднаннями та господарствами, що в перспективі набудуть статусу сімейних ФГ, є те, що воно має здійснюватися у ході закупівель матеріальних ресурсів, виробництва і збуту готової продукції й повинно узгоджувати економічні інтереси всіх учасників підприємницьких ресурсів шляхом найбільш ефективного використання наявних ресурсів у даний період часу. І тут надзвичайно важливим є той факт, що на разі селяни ще не розглядають свої господарства як ланки тієї чи іншої логістичної системи і не розуміють їх ролі в забезпеченні руху логістичних потоків.

У цілому застосування логістичного підходу в управлінні наявними і потенційними сімейними ФГ сприятиме забезпеченню їх конкурентоспроможності, досягнення ними сталих конкурентних позицій як можливостей підтримувати досягнуті конкурентні позиції «в конкурентному полі, забезпечувати стабільний рівень розвитку та ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища» [8, с. 37].

Слід наголосити, що значимість та складність комплексного залучення інтеграційних і адаптивних властивостей логістики у сферу управління наявними чи потенційним сімейним ФГ визначається досягненням відповідного рівня професіоналізму виробника в організації та реалізації процесів щодо створення споживчої вартості ринкової продукції.

Отже, на рівень професіоналізму майбутніх сімейних фермерів, як і на досягнення ними успіху, впливає багато чинників і серед них важливе місце посідають знання і застосування управлінських технологій, заснованих на принципах логістики. Не викликає сумніву факт, що існує низка проблем, які заважають ефективному впровадженню логістичного управління в практику роботи потенційних сімейних ФГ, а саме невеликих ФГ і ОСГ.

Кожна людина розуміє успіх по-своєму. У попередніх авторських дослідженнях [9, с. 69] за допомогою анкетування вивчалось питання щодо того, як розуміють життєвий успіх фермери – голови невеликих ФГ. Дослідження показало, що в основі їх мотиваційної сфери знаходиться прагнення особистості до поліпшення наявних або отриманні унікальних результатів своєї діяльності, що зорієнтовані на досягнення певних цілей. У структурі цієї потреби – потреби в досягненні – є два основні складники: прагнення до досягнення успіху і бажання уникнути невдачі. Респонденти розділилися в оцінці свого прагнення до успіху на дві групи. Переважна більшість (75%) оцінила його як середній, а 25% – як високий. Ми провели таке ж анкетування серед власників товарних ОСГ й отримали невтішний результат: у 63% респондентів актуалізувався вторинний складник потреби в досягненні – бажання уникнути невдачі. Це сталося внаслідок несприятливого досвіду селян у веденні власного господарства.

Дослідження впливу на поведінку селян поєднання прагнення до успіху і певного рівня їх самооцінки, що передбачає оцінку особистістю самої себе, своїх можли-

востей, якостей, місця серед інших і залежить від різноманітних особистісних та соціальних чинників, дало цікаві результати. У групах фермерів та власників товарних ОСГ, що високо оцінюють власне прагнення до успіху, виділилося по дві підгрупи: з реалістичною та завищеною самооцінкою. Селяни з високою потребою в досягненні успіху та реалістичною самооцінкою виявляють реалістичність у постановці та виборі цілей, їм краще працювати в ситуаціях, які передбачають їх особисту відповідальність під час досягнення мети. Селяни з високою потребою в досягненні успіху та завищеною самооцінкою, щоразу ставлячи перед собою недосяжні цілі, з часом почали діяти інакше: тепер вони ставлять такі цілі, щоб точно вистачило сил їх досягти, а досягнувши їх – отримують задоволення, навіть якщо для цього не потрібно було докладати значних зусиль. Це надає їм більше шансів задовольнити потребу в досягненні успіху, однак не приносить справжнього успіху в їх підприємницькій діяльності.

У ході вивчення складників життєвого успіху селян установлено, що чоловіки найбільше прагнуть душевного спокою, пов'язаного з відсутністю матеріальних проблем, а жінки – моральної задоволеності особистим життям.

Більшість фермерів – голів невеликих ФГ та селян – власників товарних ОСГ основною перешкодою в досягненні успіху назвали нестачу навичок розв'язування проблем. Основними способами вирішення проблем, які вони застосовують для того, щоб подолати основні перешкоди в досягненні успіху в роботі та особистому житті, 57% жінок-фермерів та 81% чоловіків-фермерів назвали «подвоєння», тобто максимальне використання часу і можливостей. Схожий результат, але з точністю до навпаки, отримано й під час опитування селян – власників товарних ОСГ: 88% жінок і 61% чоловіків. Однак дослідження показало, що в дійсності більше 60% респондентів не вміють раціонально використовувати свій час, 53% не бажають здійснювати делегування повноважень. Окрім того, респонденти вказують на відчуття нестачі вмінь методично й раціонально працювати над розв'язанням проблем, а це означає нестачу вмінь приймати якісні управлінські рішення та реалізовувати їх. Однак для подолання цих обмежень вони навіть не намагаються застосувати наукові методи, обрати дієві способи, а це породжує нагромадження нерозв'язаних проблем, що з часом паралізує дії селянина як керівника свого власного господарства – чи то невеликого ФГ, чи ОСГ.

Здолати виявлені у ході дослідження обмеження, що заважають досягати успіху, селяни можуть завдяки: самовизначенню (самостійному вибору і встановленню власних цінностей, норм поведінки, з'ясуванню своїх потреб і можливостей, визначенню прийнятних для нас способів поведінки, а також критеріїв, за якими ми самі оцінюємо себе і свої досягнення); оптимальному і ефективному використанню особистих ресурсів (насамперед часу) і власних можливостей; послідовному і цілеспрямованому застосуванню випробуваних та інноваційних методів управління (у т. ч. логістичного) та будь-якої іншої роботи у щоденній практиці; вмінням перемагати у боротьбі із зовнішніми обставинами, долати перепони, які виникають як на роботі, так і в особистому житті.

Для того щоб життєвий успіх не був лише мрією для селян, їм необхідно підвищувати кваліфікацію, наприклад на відповідних курсах, спеціальних тренінгах, метою яких є формування системи знань та вмінь із менеджменту, серед яких значну частку мають становити знання та вміння зі сфери логістичного управління. Йдеться насамперед про формування логістичних умінь розробляти та впроваджувати методики, процедури щодо ефек-

тивного управління потоковими процесами на всіх етапах їх життєвого циклу – від «вихідного джерела сировини і матеріалів» до кінцевого результату. Однак важливо наголосити й на необхідності здійснення селянами самостійного менеджменту, передусім застосовувати тайм-менеджмент, виявляти і долати власні слабкості, організувати особисту працю, економити ресурси, підтримувати власне здоров'я тощо.

Застосування логістичного управління як складника загального управління сімейним ФГ, ФГ чи ОСГ передбачає на практиці розроблення та впровадження таких методик, процедур та рекомендацій щодо ефективного управління потоковими процесами на всіх етапах життєвого циклу, які спираються на принципи логістичного управління. Використання цих принципів дає господарству змогу найбільш оптимально реалізовувати свої цілі й завдання щодо задоволення потреб і вимог кожного споживача й у процесі управління господарством має розпочинатися з установлення певних універсальних правил, що відкриють перед ним нові можливості й яких повинні дотримуватися всі члени господарства і його голова. Насамперед це принцип ключової компетентності, згідно з яким господарство чи група господарств розглядається як цілісна логістична система, що еволюціонує на основі взаємодії внутрішніх і зовнішніх ключових компетенцій. Цей принцип виражає таку важливу властивість господарства/групи господарств, як здатність визначити та реалізувати свої можливості з надання споживачам продукту, певних переваг і вигод, які перевершують можливості конкурентів. Разом із тим перспективною є й схема включення господарства/групи господарств у ту чи іншу логістичну мережу, коли вони формуються та функціонують у єдиному організаційно-технологічному та інформаційному середовищі за рахунок об'єднання ресурсів різних організацій у певному часовому проміжку. Розширені можливості та нові якості логістичних мереж дають змогу поєднувати і більш ефективно використовувати обмежені ресурси, які використовуються для досягнення ключових компетенцій, насамперед здатності сформувати й утримати у певних часових перспективах конкурентні переваги під час створення споживчої цінності продуктової пропозиції.

Логістичне управління досліджуваними господарствами має ґрунтуватися й на інших основних принципах загального характеру: цілісності, згідно з яким господарство/група господарств є цілісною логістичною системою; системності, що передбачає формування потокового процесу; науковості, який вимагає виконання розрахунків усіх параметрів траєкторій руху потокового процесу; комплексності, що вказує на необхідність розвитку логістичної інфраструктури для здійснення потокових процесів у конкретних умовах функціонування господарства; конкретності як вимозі здійснення потокового процесу з найбільш оптимальними витратами всіх видів ресурсів господарства і чіткого визначення конкретного результату логістичного управління ним; конструктивності, суть якого полягає у необхідності безперервного відслідковування всіх переміщень та трансформації об'єктів потокового процесу та оперативне коригування його параметричних характеристик; надійності, який передбачає забезпечення безвідмовності та безпеки руху об'єктів потокового процесу; гнучкості, який передбачає вироблення та вбудовування у логістичну систему механізмів, що дають можливість прогнозувати тенденції зміни стану зовнішнього середовища та відпрацьовувати адекватні їм дії; варіантності, що вимагає створення резервних логістичних потужностей для забезпечення реалізації можли-

вості адекватного реагування господарства на коливання споживчого попиту, і т. д.

Важливо наголосити на тому, що рушійною силою логістичної активності господарства чи групи господарств на ринку є наявність чітко визначених і усвідомлених його головою, членами та його бізнес-партнерами кінцевих результатів такої діяльності. Формування конкретних цілей логістичного управління поточними процесами для голови ФГ, ОСГ чи сімейного ФГ часто є проблемою. Для визначення цілей логістичного управління і перевірки їх на адекватність голови господарств можуть звернутися до відомої концепції SMART (Specific – Manageable – Achievable – Resourced – Time-bounded). Якщо на перевірку виявиться, що пропонується мета конкретна, керована, досяжна, забезпечена ресурсами і розумінням необхідності безумовного дотримання часових рамок виконання замовлення, а всі її складники зважені й приведені у відповідність одна одній, то її можна визначеною. Слід розуміти, що необхідно також визначити рівні декомпозиції цілей з їх деталізацією, формуючи так назване «дерево цілей», яке відображає систему цілей, реалізація яких забезпечує реалізацію місії господарства/групи господарств.

У практиці управління потенційними та новоствореними сімейними ФГ, а також їх об'єднаннями дієвими можуть бути такі поширені у світі логістичні системи й методи: KANBAN – японська система виробничої логістики; ABC, XYZ – методи управління запасами; CUMA – кооперативи зі спільного використання техніки; Material Requirements Planning – планування матеріальних потреб; Material Recourse Planning – планування матеріальних ресурсів; Distribution Requirements Planning – планування збутових потреб; Distribution Recourse Planning – планування збутових ресурсів; Logistics Recourse Planning – планування логістичних ресурсів; Just in Time – точно в строк; Continuous Replenishment Management – менеджмент безперервного поповнення запасів; Efficient Consumer Response – ефективне обслуговування клієнта; Electronic data Interchange – електронний обмін даними (відповідно: MRP1, MRP2, MRP3, DRP1, DRP2, LRP, JIT, CRM, ECR, EDI).

Впровадження у практику управління досліджуваними господарствами логістичного управління дасть змогу забезпечити високу конкурентоздатність їх продук-

ції за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, скороченням запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скороченням тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів; прискорення оборотності обігового капіталу; максимальне задоволення потреб споживачів за рахунок глибокого розуміння їх вимог до якості продукції та сервісу, умов надання послуг; створення можливостей реконструювання процесів виконання замовлень для поліпшення показників систем постачання, виробництва та обслуговування; мінімізацію часу на формування, організацію логістичних бізнес-процесів, підвищення їх ефективності, впровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дають змогу швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Висновки. Таким чином, успіх будь-якої форми господарювання у сучасних умовах залежить від того, наскільки оперативно вона здатна адаптуватися до змін ринкового середовища. Швидкість адаптації залежить від багатьох чинників. Однак чи не найбільш важливим є вміння організації управлінського процесу на засадах і принципах логістики, адже саме вона є тим специфічним способом діяльності підприємств, що здійснюють свою діяльність на селі, які здатні забезпечити досягнення вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, а також невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ сталих конкурентних позицій. Загальному зміцненню позицій вітчизняних новостворених та потенційних сімейних ФГ, їх об'єднань на внутрішньому ринку продовольства і підвищенню їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку сприятиме застосування в практиці роботи цих господарств логістичного управління, спрямованого на узгодження економічних інтересів усіх учасників підприємницьких ресурсів. Серед сільського населення слід також активно пропагувати освіту та самоосвіту в площині управління власним господарством – сімейним ФГ, невеликим ФГ чи ОСГ, зокрема логістичного управління, а також самовдосконалення кожного селянина в площині самоменеджменту.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розроблення інноваційних методів ефективного управління поточними процесами, частиною яких є сімейні ФГ, на всіх етапах їх життєвого циклу.

Список використаних джерел:

1. Горьовий В.П., Тимчук С.В. Управління фермерським господарством в умовах жорсткої конкуренції на ринку. URL: http://pidruchniki.com/1075110761756/management/upravlinnya_fermerskim_gospodarstvom_umovah_zhorstkoyi_konkurentsiyi_rinku#57/.
2. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності. URL: http://consult-center.com.ua/wpcontent/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%BE_%D0%95%D0%9E.pdf.
3. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підручник для студ. вищ. навч. закладів. Л.: Інтеллект-Захід, 2004. 416 с.
4. Гюлев Н.У. Конспект лекцій із курсу «Логістичний менеджмент» Модуль 1. Логістичний менеджмент (для студентів 5 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.03060107 і 8.03060107 «Логістика»). Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 52 с.
5. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи. Галицький економічний вісник. 2012. № 3(36). С. 166–170.
6. Струтинська І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами. Наука й економіка. Менеджмент і маркетинг. 2010. № 4.
7. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.
8. Василенко В.А. Аспекти формування конкурентних позицій підприємств в сучасних умовах. Проблеми системного підходу в економіці. 2014. Вип. 47. С. 36–40.
9. Осадчук І.В., Сендецька Ю.В. Самоменеджмент і його роль у досягненні життєвого успіху студентами аграрного університету та фермерами. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. № 17. Ч. 3 С. 68–71.

Анотація. В статті розглянуті логістичні аспекти управління українськими новоствореними родинними фермерськими господарствами та господарствами, які потенційно можуть отримати такий статус. Розкрито сутність логістичного управління ними. Визначено особливості такого управління в українській реальності. Освітлено проблеми впровадження логістичного управління в практику роботи досліджуваних господарств. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення управління ними на основі застосування логістичного управління для досягнення стійких конкурентних позицій.

Ключові слова: логістичне управління, маркетингове управління, родинні фермерські господарства, особисті селянські господарства, стійка конкурентна позиція.

Summary. The paper looks at the logistics aspects of managing the domestic newly-created family farms and the farms which can acquire such a status in future. It reveals the essence of their logistics management. The study determines the specific character of such management in Ukrainian reality. It examines the problems of implementing logistics management in the practice of the investigated farms. The paper develops the recommendations on how to improve their management on the basis of introducing logistics management aimed at the achievement of steady competitive positions.

Key words: logistics management, family farms, individual rural farms, logistics flows, steady competitive position.

УДК 005.21:659.126:[332.122:338.43](477.7)

Павлова І. О.
*здобувач, старший інспектор
відділу аспірантури і докторантури
Одеської національної академії харчових технологій*

Pavlova I. O.
*Chief inspector of the department
of postgraduate studies and doctorate
Odessa National Academy of Food Technologies*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

MARKETING STRATEGY OF BRAND PROMOTION OF THE RURAL TERRITORIES OF THE SOUTHERN REGION

Анотація. У статті враховане авторське розуміння співвідношення понятійних конструктів «маркетинг територій» і «брендинг територій», а також «маркетингова стратегія» і «стратегія просування бренду територій». Сформовано маркетингову парадигму брендингу сільських територій. Визначено етапи просування територіального бренду. Наведено інструменти брендування сільських територій Південного регіону. Представлено основні виміри цінності бренду територій. Здійснено типологію бренд-проектів сільських територій Південного регіону і визначено їх відповідність локальним місцям сільського простору.

Ключові слова: бренд, брендинг, маркетингова стратегія, Південний регіон, сільські території, територіальний маркетинг.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку глобалізації посилюється конкуренція не тільки між товарами, корпораціями, територіальними утвореннями різних рівнів, а й між їх брендами. Звідси – зростання вимог до брендингу як інструменту маркетингу та функції менеджменту, призначенням якого є створення та просування привабливого образу об'єктів брендування, серед яких, з огляду на завдання реалізації стратегії сталого розвитку України, особливе місце посідають сільські території. У системі брендингу сільських територій важливу роль відіграє маркетингова стратегія просування їх бренду з використанням різних інструментів та технологій. Найбільший ефект щодо реалізації цієї стратегії досягається на регіональному рівні сільських територій, які вирізняються своїми функціональними характеристиками та особливостями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема брендингу сільських територій є складником територіального брендингу, дослідження якого започатковано британським маркетологом С. Анхольтом, що охарактеризував бренд територій як відбиття «сутності місця» [1, с. 15] та розкрив зміст поняття «ідентичність бренду» [2]. У працях російських учених висвітлено питання, що пов'язані з маркетингом територій як фактором їх соціально-економічного розвитку [3], інструментарієм стратегічного маркетингу [4], брендом малих територій [5], брендом територій як символічним капіталом [6], просуванням територіального бренду [7], комунікаційними стратегіями територіального брендингу [8]. В Україні територіальний брендинг у цілому і брендинг сільських територій зокрема став предметом наукових досліджень лише в останні роки, тому тематика цих досліджень не

є достатньо розгалуженою. Серед публікацій вітчизняних науковців поки що переважають праці, присвячені сутності брендингу, його теоретичним та методологічним засадам. Проте з даної тематики захищено кілька дисертацій, у тому числі з брендингу [9] та маркетингу [10] сільських територій, опубліковано статті, в яких висвітлюються практичні проблеми брендингу сільських територій Сумської [11], Вінницької [12] областей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наявних публікацій із досліджуваної теми свідчить про недостатню вивченість такого важливого складника територіального брендингу, як просування бренду сільських територій. У принципі не розроблено є проблематика, що пов'язана з просуванням бренду сільських територій Південного регіону. У публікаціях із зазначеного питання ці природні та соціально-просторові утворення позиціонуються виключно за туристичним брендом, що обмежує привабливість сільського простору Миколаївської, Одеської і Херсонської областей. Саме такий стан наукового розроблення вказаної проблеми й визначив вибір теми статті.

Мета статті полягає у ребрендингу сільських територій Південного регіону, розробленні типології їх бренд-проектів, визначенні місць їх просторової локалізації та характеристик маркетингової стратегії просування цих бренд-проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед тим як викласти основні наукові положення дослідження, визначимося з його категоріально-понятійним апаратом. Сільські території як об'єкт брендингу ідентифікуються як агроєкосистема, економічний простір, соціальне середовище, ментальний образ; як природні та соціально-просторові утворення, що складаються з територій базового, районного, регіонального та загальнодержавного рівнів і представлені їх такими різновидами: типово сільськими (аграрними) територіями; перехідними, «змішаними» територіями (сільські урбанізовані зони й ареали, «аграрні» міста); територіями зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні, гірські); які класифікуються за певними типами, а також відрізняються між собою за регіональною та іншою спе-

цифікою [13, с. 87, 102, 115, 136, 160, 185]. У цьому разі йдеться про відповідні території Миколаївської (885 територій базового і 19 – районного рівнів), Одеської (1124 і 26 територій) та Херсонської (658 і 18 територій) областей [14, с. 5, 10]. Ці території, що є відповідними територіальними підсистемами перелічених областей, мають схожі географічні, природно-кліматичні, історичні, соціокультурні умови розвитку та особливості, за якими вони належать до Південного регіону (макрорегіону). Проте, враховуючи достатню велику кількість локальних територій у межах цих областей, обмежитися розробленням єдиного для них бренду, не представляється можливим. До того ж локальні територіальні одиниці розрізняються між собою за предметом брендування – відмінними рисами та перевагами, які є основою брендів, процес створення яких визначається сукупністю факторів. Ці фактори групуються за трьома критеріями: структурні, або стабільні (місцеположення, клімат, історія); мінливі (розмір, чисельність, добробут населення, зовнішній вигляд територій); символічні (геральдика, культурний код, знакові події та особистості, поведінкові та комунікаційні характеристики) [15, с. 112].

Перелічені фактори, разом з унікальними рисами та властивостями сільських територій Південного регіону, значною мірою й визначають природу та сутність їх бренду як образу цих природних та соціально-просторових утворень, що відбивається у свідомості споживачів як певна цінність, нематеріальний актив, соціальний капітал. Відповідно, під брендуванням сільських територій слід розуміти створення сприятливого життєвого середовища в межах відповідного простору.

Просування бренду сільських територій – це система маркетингових засобів (інструментів, технологій) та дієвих практичних заходів щодо розповсюдження в ринковому та неринковому середовищі актуальної інформації про об'єкт та предмет брендингу для формування лояльного відношення до нього з боку внутрішніх та зовнішніх споживачів. Просування бренду є другим складником брендингу, який реалізується після створення бренду.

Маркетингова стратегія є втіленням довгострокових пріоритетних цілей розвитку сільських територій, яке

Таблиця 1

Маркетингова парадигма брендингу сільських територій Південного регіону

| Зміст парадигми за її компонентами | | | |
|---|---|---|---|
| Організаційна | Функціональна («10P») | Інформаційна («7C») | Технологічна |
| 1. Визначення цільової споживачької аудиторії. 2. Формулювання цілей просування сільських територій як специфічного продукту. 3. Вибір форми повідомлення та засобів розповсюдження інформації. 4. Вибір засобів впливу реклами, зв'язки з громадськістю. 5. Складання та розподілення кошторису витрат на просування бренду. 6. Формування каналів зворотного зв'язку. 7. Координація комунікаційного процесу. | 1. Product (продукція, що виробляється на сільських територіях). 2. Place (місцеположення сільських територій). 3. Price (ціновий рівень життєвих ресурсів, товарів та послуг). 4. Production (базові галузі, сфери та функції сільських територій). 5. Promotion (репутація та імідж сільських територій). 6. People (рівень людського індексу сільських територій). 7. Personnel (наявність та якість трудових ресурсів сільських територій). 8. Patterns (норми та стандарти поведінки населення сільських територій). 9. Placement of Funds (інвестиційна привабливість сільських територій). 10. Pollution (стан довкілля сільських територій). | 1. Consumers (характеристика споживачів сільських територій). 2. Culture (культурне середовище сільських територій). 3. Capacity (виробничо-господарський вимір сільських територій). 4. Commerce (рівень та стан розвитку бізнесу на сільських територіях). 5. Control (ефективність функціонування владних структур на сільських територіях). 6. Competitors (рівень розвитку конкуренції). 7. Character (іміджеві характеристики сільських територій). | 1. Визначення об'єкту стратегічного впливу. 2. Дослідження зовнішнього середовища (ринку). 3. Планування комунікаційної політики щодо зв'язку з агентами ринку. 4. Адаптація до умов зовнішнього середовища. 5. Розроблення інструментів правового захисту бренду. 6. Аналіз реагування споживачів на бренд. 7. Аналіз результатів споживання бренду. |

Джерело: розробка автора

досягається шляхом створення та просування їх бренду з використанням відповідного інструментарію. У цьому разі маркетингова стратегія просування бренду розуміється не в її вузькому значенні як одного з різновидів стратегії, що кваліфікується за елементами комплексу маркетингу, а в широкому значенні, а саме в контексті маркетингової парадигми (табл. 1).

Організаційна компонента спрямована на впорядкування практичних заходів щодо просування бренду. Функціональна компонента (комплекс маркетингу «10P») має на меті позиціонування на ринку всіх споживчих властивостей сільських територій як специфічного продукту, що відбиває їх сутнісні характеристики у формі візуальних та вербальних образів. Інформаційна компонента, що включає параметри зовнішнього і внутрішнього середовища, дає змогу отримати уявлення про підґрунтя бренду сільських територій на підставі аналізу маркетингових та соціально-економічних показників. Призначенням технологічної компоненти маркетингової парадигми є розроблення структурно-логічної схеми виходу бренду на ринок.

Стратегічні маркетингові рішення, на думку Ф. Котлера, мають на меті вдосконалення таких маркетингових факторів, як [16]:

- орієнтація інфраструктури на задоволення потреб основних споживачів території: жителів, бізнесу та відвідувачів;

- створення нових позитивних рис території відносно якості життя, здійснення підприємництва за рахунок залучення нових інвесторів, фірм і окремих людей;

- комунікації і просування нових позитивних рис території та іміджу спільноти/території у цілому;

- забезпечення підтримки маркетингових заходів населенням та лідерами спільноти, залучення нових компаній, інвестицій, гостьових програм.

Отже, у контексті загальної маркетингової стратегії маркетингова стратегія просування бренду є інструментом реалізації мети та завдань територіального маркетингу.

Стратегія просування бренду сільських територій Південного регіону складається з таких етапів:

- оцінка стартових позицій (визначення стратегічних пріоритетів розвитку, зовнішнього та внутрішнього середовища, уточнення пріоритетних переваг, що становлять ідентичність бренду);

- аналітичний (дослідження кон'юнктури споживачього ринку, співставлення переваг створення бренду з очікуваннями споживачів, територіальними брендами конкурентів);

- підготовчий (залучення суб'єктів брендування для вироблення стратегії просування бренду з метою підвищення привабливості сільських територій з урахуванням їх переваг);

- реалізаційний (узгодження, затвердження та «запуск» бренду);

- моніторинговий (оцінка результативності та ефективності реалізації стратегії просування бренду).

З маркетингового погляду вважається, що для визначення ефективності просування бренду недостатньо оцінити певні економічні та комунікативні показники. Не менш важливо оцінити стратегічні маркетингові показники – динаміку ринкової частки, задоволеності і лояльності клієнтів, які використовуються передусім для формування цілей реклами, оскільки саме це забезпечує стратегічні конкурентні переваги на ринку [17, с. 154].

Несуперечливою виглядає позиція фахівців щодо визначення загальних інструментів брендування сільських територій. Маркетологи до цих інструментів відносять:

- стратегічні (визначення місії та стратегії розвитку території, формування слогана, який містить у собі сенс її існування, пріоритетні напрями розвитку, враховуючи умови та наявні ресурси);

- символічні (візуальні та вербальні засоби впливу на споживачів бренду: атрибути, або символи територій, рекламно-інформаційна, сувенірна продукція, Інтернет-портал);

- рекламні (долучення уваги споживачів до бренду з використанням печатних засобів реклами, Інтернет-реклами, телевізійної та ігрової реклами);

- PR-інструменти – комплекс заходів із просування бренду, що ґрунтується на розповсюдженні інформації про унікальність сільських територій на засадах соціального партнерства.

Таким чином, просування бренду сільських територій є маркетинговим інструментом, що формує в уявленні клієнтів додаткову споживчу цінність, яка, своєю чергою, створює додаткову економічну вартість цих територій.

Цінність бренду визначається за такими основними вимірами [5, с. 31–32]:

- функціональним (набір умов, що забезпечують якість та вартість життя);

- емоціональним (сукупність емоцій, що викликані брендом);

- соціокультурним (територіальна субкультура, освіченість населення, а також його толерантність);

- духовно-історичним (сприйняття історико-культурної спадщини території);

- інноваційним (розвиток науки й освіти, наявність інноваційних підприємств);

- виміром глобальної відповідальності територіальної влади (контекст екологічної та військової безпеки).

Територіальний бренд просувається в ринковому середовищі з певною адресною спрямованістю. У науковій літературі розбіжність поглядів науковців із цього питання стосується виключно кількості груп споживачів: у різних джерелах вона коливається від чотирьох до восьми. Це – місцеві жителі та компанії, відвідувачі, інвестори, потенційні – населення, компанії, інвестори, гості.

Ступень задоволення потреб сукупності споживачів і кожної з їх груп визначає конкурентоспроможність сільських територій.

Проте маркетологами та бренд-менеджерами не приділяється достатньої уваги питанню відповідності бренду реальному стану певних сільських територій, а саме їх унікальності та відмінності від подібних об'єктів брендування, що в кінцевому підсумку негативно позначається на іміджі та репутації цих природних та соціально-просторових утворень.

Дане положення підтверджується практикою просування бренду сільських територій Південного регіону. За традицією ці території позиціонуються як успішні та конкурентоспроможні за туристичним брендом.

У системі туристичних брендів Південь України позиціонується як приморські регіони. Дійсно, певна частина приморських територій оздоровчо-рекреаційного, культурного та туристичного призначення за протяжністю своєї прибережної смуги перебуває у сільському просторі. В Україні приморськими регіонами вважаються такі регіони, що віддалені від морської берегової смуги на відстані не більше ніж 50–60 км [18, с. 18–19]. Проте приморська смуга Чорного та Азовського морів, незважаючи на свою значну протяжність, все ж таки охоплює дуже вузьку прибережну смугу. А це означає, що переважна більшість сільських територій базового рівня, що входять до адміністративних районів, які мають вихід до морського узбе-

режжя, не є привабливими в курортно-оздоровчому відношенні.

У науковій літературі та на практиці активно рекламується бренд сільських територій Південного регіону як виноробних регіонів та територій винного туризму. Проте виноробна галузь локалізована переважно в південних районах, а унікальні дестинації винного туризму поки що є поодинокими, на чому наголошується у дисертаційному дослідженні Г. Студінської, присвяченому цій проблематиці [19].

Непереконливим виглядає й розгляд перспектив розвитку сільських територій Південного регіону як територій гастрономічного туризму. Цей напрям туризму було започатковано в 1998 р. у США як «кулінарний туризм», який у 2012 р. отримав назву гастрономічного туризму. До речі, за прийнятою класифікацією, до цього виду туризму віднесено й винний туризм [20, с. 325–327]. Якщо взяти до уваги, що гастрономічний туризм розглядається як різновид туризму, що пов'язаний із пересуванням країнами для ознайомлення з національними стравами, продуктами, напоями, а місцями його дислокації є Франція, Італія, Іспанія, Австрія, Японія, Китай, Індія, Мексика, країни арабського світу, стає зрозумілим, що шанси України на успіх у цьому відношенні є мізерними.

На цьому фоні більш доцільно, в плані реалізації стратегічних перспектив України, вести мову про створення бренду сільських територій Південного регіону як агропродовольчих територій. Таке позиціонування цього регіону слід розглядати в контексті конкурентних відносин країни та світу. На нашу думку, даний бренд сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в глобальному вимірі з огляду на динаміку світового народонаселення й загострення продовольчої проблеми.

Для цього у Південному регіоні є всі передумови: вигідне географічне положення, наявність значних масивів сільськогосподарських земель, потужного агропродовольчого комплексу, сталих хліборобських традицій, сприятливих природно-кліматичних умов.

Звісно, акцент на агропродовольчій функції сільських територій на практиці по-різному проявляється у розрізі тих чи інших різновидів цих природних та соціально-просторових утворень.

Ураховуючи висловлене, пропонуємо для залучення до просування перелік певних бренд-проектів сільських територій Південного регіону (табл. 2).

У табл. 2 представлено бренд-проекти сільських територій Південного регіону, які є їх індикаторами пер-

Таблиця 2

Типологія бренд-проектів сільських територій Південного регіону

| Типи бренд-проектів | Типові місця локалізації бренд-проектів за областями | | |
|-------------------------|---|---|--|
| | Миколаївська | Одеська | Херсонська |
| Агропродовольчий | 19 районних та 885 базових рівнів сільських територій | 26 районних та 1124 базових рівнів сільських територій | 18 районних та 658 базових рівнів сільських територій |
| Сервісно-обслуговуючий | 19 центрів адміністративних районів та 27 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад | 26 центрів адміністративних районів та 25 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад | 18 центрів адміністративних районів та 26 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад |
| Оздоровчо-рекреаційний | сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря | сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря | сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Азовського моря |
| Природоохоронний | сільські населені пункти, що розміщені в зоні Національного природного парку «Бузький гард» та Кінбурської коси | сільські населені пункти, що належать до Красносільської об'єднаної територіальної громади Лиманського району (зона Куяльницького лиману), природні острови, що розташовані на річці Дністер (Кілійський район) | населені пункти, що належать до Асканії-Нової об'єднаної територіальної громади (Чаплинський район) |
| Тематичного туризму: | | | |
| – відпочинкового | сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій смузі річок і лиманів | сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій смузі лиманів і річок | сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій річковій смузі |
| – агротуристичного | 19 районних рівнів сільських територій | 26 районних рівнів сільських територій | 18 районних рівнів сільських територій |
| – винно-гастрономічного | село Коблеве Березанського району | село Шабо Білгород-Дністровського та селище Таїрове Овідіопольського районів | село Веселе Бериславського району |
| – історико-культурного | села Кримка Первомайського та Парутине Очаківського районів | сільські населені пункти, що розташовані неподалік від Білгород-Дністровської фортеці; Вилківська «Венеція» (Кілійський район) | Іванівський район (місце народження Л. Троцького) |
| – етнічного | сільські населені пункти, в яких проживає значна частка національних меншин | сільські населені пункти південних районів, в яких проживає значна частка болгар, молдован, гагаузів | сільські населені пункти, в яких проживає значна частка національних меншин |
| – спортивного | село Мигія Первомайського району | сільські населені пункти, що розташовані в приморській смузі лиманів та річок | сільські населені пункти, що розташовані в приморській та річковій смузі |

Джерело: складено автором за [14, с. 5, 10]

спективного розвитку за кількома суббрендами, деякі з яких можуть позиціонуватися як базові або допоміжні залежно від специфіки та функцій цих природних та соціально-просторових утворень. У своїй сукупності запропоновані бренд-проекти утворюють зонтичний бренд сільських територій, який потребує детального розроблення.

Висновки. На підставі визначення понятійно-категоріального апарату дослідження виявлено сутність та характеристику маркетингової стратегії просування бренду сільських територій Південного регіону в контексті багатокомпонентної маркетингової парадигми брен-

дингу. Здійснено критичний аналіз наявного брендування сільських територій Миколаївської, Одеської та Херсонської областей, які позиціонуються переважно за туристичним бізнесом. Здійснено типологію бренд-проектів цих територій з урахуванням конкретних місць їх локалізації в сільському просторі. Охарактеризовано етапи, інструменти та адресати просування цих бренд-проектів. Успішність реалізації запропонованих маркетингових технологій та інструментарію брендування сільських територій Південного регіону буде значною мірою залежати від їх творчого використання на практиці з урахуванням типології бренд-проектів.

Список використаних джерел:

1. Анхольт С., Хильдрет Д. Бренд Америки: мать всех брендов; пер. А. Дадыкина. М.: Добрая книга, 2010. 232 с.
2. Anholt S. Competitive identity: The new brand management for nations, cities and regions. New York: Palgrave Macmillan, 2007. 147 p.
3. Полякова Т.В. Маркетинг как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территории: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец.: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: 9-маркетинг». Волгоград: Волгоградский госуд. технич. ун-т, 2011. – 28 с.
4. Белокрылова О.С., Радченко В.П. Инструменты стратегического маркетинга: разработка долгосрочных сценариев развития сельских территорий. TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4(4.2). С. 7–13.
5. Глушенко М.С., Мордовин А.В. Инструменты формирования бренда малых территорий. Таврический научный обозреватель. 2015. № 4 (декабрь). С. 29–34.
6. Мещеряков Т.В. Бренд территории как символический капитал. URL: <http://creativeconomy.ru/lib/3735>.
7. Алешникова В.И. Формирование и продвижение бренда территории. Управленческие науки. 2013. № 1. С. 54–59.
8. Кобякина О.Е. Коммуникационные стратегии территориального брендинга: автореф. дис. ... канд. филол. наук: спец. 10.01.10 «Журналистика». М.: Москов. государ. ун-т им. М.В. Ломоносова, 2016. 24 с.
9. Вакар Т.В. Брендинг сільських територій: дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Вінниця: Вінницький націон. технічний ун-т, 2016. 232 с.
10. Кравців І.К. Маркетинг сільських територій прикордонного регіону в умовах нових викликів європейської інтеграції: автореф. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Львів: Ін-т регіон. досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2017. 23 с.
11. Олєфиренко О.М., Карпищенко М.Ю. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. II. С. 30–40.
12. Потенціал і перспективи брендингу сільських територій / О.В. Мороз, В.М. Семцов, Т.В. Вакар. Наук. вісн. Херсонського державного ун-ту. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 10. Ч. 3. С. 105–110.
13. Павлов А.И. Идентификация и классификация сельских территорий: теория, методология, практика: монография. Одесса: Астропринт, 2015. 344 с.
14. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2017 року: стат. зб. / Відп. за випуск М.Б. Тімоніна. К.: Державна служба статистики України, 2017. 83 с.
15. Визгалов Д.В. Что такое бренд города? Муниципальная власть. 2011. № 3. С. 108–114.
16. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. 377 с.
17. Окольнішнікова І.Ю. Методи оцінки ефективності рекламної аргументації в системі комплексного рекламного просування бренду в сфері послуг. Вест. ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. 2012. Вип. 23. № 30. С. 153–155.
18. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку: аналітична доповідь / Ред. С.О. Біла. К.: НІСД, 2013. 88 с.
19. Студінська Г.Я. Теоретико-методологічні засади брендингу в системі управління конкурентоспроможністю національної економіки: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Одеса: Одеський націон. політехнічний ун-т, 2017. 38 с.
20. Саламатіна С.Є. Стан та перспективи розвитку гастрономічного туризму на півдні Одещини. Наукові праці ОНАХТ. 2014. Вип. 46. Т. 2. С. 325–329.

Аннотация. В статье учтено авторское понимание соотношения понятийных конструктов «маркетинг территорий» и «брендинг территорий», а также «маркетинговая стратегия» и «стратегия продвижения бренда территорий». Сформирована маркетинговая парадигма брендинга сельских территорий. Определены этапы продвижения территориального бренда. Приведены инструменты брендинга сельских территорий Южного региона. Представлены основные измерения ценности бренда территорий. Осуществлена типология бренд-проектов сельских территорий Южного региона и определено их соответствие локальным местам сельского пространства.

Ключевые слова: бренд, брендинг, маркетинговая стратегия, сельские территории, территориальный маркетинг, Южный регион.

Summary. The article taken into account the author's understanding of the relationship between conceptual constructs «territory marketing» and «territory branding», as well as «marketing strategy» and «brand promotion strategy for territories». The marketing paradigm of branding of rural territories has been formed. The stages of promotion of the territorial brand are determined. The tools for branding rural territories of the Southern region are presented. The main measurements of the brand value of territories are presented. A typology of brand projects rural territories of the Southern region was carried out and their conformity to local places of rural space was determined.

Key words: brand, branding, marketing strategy, rural territories, Southern region, territorial marketing.

Панасюк В. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

Panasyuk V. M.
PhD in economics, associate professor
Department of accounting in the manufacturing sphere
Ternopil National Economic University

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

INCREASING THE EFFICIENCY OF USING THE RESOURCE POTENTIAL TO STABILIZE THE INFRASTRUCTURE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Анотація. У статті наведено структуру організаційно-економічного механізму трансформації соціальної інфраструктури в системі соціального простору регіону. Механізм удосконалення використання соціальної інфраструктури являє собою сукупність цілеспрямованих дій, які забезпечують досягнення і вдосконалення взаємозв'язків між його елементами як єдиного цілого, що складається з відносно відоскоблених процесів використання, відтворення складових її елементів для реалізації програми задоволення потреб суспільного виробництва і населення в послугах та досягнення відповідного рівня розвитку за одночасного збереження ресурсного потенціалу регіону. Обґрунтовано, що ефективність використання ресурсного потенціалу для стабілізації інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону передбачає узгоджену діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування, окремих суб'єктів діяльності на основі розроблення системи заходів, яка повинна базуватися на організаційно- економічному та правовому механізмі управління.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, соціально-економічний розвиток, парадигма, регіональний простір, механізм, важелі.

Постановка проблеми. Вибір пріоритетів на основі характеристики підсистем соціальної інфраструктури для її прогнозування має враховувати і базуватися на оцінці поточного і майбутнього її розвитку як складової частини суспільного відтворення, що значною мірою залежать від факторів та ресурсного потенціалу, їх просторової мобільності та територіальної локалізації.

Враховуючи складну за структурою й значну за масштабами систему соціальної інфраструктури регіону, сполучення її галузевих, територіальних та управлінських характеристик, що відображають різні аспекти суспільної діяльності з виробництва та надання послуг соціального призначення в системі суспільного поділу праці, важливим є обґрунтування на основі врахування конкурентної парадигми розвитку організаційно-економічного механізму її реалізації для розроблення і вибору системи виважених пріоритетів подальшого функціонування основних її підрозділів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання взаємодії різних складових систем інфраструктурного забезпечення, визначення параметрів соціально-економічного розвитку регіону розглядаються у роботах О.О. Євсєєва, Г.М. Калетніка, І.В. Ксьонжика, Е.М. Лібанової, Л.М. Немеця, Л.Л. Сотниченко, М.А. Хвесика, П.А. Швець та інших учених-регіоналістів. Незважаючи на багатогранність теоретико-методологічної бази дослідження інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, в цій сфері залишається ще багато невирішених проблем, таких як відсутність механізму підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для стабілізації інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Мета статті полягає у визначенні основних положень концепції формування та використання організаційно-економічного механізму забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу для стабілізації інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація використання соціального простору, підвищення якості середовища життєдіяльності людей, забезпечення екологічної рівноваги, стимулювання розвитку соціальних систем передбачає узгоджену діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування, окремих суб'єктів діяльності щодо формування та зміцнення просторового каркасу території країни на основі розроблення системи заходів, яка повинна базуватися на організаційно-економічному та правовому механізмі управління.

Саме організаційно-економічний механізм трансформації соціальної інфраструктури в межах соціального простору включає систему взаємозалежних важелів, методів, заходів, інструментів, функцій управління, організаційних структур впливу управлінсько-виконавчих органів на відтворювальні процеси в соціально-економічних системах.

Визначальна роль у розвитку соціальних систем регіонів на основі використання їх ресурсної бази належить системі заходів регулювання формування та використання потенціалу соціальної інфраструктури за допомогою управлінсько-організаційних, фінансово-економічних, техніко-технологічних та законодавчих важелів. Кожний з указаних важелів має свої особливості й є складовою частиною загального механізму вдосконалення використання потенціалу підгалузей соціальної інфраструктури.

Механізм удосконалення використання соціальної інфраструктури являє собою сукупність цілеспрямованих дій, які забезпечують досягнення і вдосконалення взаємозв'язків між його елементами як єдиного цілого, що складається з відносно відособлених процесів використання, відтворення складових її елементів для реалізації програми задоволення потреб суспільного виробництва і населення в послугах та досягнення відповідного рівня розвитку за одночасного збереження ресурсного потенціалу. Організаційно-економічний механізм є способом забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі практичної діяльності. Він визначає принципи соціально-економічного розвитку територій, орієнтуючи діяльність і поведінку суб'єктів економічного простору в напрямі реалізації визначених цілей [1, с. 69].

До найбільш ефективних організаційно-економічних важелів забезпечення ефективного розвитку соціальної інфраструктури в контексті конкурентної парадигми її розвитку слід віднести інструменти економічного, техніко-технологічного, організаційного, інституційного, фінансового, управлінського, нормативно-правового та територіального характеру.

Під організаційно-економічними важелями реалізації конкурентно- паритетної парадигми розвитку соціальної інфраструктури слід розуміти взаємозалежну сукупність

засобів, за допомогою яких досягаються пріоритетні цілі функціонування інфраструктурного виробництва: закріплення результатів кожного циклу відтворення, забезпечення ефективного взаємозв'язку між фінансовими ринками та ринками інфраструктури територій, відтворення якості зв'язків елементів соціальної системи та її здатності до подальшого саморозвитку. Крім заходів, організаційно-економічний механізм трансформації соціальної інфраструктури і соціального простору включає систему взаємозалежних методів, функцій управління, організаційних структур впливу управлінсько-виконавчих органів на відтворювальні процеси в регіональних соціальних системах. Оскільки дотепер не сформований оптимальний механізм регулювання трансформації соціального простору, явне ігнорування державою просторового аспекту соціального розвитку, що гальмувало формування такого механізму управління інфраструктурним розвитком у системі соціального простору, який був би здатний прискорювати соціально-економічне зростання регіональних соціальних системах, їх вихід на зовнішні ринки, сприяв укріпленню внутрішнього простору.

Механізм забезпечення організаційно-економічних заходів регулювання розвитку регіональних соціальних структур у період трансформації соціального і всього економічного простору повинен включати: концепцію;

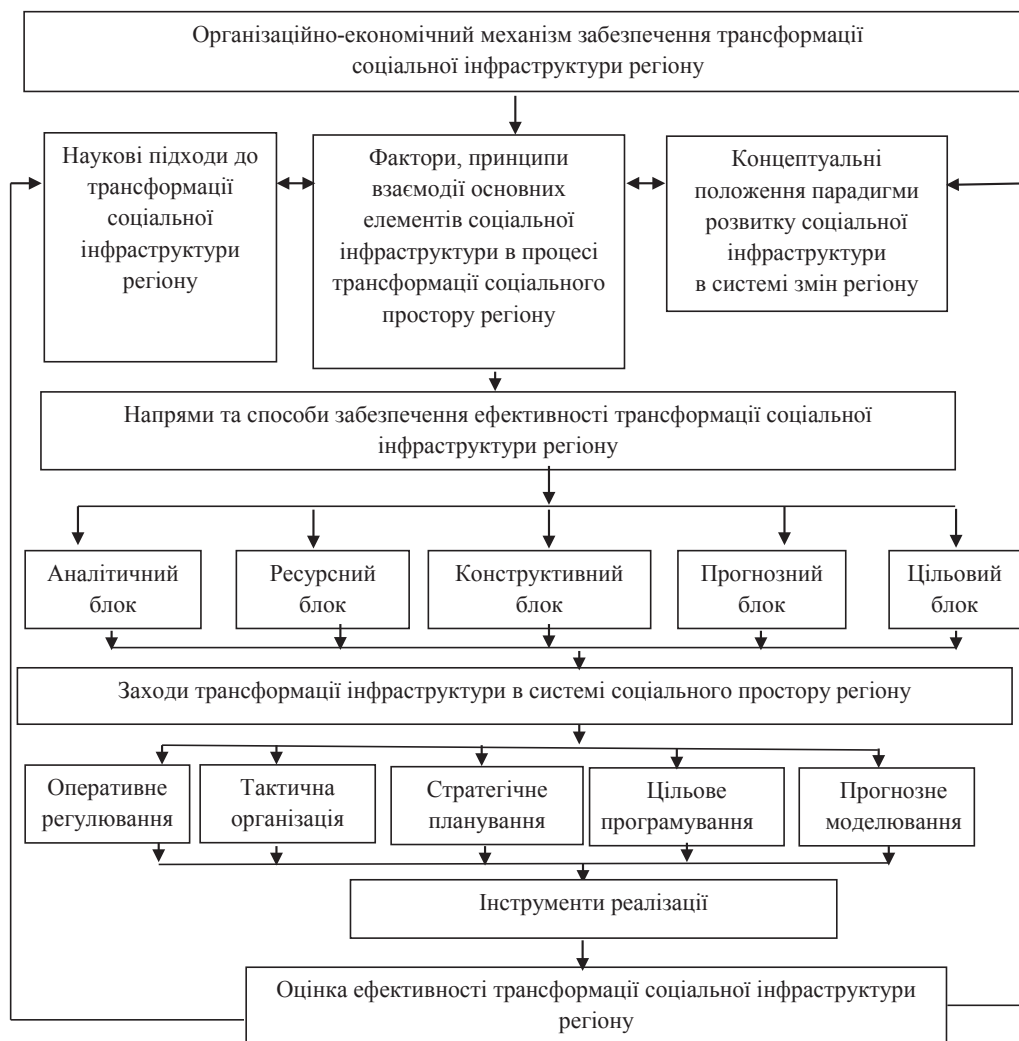


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму трансформації соціальної інфраструктури в системі соціального простору регіону

напрями і способи забезпечення регулювання трансформаційних процесів соціальної інфраструктури; заходи підвищення ефективності трансформації соціальної інфраструктури в системи соціального простору; рівні, суб'єкти, інструменти; оцінку результативності дії даного механізму (рис. 1).

Впровадження ринкових відносин у соціальній сфері призводить до важливих територіальних зрушень: розміщення підприємств соціальної інфраструктури все більше зсувається в райони інвестиційної активності, де отримують можливості прискореного розвитку підприємства соціальної сфери приватного сектора. Там же зростають можливості розвитку соціальних об'єктів державного сектора за рахунок більш високого рівня податкових надходжень від приватного підприємництва. Така модель розвитку і розміщення соціальної інфраструктури є не тимчасовим, кон'юнктурним явищем, а досить стійкою закономірністю. Функціонування у цілому по країні і по окремих регіонах соціальної інфраструктури буде залежати від вирішення низки загальних і приватних завдань, серед яких: створення нормальних умов життя населення, повного забезпечення його послугами галузей соціальної інфраструктури, що дало б змогу скоротити міграцію населення; прискорений розвиток галузей соціальної інфраструктури, що дало б змогу залучити до неї максимальну кількість працездатного населення; збільшення обсягу соціальних послуг у цілому по країні та окремих регіонах і на душу населення.

Необхідність державної підтримки установ та галузей соціальної інфраструктури останнім часом усе активніше поєднується з ринковим підходом до організації їх функціонування та розвитку. Об'єкти соціальної інфраструктури, адаптуючись до нових умов життєдіяльності, повинні активно взаємодіяти з усією системою ринків: ресурсів, фінансів, споживчим ринком, ринком праці, при цьому ринок послуг, як і будь-який інший ринок, включає певні й специфічні економічні відносини суб'єктів і меж ринку, попит і пропозиції, ціноутворення, способи регулювання і т. д. Його суб'єктами виступають, з одного боку, виробники – приватні, кооперативні, державні, змішані підприємства й організації, з другого – споживачі послуг, з третього – посередники, підприємства оптової та роздрібною торгівлі, форми організації яких значно розширилися. Різноманітні способи виробництва послуг, розширення асортименту, підвищення якості сервісного обслуговування – все це призвело до появи нових форм підприємств послуг, до зростання темпів формування ринку соціальних послуг.

У результаті реалізації парадигми розвитку соціальної інфраструктури ринок соціальних послуг формується як відносно самостійна частина ринку, який, своєю чергою, є складовою частиною споживчого ринку. Розвиток даного виду ринку зумовлений і прямо пов'язаний із розвитком економічних реформ, ліквідацією державної монополії на виробництво і реалізацією послуг у рамках галузевої системи державних підприємств соціальної сфери, розвитком кооперативів, індивідуальної підприємницької діяльності, малих підприємств на основі приватної власності та ін. [2, с. 15].

Особливість галузей соціальної інфраструктури полягає у тому, що кінцеві результати в них відрізняються зовнішньою багатогранністю, комплексністю ефекту їх впливу, виражаючись у властивостях людського капіталу і в змінах якості життя. Світовий досвід свідчить про неможливість тільки за допомогою ринкових принципів виявити і задовольнити багато потреб суспільства, тому держава повинна утриматися від ініціювання переходу

всіх галузей і установ соціальної сфери на ринкові принципи організації діяльності, але не повинно бути й абсолютної залежності соціальної сфери від держави. У цьому разі необхідне розумне поєднання державного і ринкового механізмів регулювання соціальної сфери.

В інфраструктурній сфері нашої країни історично склалося, що галузеві органи управління займали провідне становище. Централізоване галузеве управління в таких, наприклад, галузях, як освіта, культура, давало змогу здійснювати суворий ідеологічний контроль над роботою установ, концентрувати зусилля на вирішенні найбільш гострих соціальних проблемах. Разом із тим сьогодні можна говорити про збереження галузевої системи управління у соціальній сфері. Особливістю діяльності галузевих органів управління соціальною інфраструктурою в нинішніх умовах є відсутність жорсткої адміністративної вертикалі. Підкреслимо, що на функціонування галузевого управління помітний вплив чинять різні громадські організації, об'єднання, асоціації, спілки, товариства. До їх числа належать, наприклад, асоціація медичних працівників, асоціація промисловців і підприємців, творчі спілки, педагогічні спільноти і т. д. Вони не беруть безпосередньої участі в процесі управління галуззю, але поряд із захистом інтересів відповідної категорії працівників беруть активну участь у розробленні галузевої нормативної бази, захищають інтереси галузі в органах виконавчої влади, беруть участь у розробленні довгострокових програм розвитку галузі, здійснюють гласний громадський контроль над діяльністю організацій та установ галузі [4, с. 60].

У ході економічних реформ істотно зросла роль територіальних органів управління, які нині є основними суб'єктами, керуючими соціальною інфраструктурою. На територіальні органи управління покладена вся повнота відповідальності за соціально-економічний розвиток регіону, його соціальної сфери. Однак, як показує практика фінансові ресурси, необхідні для вирішення соціальних проблем, не відповідають повноваженням регіональних і місцевих органів влади.

Територіальні органи управління соціальною сферою побудовані також за галузевим принципом, тому нині склався принцип управління соціальною сферою, який отримав назву територіально-галузевого [5, с. 57]. Основними функціями, які виконують територіальні органи управління соціальною сферою, є: розроблення довгострокових і середньострокових регіональних прогнозів розвитку соціальної інфраструктури; розроблення концепції регіональної соціальної політики та цільових програм, спрямованих на вирішення найбільш гострих соціальних проблем; розроблення фінансової стратегії розвитку території, що включає бюджетну, інвестиційну, податкову політику, спрямовану на створення сприятливих фінансових умов для господарюючих суб'єктів соціальної інфраструктури; пряме бюджетне фінансування й адміністративне регулювання діяльності організацій та установ соціальної інфраструктури, що знаходяться в регіональній власності; регулювання економічними і частково адміністративними методами діяльності організацій недержавних форм власності; реалізація кадрової політики, спрямованої на створення нових робочих місць навчання та перекваліфікації працівників в організаціях соціальної сфери.

Варто відзначити, що розвитку соціальної сфери та її матеріальної бази у нас у країні, по суті, ніколи не приділялося належної уваги. Ринкові реформи ще більше ускладнили положення соціальних галузей. З одного боку, падіння обсягів виробництва зменшило доходи держав-

ного бюджету та підприємств – основних джерел ресурсів для соціальних галузей. З іншого боку, зниження рівня життя населення істотно збільшили навантаження на соціальні інститути суспільства. У результаті зменшення бюджетних асигнувань у поєднанні з необхідністю збільшення коштів на громадські потреби призвели соціальну сферу в стан кризи, який характеризується: скороченням обсягу і зниженням якості надаваних населенню соціальних послуг, руйнуванням матеріальної бази, втратою кадрового потенціалу; низьким технічним рівнем об'єктів соціальної сфери, що потребує інтенсифікації використання наявної матеріально-технічної бази галузей і творчого потенціалу працівників.

Висновки. Ефективність використання ресурсного потенціалу для стабілізації інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону передбачає узгоджену діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування, окремих суб'єктів діяльності

на основі розроблення системи заходів, яка повинна базуватися на організаційно-економічному та правовому механізмі управління. Саме організаційно-економічний механізм трансформації соціальної інфраструктури в межах соціального простору регіону включає систему взаємозалежних важелів, методів, заходів, інструментів, функцій управління, організаційних структур впливу управлінсько-виконавчих органів на відтворювальні процеси в соціальних системах. Домінуючу роль у функціонуванні такого механізму належить організаційно-економічним заходам регулювання формування та використання потенціалу соціальної інфраструктури за допомогою управлінських, організаційних, фінансово-економічних, техніко-технологічних та законодавчих важелів. Кожний з указаних важелів має свої особливості й є складовою частиною загального механізму вдосконалення використання потенціалу підгалузей соціальної інфраструктури регіону.

Список використаних джерел:

1. Ксьонжик І.В. Формування концепції інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій України. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2014. Т. 2. Вип. 3. С. 67–74.
2. Калетнік Г.М., Мазур А.Г. Стан та перспективи розвитку людського потенціалу України та її регіонів. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. № 4. С. 7–22.
3. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСП НАН України, 2014. 776 с.
4. Євсєєва О.О. Удосконалення ресурсного забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. Економічний простір. 2015. № 103. С. 56–67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_103_8.
5. Сотниченко Л.Л. Інноваційний підхід до управління регіональною інфраструктурою. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 19. С. 54–60.
6. Немець Л.М. Аналіз траєкторії розвитку соціальної інфраструктури Харківської області. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 11. С. 409–419.
7. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування. К.; Черкаси: РВПС НАН України, 2011. 424 с.
8. Герасимчук З.В., Кондіус І.С. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону; Луц. нац. техн. університет. – Луцьк: Надстир'я, 2010. 410 с.
9. Татаревська М.С. Проблеми та перспективи управління розвитком соціальної інфраструктури на місцевому рівні. URL: <http://old>.
10. Татаревська О.О. Лосікова. Динаміка наукових досліджень – 2013: матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (07-15 липня 2013 року). – 2013. Vol. 2. С. 27–32. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2505.niss.gov.ua/Monitor/April/7.htm>. Назва з екрану.

Анотація. Приведена структура організаційно-економічного механізму трансформації соціальної інфраструктури в системі соціального простору регіону. Механізм удосконалення використання соціальної інфраструктури представляє собою сукупність ціленаправлених дій, що забезпечують досягнення і удосконалення взаємозв'язків між її елементами як єдиного цілого, що складається з відносно обособлених процесів використання, виробництва її елементів для реалізації програми задоволення потреб суспільства і населення в услугах і досягнення відповідного рівня розвитку при одночасному збереженні ресурсного потенціалу регіону. Обґрунтовано, що ефективність використання ресурсного потенціалу для стабілізації інфраструктурного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону передбачає узгоджену діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування, окремих суб'єктів діяльності на основі розробки системи заходів, яка повинна базуватися на організаційно-економічному та правовому механізмі управління.

Ключевые слова: соціальна інфраструктура, соціально-економічне розвиток, парадигма, регіональний простір, механізм, важелі.

Summary. The structure of the organizational and economic mechanism of transformation of social infrastructure in the system of social space of the region is presented. The mechanism of improving the use of social infrastructure is a set of targeted actions that ensure the achievement and improvement of the relationship between its elements as a whole, consisting of relatively separate processes of use, reproduction of its constituent elements in order to implement a program to meet the needs of social production and population in services and achieving an appropriate level of development while preserving the resource potential of the region. It is substantiated that the effectiveness of using the resource potential to stabilize the infrastructure provision of the socio-economic development of the region involves the concerted activity of state authorities and local self-government bodies and individual entities on the basis of developing a system of measures that should be based on the organizational, economic and legal management mechanism.

Key words: social infrastructure, social and economic development, paradigm, regional space, mechanism, levers.

Паустовська Т. І.
кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького національного університету

Paustovska T. I.
Candidate of Economic Sciences, Docent
State Higher Educational Institution
«Kriviy Rih National University»

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

REGULATION OF LABOR MARKET IN CONDITIONS OF MODERN WORLD COMPETITION

Анотація. У статті проаналізовано науково-методичні підходи до формування механізмів функціонування ринку праці в Україні та світі. Розглянуто його специфіку як ринку, де продається і купується особливий товар – робоча сила. Досліджено роль держави у створенні та регулюванні ринку праці. Показано широкі можливості та перспективи для більш повної самореалізації людини, які дає ринок праці, під час застосування нової системи найму. Сформульовано шляхи поліпшення функціонування ринку праці в Україні сьогодні та на майбутнє.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, конкуренція, державне регулювання, система найму, заробітна плата.

Постановка проблеми. Специфічність ринку праці сьогоденної України впливає з глибоких суперечностей, які дотепер складаються у сфері трудових відносин. З одного боку, ще досі можуть зберігатися елементи відносин, властивих командно-адміністративній системі, пережитки позаекономічного примусу (низька мобільність робочої сили, бронювання робочих місць для осіб зі зниженою конкурентоздатністю, встановлення певних пільг для господарюючих суб'єктів). А з іншого – старі принципи потужно витісняють вже діючі засади ринкових відносин із властивою їм системою найму робочої сили, специфікою умов і оплати праці. Відповідно до цього, формується більш гнучкий механізм підтримання збалансованості факторів виробництва, в якому тісно взаємодіють елементи старої і нової систем. Однак, очевидно, перевага віддається ринковому механізму функціонування ринку праці та разом із цим змінюється роль держави у впливі на нього та його регулюванні.

Важко не погодитися з тим, що на останньому факті робиться особливий акцент, бо формування економічних відносин може забезпечити позитивний вплив лише тоді, коли буде враховано, що українське суспільство прагне і здебільшого вже готове змінюватися у бік ринкової економічної системи та її вимог. Ця ключова позиція передбачає й забезпечує збереження сильних позицій держави у розв'язанні проблеми зайнятості на сучасному етапі. Завдання держави полягає у тому, щоб урахувати в механізмі зайнятості систему відносин, яка остаточно закріпить та вкорінить нові економічні ринкові відносини. При цьому необхідно використати всі потенційні можливості державного сектора економіки у розв'язанні наявних проблем, з одного боку, а з іншого – всіляко сприяти творенню та закріпленню ринкового сектора економіки. Це стосується ринку праці у цілому та системи найму зокрема, характеру трудового посередництва, соціальної підтримки незайнятого населення. Історично склалося так, що в надрах старої економічної системи поступово зароджувалися і важко, але остаточно приживалися та

перемагали елементи нового. В Україні – це ринковий сектор економіки, де з'являються реальні можливості для одержання більшого доходу, кращих, більш вигідних умов найму, ніж у державному секторі економіки. Відкривається простір для вільного переливу робочої сили, створюються умови для більш повної самореалізації людини в процесі праці, особливо це стосується молодих і небайдужих до свого майбутнього людей. Усе це веде до цивілізованої економіки, яка вже довго існує у світі і дала нечисленну низку позитивних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Навіть за часів так званої вільної економіки, яку у своїх працях описували класики А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Дж.С. Мілль, Д. Рікардо, К. Маркс, вона була прив'язана до держави та роль якої у змішаній системі значно зросла і розширилася. Це стосується й України, де питання державного регулювання ринку праці займає важливе місце як у теоретичних дослідженнях провідних учених О. Грішнєвої, Д. Гомеєнчука, М. Долішнього, А. Колота, Н. Кудикиної, В. Онікієнка, Л. Ткучук, В. Петюха, так і в структурі практичної системи зайнятості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кожна країна підходить до вирішення цього завдання індивідуальним шляхом. Наша держава, обравши ринковий шлях, намагається пройти його з найменшими втратами. Проте одна справа – це намагатися щось робити, а інша – реально втілювати в життя намічені плани. Тому до основних напрямів діяльності органів державної влади щодо регулювання, реформування та збереження українського ринку праці належать: подолання дефіциту робочих місць шляхом підвищення інвестиційної активності за рахунок усіх джерел фінансування, розвитку підприємництва; послідовна стабілізація рівня життя та вдосконалення соціальної підтримки населення; розвиток системи безперервного навчання як найпрогресивнішої підтримки якості робочої сили, включаючи питання про умови праці, заробітної плати і використання робочого часу, стабілізації кадрового потенціалу,

ефективного використання наявних робочих місць; проведення доцільної та збалансованої міграційної політики, спрямованої на позитивне територіальне переміщення населення, влаштування мігрантів та захист національного ринку праці; розвиток і підвищення ефективності програм і заходів, які спрямовані на попередження безробіття і повернення безробітних до активної праці.

Протягом років незалежності нашої держави, в різні періоди, різними урядами приймалися програми зайнятості населення, які передбачали певні перспективи та їх реалізацію. Визначалися конкретні цифри щодо утримання рівня безробіття в країні, ставилися конкретні завдання та терміни їх виконання. Однак жодна з намічених програм чи хоча б деяких завдань не була реально повністю чи частково виконана. Той тип перспективної моделі ринку праці, яку вибрала свого часу Україна, можна охарактеризувати як соціально-орієнтовану ринкову модель. Та реальні умови її існування протягом останніх пари десятиліть далекі від зразка, адже основними умовами функціонування такої моделі є стабільний розвиток економіки та затвердження сталих механізмів її функціонування, які координуються, спрямовуються і підтримуються продуманою державною політикою.

Разом із загальними принципами такої моделі ринку праці, об'єктом її політики є окрема людина, яка перебуває на ринку у сфері визначених соціально-трудовах відносин: як незайнятий і безробітний, так і зайнятий в економіці. Тому, держава не має права залишати поза увагою цю окрему людину, бо від добробуту, комфортності, влаштованості кожної людини у будь-якій ситуації залежить і благополуччя держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна політика в галузі планування і регулювання зайнятості населення повинна передбачати заходи, що забезпечують використання організаційно-технічних і соціально-економічних можливостей країни. При цьому вкрай необхідно залучати не лише власні, а й створити умови для привабливості зарубіжних інвестицій у розвиток нашої економіки. Це може призвести не тільки до створення нових робочих місць, а й до реорганізації наявних підприємств, що вимагатиме перепідготовки кадрів, їх навчання нових професій, організацію спеціальних робіт тощо. Ці заходи мають здійснюватися в тісному узгодженні з демографічними і соціальними факторами, житловим будівництвом, виробництвом товарів для населення, пріоритетним створенням нових підприємств, розвитком галузей і регіонів. Виконання цих заходів на шляху, де діють закони ринку, можуть зіштовхнутися з труднощами об'єктивного і суб'єктивного характеру.

До об'єктивних частіше всього відносять:

- відсутність вільного підприємництва і платоспроможності покупця;
- незахищеність виробника і неможливість здійснення підприємницької діяльності;
- відсутність нормальної ринкової інфраструктури;
- розбалансування економіки (відсутність матеріальних та валютних ресурсів);
- відсутність політичної стабільності, яка й виступає гальмом залучення в економіку інвестицій; недосконала податкова система.

Труднощами суб'єктивного характеру виступають:

- низький рівень підготовки менеджерів, бізнесменів та інших спеціалістів;
- відсутність або низький рівень елементарних знань у галузі комерції, бізнесу, менеджменту;
- незнання і невміння аналізувати власні резерви виробництва.

Дії об'єктивних факторів залежать від стану макро-економіки. Вони зумовлені вже згаданою політичною стабільністю суспільства, яка супроводжується законотворчою діяльністю парламенту, ефективністю діючої системи оподаткування, а крім того, виникненням умов для розвитку інфляції, коли ніякі державні системи соціального захисту у вигляді допомоги по безробіттю, індексації заробітної плати, підвищення пенсій, не врятують становища, тому що обсяг товарної маси зменшується, а національна валюта продовжує знецінюватися.

Що стосується суб'єктивних труднощів, які зумовлюють винятковість банкрутства підприємств, то вони можуть бути подолані трудовим колективом через його прагнення вижити. Головне в такій ситуації – це орієнтація на вимоги ринку щодо асортименту продукції, її якості, цін, сервісу тощо. Щоб стимулювати виробників і почати нарощування темпів економічного зростання, а також удосконалити ринковий механізм, який діє на основі об'єктивних економічних законів, необхідно: продовжити проведення ефективної приватизації; надати пріоритет у розвитку приватної форми власності у малому та середньому бізнесі; скоротити витрати на утримання державного апарату; вдосконалити системи оподаткування.

Ці заходи спроможні поступово вирішувати проблему безробіття, яка завжди повинна бути предметом підвищеної уваги з боку держави. Під час її вирішення діяльність держави буде утворюватися за двома напрямками: 1) регулювання рівня і тривалості безробіття; 2) соціальний захист людей, що потерпіли від нього. Під дією цих та інших заходів із боку держави механізм ринку буде просувати економіку в напрямі довготривалої рівноваги. Україні необхідно проводити економічну політику, що виходить за національні рамки. Повна зайнятість потребує проведення глибоких реформ ринку праці та розроблення нових концепцій продуктивності, розподілу доходів і суспільного добробуту. Наприклад, у сучасних економічних системах створюється механізм регулювання ринку праці з елементами державного і профспілкового втручання, який складається із суб'єктів, об'єктів, цілей, інструментів та засобів впливу.

До суб'єктів ринку праці належать носії, виконавці та виразники господарсько-трудовах інтересів. Носії – це соціальні групи, які відрізняються за майновим станом, за доходами, професіями, галузевими та регіональними інтересами. Цілком природно, що сила впливу носіїв господарсько-трудовах інтересів на державні структури й один на одного залежить від масштабів їхньої діяльності, здатності консолідуватися тощо. Носії господарсько-трудовах інтересів об'єднуються в спілки, асоціації, серед яких найбільш відомі профспілки, спілки роботодавців, фермерів, різних торговців, банківських установ тощо. Консультації, поради, меморандуми та інші засоби впливу на органи державного економічного регулювання становлять другу лінію зв'язків на ринку праці. Прямим суб'єктом механізму державного регулювання ринку праці є виконавці господарсько-трудовах інтересів, які покликані запроваджувати у життя програму державної економічної політики.

Весь цей механізм проявив себе в розвинених країнах і показав результат, адже там закон попиту і пропозиції праці фактично діє за постійного перевищення пропозиції над попитом. Навіть в умовах високої ділової активності, коли об'єкти державного регулювання ринку праці – це ситуації, явища та умови соціально-економічного життя, де виникають або можуть виникати труднощі, проблеми, які не розв'язуються автоматично, тоді як розв'язання їх терміново необхідне для повного функціонування еко-

номіки і підтримання соціальної стабільності. Все це включає такі питання: 1) соціальні відносини між роботодавцями і найманими працівниками; 2) трудові відносини між роботодавцями і найманими працівниками, включаючи оплату та охорону праці, умов наймання і звільнення працівників; 3) зайнятість, включаючи регулювання пропозиції робочої сили та пропозиції робочих місць; 4) допомога по безробіттю; 5) підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників; 6) розподіл та перерозподіл робочої сили.

Щодо ринку праці України, то в нових умовах він повинен розвиватися, пристосовуючись до мінливих економічних та соціальних обставин, але залишаючись вірним основним його орієнтиром – це інституційна, закріплена певними правилами та економічними нормами рівність сторін у виробничих відносинах «роботодавець – працівник»; суспільне визнання унікальної цінності людської праці, зафіксоване у відповідних правових актах; орієнтація діяльності держави на функцію посередника у сфері праці.

Інтереси держави у цьому разі полягають у тому, щоб трудові відносини між роботодавцями і працівниками були максимально ефективними з виробничої точки зору, а праця використовувалася раціонально. Ось які види регулювання, що здійснює держава в межах ринку праці, виділяє В. Петюх:

– захисне, призначене для обмеження дій, які призводять до незахищеності різних груп населення;

– заохочувальне, спрямоване на створення умов, в яких можуть здійснюватися і розвиватися певні форми діяльності;

– обмежувальне, яке здійснюється для виключення дій окремих осіб або груп, щоб вони не могли одержати переваг перед іншими;

– директивне регулювання, яке передбачає вплив уряду на ринок праці з урахуванням інтересів населення;

– регулювання за допомогою економічних та фінансових заходів (податків, субсидій), які сприяють зростанню пропозиції на ринку праці або зростанню зайнятості [1, с. 9].

За наявності таких умов практика показує, що економіка проходить фазу підйому і досягає природного рівня безробіття (рівнозначне поняттю «повна зайнятість»), а ціна праці підвищується. Водночас підвищується платоспроможність попиту населення на споживчому ринку, і ціни на споживчі товари починають зростати. На ринку праці України спостерігається ситуація, за якої зростання цін на працю нейтралізується зростанням цін на споживчі товари, тобто інфляцією, яка знижує значну частину прибутку, заробітної плати залежно від того, якою мірою темпи зростання інфляції визначають темпи зростання заробітної плати. Дуже важливою особливістю ринку праці є його здатність викликати складні соціальні проблеми і соціальну напругу в суспільстві. Причому ця особливість полягає у тому, що викликаючи всі ці проблеми, сам по собі ринок праці своїми ринковими механізмами не може їх вирішити, тому від уміння держави регулювати ці процеси залежить можливість знижувати напруженість і складність цих проблем.

Період великої депресії в 30-х роках ХХ ст., який супроводжувався масовим безробіттям, наочно довів, що вирішити проблему зайнятості, наприклад за рахунок зниження заробітної плати, практично неможливо. У науковій літературі існує припущення, альтернативне класичному поясненню причин безробіття, яке було висунуте Дж.М. Кейнсом і так званою стокгольмською школою у Швеції. Їх теорія дотримується поглядів, згідно з якими

було б нереально припускати, що ціни і заробітна плата є настільки рухомими, що з їх допомогою можливо відтворити повну зайнятість. На думку Кейнса, традиційна теорія не прийняла до уваги того, що заробітна плата визначає також і купівельну спроможність робітників. Із цього випливає, що зниження заробітної плати скорочує сукупний попит у суспільстві і тим самим погрожує створити для підприємств неможливість збуту і викликати ще більше безробіття [2, с. 122]. Представники даного напрямку вважають, що рівень виробництва, зайнятості, доходів і цін формується на основі підвищення попиту, інвестицій і державних витрат. Особливістю цієї теорії є те, що ринок сам по собі не може забезпечити повну зайнятість і економічну стабільність, отже, держава зобов'язана відігравати активну роль у регулюванні зайнятості, стабілізації економіки, пом'якшенні економічних спадів та підйомів. Для цього вона повинна ефективно використовувати економічні, правові та адміністративні методи.

Проте економічна і соціальна нестабільність у сучасному українському суспільстві загрожує потребу в забезпеченні ринку праці конкурентоспроможними кваліфікованими працівниками, тобто людьми, які власними силами здатні боротися за робоче місце та протистояти негативним тенденціям щодо зайнятості робітничого персоналу в різних виробничих сферах. Однією з форм реалізації закону конкуренції є конкуренція між суб'єктами різних видів професійної діяльності. У цьому процесі людина, застосовуючи власні конкурентні переваги, доводить свою конкурентоспроможність [3, с. 342]. Економісти співвідносять конкурентоспроможність на внутрішньому рівні зі зростанням реальних доходів населення і підвищенням рівня зайнятості, а на зовнішньому – зі зміцненням позицій національної економіки на світовому ринку [4, с. 211]. У цьому полягає соціально-економічне значення конкурентоспроможності, і не тільки, адже особливої актуальності на тлі ринкових відносин набуває питання педагогічного забезпечення конкурентоспроможності майбутніх кваліфікованих фахівців. Наприклад, у сфері професійно-технічної освіти спостерігається суперечливість між необхідністю задовольняти потребу економіки в конкурентоспроможних кваліфікованих робітниках і недостатнім теоретико-методичним забезпеченням педагогічного процесу формування цієї якості робітничих кадрів різного профілю. Сьогодні перед вітчизняною педагогічною наукою постало завдання теоретичного обґрунтування цього процесу та на цій основі розроблення педагогічного супроводу формування конкурентоспроможних кваліфікованих робітників [5, с. 87], тому останнім часом уживання терміну «конкурентоспроможність» поширюється на сферу освіти, адже саме вона є однією з важливих характеристик кваліфікованого працівника, яку необхідно розвивати педагогічними засобами.

Таким чином, формування конкурентоспроможності майбутніх кваліфікованих кадрів набуває надзвичайної актуальності як для професійно-технічної освіти, так і для вищої. Система якостей працівника виявляється у його спроможності успішно витримувати конкуренцію на ринку праці порівняно з іншими працівниками аналогічного профілю і рівня кваліфікації. Основою конкурентоспроможності кваліфікованого фахівця є його висока професійна компетентність та доцільні цінності орієнтації; чітко визначений професійний інтерес; цілеспрямованість; ґрунтовні професійні знання; значний інтелектуальний потенціал; міцні вміння і навички, котрі він може гнучко застосувати в динамічно мінливих умовах конкретного виробництва та економіки у цілому; відкритість до застосування у професійній діяльності інно-

ваційних сучасних технологій; здатність забезпечувати високу якість кінцевого продукту праці; відповідальність щодо процесуального компонента і здобутого результату професійної діяльності; адекватна самооцінка власної виробничої діяльності; наполегливість у досягненні мети діяльності; креативність; ініціативність; здатність виявляти необхідні вольові зусилля для досягнення поставленої мети; уміння контролювати й корегувати власний емоційний стан, досягати емоційної рівноваженості; впевненість у собі; прагнення до підвищення кваліфікації і постійного професійного самовдосконалення; самопрезентабельність; власна гідність [6, с. 139]. Отже, формування конкурентоспроможності кваліфікованого фахівця – це цілеспрямована організація педагогічного процесу навчального закладу, що спрямована на розвиток особистісних якостей студентів (учнів) навчальних закладів та їх озброєння інноваційними виробничими технологіями, котрі в сукупності забезпечуватимуть конкурентоспроможність кваліфікованих працівників на ринку праці.

Все це є важливою і першочерговою необхідністю, адже сучасний реальний світ диктує свої закони: прискорений технічний розвиток, утворення глобальної техносфери, ускладнення життєво важливих завдань для відтворення населення, що вимагає нових підходів до осмислення перспектив суспільного розвитку. Зміна умов суспільного виробництва завжди відбивається на організаційній структурі і механізмі соціального регулювання ринку праці. Формування нових якостей сучасного працівника зумовлює перебудову не тільки структури і механізму ринку праці, а й усієї сукупності трудових відносин з урахуванням інноваційних вимог та особливостей їх реалізації у сфері зайнятості [7, с. 49]. Метою ринку є досягнення рівня міжнародної конкурентоспроможності за рахунок високотехнологічних наукоємних виробництв та за рахунок активної політики держави через системи програм, податкові, митні, кредитні та інші пільги і гарантії, бюджетні дотації. На сучасному етапі конкуренція ведеться насамперед між гігантськими об'єднаннями, всередині них, а також між підприємствами монополістичного сектора економіки та різних форм власності. Її особливістю є те, що центр боротьби все більше переміщується у величезні зони експортного виробництва (ЗЕП) у Шрі-Ланці, Індонезії, Південному Китаї, Філіппінах. Трудові контракти у цих зонах короткострокові і часто не поновлюються, тут заборонені профспілки і страйки. Глобальна «міграція» робочих місць призвела до того, що великі корпорації стали використовувати таку модель працевлаштування і в рідній країні, де останнім часом усе частіше проглядається тенденція «тимчасових» працівників, або «вільних художників», як приклад дієвих технологій інформаційного суспільства.

Сьогодні постійні робочі місця надаються певній, ретельно обчисленій кількості працівників, а для додаткової роботи використовують «зовнішню працю». Наймаючи людей на обмежені терміни, роботодавці вводять резерв мобільної робочої сили. У разі зміни кон'юнктури підприємства можуть спиратися на цю ефективнішу гнучкість за рахунок зовнішніх трудових ресурсів.

Така гнучкість змушує зживати заходи щодо скорочення постійного штату і переходу багатьох працівників на «тимчасові» контракти, а то і з пошуку нових працівників за кордоном. Це пов'язано зі змінами у сфері планування, механізмів контролю, які стають короткостроковими, а обсяги й якість виробництва можуть швидко змінюватися залежно від замовлення клієнтів. Головне завдання – виконати замовлення тоді, коли воно надходить, відразу, негайно. Підприємство (навіть велика ком-

панія) має бути гнучким, реактивним. Тільки так можна задовольнити нові технічні вимоги.

Щодо самої праці, то в індустріальному суспільстві людина була придатком машини, а в інформаційному відбувається товаризація людини, в якій цінується те ж саме, що й у сучасному товарі: багатофункціональність товару переходить по відношенню до людського еквіваленту в багатопрофільність і гнучкість працівника; інформаційна начинка товару – в наявність багатого резюме, досвіду участі у великих проектах; мобільність і універсальність товару розкривається у працівника через фактор часу, коли людина весь час залучена в якусь діяльність, використовує цілодобовий доступ до Інтернету, пошти, знаходить потрібні портали інформації, здійснює постійний моніторинг, шукає та розробляє цікаві ситуації, швидко реагує на якісь зміни.

Виникнення інформаційно-многого продукту можна вважати закономірним явищем у сучасному суспільстві, але виникнення феномена товаризації праці веде до неоднозначних наслідків для всієї сфери праці. Перетворення трудових ресурсів на бездушний товар загрожує тим, що великі компанії починають шукати найбільш дешевий товар для найменших витрат на виробництво і знаходять його в країнах третього світу, штовхаючи людей у розвинутих країнах шукати нову роботу. Її починають шукати й ті, хто був скорочений через технічну оснащеність підприємства, впровадження автоматичних систем, заміни багатьох функцій, які раніше виконувала людина, машиною. Робоча сила, яка довгий час мала гарантії працевлаштування, позбавляється не тільки конкретної роботи, а й у принципі цілих галузей виробництва. Малу частку колишніх робітників можуть взяти в новий штат шляхом проходження перекваліфікації або підвищення кваліфікації. Однак інша значна частина в пошуках роботи прийде в той же сектор послуг, що складається з роздрібно-торгівлі, швидкого харчування, де завжди потрібні кадри. Створюючи велику конкуренцію, робочі будуть знижувати вартість своєї праці. Таким чином, у сучасному суспільстві відбувається трансформація праці, причиною якої є інформаційні технології, які активно впроваджуються у виробництво. У зв'язку із цим виникають основні тенденції у сфері праці – це перехід робітників із виробництва до сфери послуг; перекваліфікація робітників; виникнення феномену масового «тимчасового» працівника; поширення систем контролю і відстеження всіх операцій працівників.

Усі ці тенденції безпосередньо або побічно підводять до того, що інформаційні технології служать не звільненням, а способом підпорядкування найманої робочої сили до нових умов ринку праці. Крім того, використання нових технологій – це можливість збільшити тиск на найманих працівників. У співробітника, що використовує інформаційні технології, робота частіше менш важка фізично, але він відчуває більший тиск попиту: супроводжується більш високим рівнем психологічних навантажень на працівника, адже зростає вимога до уваги, пильності, постійної готовності до роботи, концентрації. Отже, нові технології дають змогу, з одного боку, запровадити контроль над процесом виробництва, а з іншого – забезпечити реєстрацію подій і дій, дистанційний контроль у реальному часі.

Саме конкуренція у сучасному світі викликає прагнення до більшої гнучкості і зростання продуктивності підприємств та безпосередніх виконавців: використання скороченого робочого часу, регулювання обсягу годин роботи, зміни робочого навантаження, неповний робочий день – це головний інструмент гнучкості, що дає змогу

збільшити присутність персоналу в години щільної завантаженості й особливо часто застосовується у сфері послуг, адже останні необхідно пропонувати, коли вони потрібні клієнту і не можна змінити робоче навантаження. Крім того, досягнення автоматизації виробництва призвело до сильного скорочення деяких робочих професій, проте праця робітників повністю не зникла, наприклад прибирання, ремонт, навантажувальні роботи, заводи, для яких обов'язкова близькість до кінцевого клієнта. Скорочення робочого часу суспільства відбилося в декількох ключових показниках, які можна спостерігати сьогодні: скорочення трудової біографії, тобто періоду трудової активності в житті; скорочення безпосереднього трудового часу за рахунок подовження відпусток і перерв, роботи неповний робочий день, витрат часу на підвищення кваліфікації та професійну підготовку тощо; скорочення частки людей, залучених у виробничу діяльність.

Але є й позитивний результат розвитку інформатизації: завдяки розвитку виробничої сфери та можливості вивільнити частину населення з матеріального виробництва в суспільстві розвиваються такі сфери, як охорона здоров'я, освіта, культура; з'явилося багато працівників, які надають послуги як робочим виробничої сфери, так і іншим членам суспільства; задовольняється все більша кількість потреб вищого порядку. Таким чином, зміна змісту праці у виробничій сфері безпосередньо впливає на розвиток суспільства і людини, її потреб і здібностей. Вільний час, що використовується в діяльному дозвіллі або науковій праці, мистецтві, сфері послуг та інших сферах, служить необхідним доповненням до тієї свободи, яку люди отримали від продуктивної праці, тобто умови вдосконалення особистості, гармонійного поєднання професійної праці, особистого життя, суспільної та громадянської ініціативи. У такому суспільстві праця перетворюється на знаряддя остаточного звільнення людини, даючи кожному можливість для розвитку і прояву своїх здібностей, обдарувань, талантів – це система безперервної освіти, коли людина отримує знання в різних сферах науки (історія, іноземні мови, комп'ютерна грамотність); розвиток творчих здібностей (акторська майстерність, ораторські здібності, прикладне мистецтво; активне дозвілля (подорожі, спорт); освоєння другої (третьої) професії, суміжної з основною або протилежної; громадська, волонтерська робота [8, с. 98–99].

Вищевказані сфери прикладання вільного часу не обмежуються запропонованими прикладами, вони можуть і будуть доповнюватися на основі потреб суспільства і кожної людини, що живе в ньому, тому що, отримуючи задоволення не тільки від результату, а й від процесу праці, людина розвивається, даючи можливість розвиватися оточуючим її людям, знижуючи при цьому соціальну напруженість у суспільстві і підвищуючи імідж і роль праці. Це породжує кооперацію і взаємний зв'язок усіх членів соціуму як виробників. Із кооперації, яка об'єднує все суспільство, виникає нова масова продуктивна сила праці, тобто кількість переходить в якість у тому відношенні, що утворюється сила сукупного робітника, тотожної з усім суспільством.

Висновки. Результатом усіх цих змін є те, що сучасний ринок праці України особливо потребує більш виваженого та ефективного державного регулювання. У зв'язку з інтенсифікацією глобалістичних процесів, зокрема з підписанням безвізового режиму, курсом на вступ до Євросоюзу та інших світових організацій, завдання і функції державної політики зайнятості значно ускладнюються. Кардинальною проблемою стає необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки та

робочої сили. Найпоширенішим способом регулювання ринку праці є законодавство про працю та захист від безробіття. В Україні створено досить ґрунтовну законодавчу базу про працю та зайнятість, але вона й досі відстає від реальних потреб розвитку країни та ринку праці. Зокрема, переважає орієнтація на зайнятість у сфері найманої праці, зберігається надмірна формалізація трудових відносин, безробіття розглядається як однозначно негативне явище, а не як важіль ринкового балансу попиту та пропозиції робочої сили. До основних шляхів удосконалення конкурентоспроможності на ринку праці слід віднести: забезпечення соціально-економічної безпеки країни; підвищення ефективності державної політики на основі розроблення та реалізації довгострокової програми сприяння зайнятості для підвищення адаптаційних можливостей робочої сили до мінливих умов ринку праці та підвищення конкурентоспроможності національних кадрів; гармонізацію українського законодавства з міжнародними принципами регулювання заробітної плати та соціального страхування найманих працівників; розроблення державної програми щодо пом'якшення негативних соціально-економічних наслідків для окремих галузей економіки, проблемних регіонів від лібералізації економічного простору країни; реалізацію заходів щодо підвищення конкурентоспроможності українського ринку праці, що визначається обґрунтованим рівнем ціни робочої сили, а також ефективністю системи соціального страхування найманих працівників.

Найліпшим рішенням для України став би розвиток внутрішнього ринку висококваліфікованої, інтелектуальної праці на основі організаційних, технологічних і соціальних інновацій. Чітка інноваційна політика держави має супроводжуватися відповідною освітньою політикою. Навчання за спеціальностями, від яких залежить майбутнє вітчизняної економіки, має здійснюватися за коштів бюджету, у тому числі й для талановитої молоді з інших країн. Такі випускники повинні мати обов'язок працювати за державним розподілом кілька років після університету. За ці роки потрібно дати молодому спеціалісту можливість придбати квартиру (найімовірніше, у кредит), що створить умови для розширення сім'ї та надійніше закріпить цінного спеціаліста в країні. Звичайно, важливими залишаються питання адекватної оплати висококваліфікованої праці, забезпечення справедливої диференціації заробітної плати, обґрунтованої складністю і важливістю виконуваних робіт. Як тимчасове вирішення проблеми продуктивної зайнятості можна розглядати й короткочасну трудову міграцію, однак для її дієвості потрібно втілити ефективну політику повернення висококваліфікованих мігрантів, налагодити зв'язки з нашими вченими, що працюють за кордоном, активно залучати їхній інтелектуальний потенціал до науково-освітнього процесу в Україні, адже серед основних причин еміграції висококваліфікованих фахівців України слід виділити:

- 1) недостатнє фінансування наукової сфери;
 - 2) низький рівень заробітної плати та соціальних гарантій науковців;
 - 3) недосконалу інфраструктуру та неефективне інституційне забезпечення, що унеможливило реалізацію наукових розробок і фахових компетенцій;
 - 4) недостатню матеріальну базу, яка стримує розвиток наукових досліджень та відкриттів;
 - 5) нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні;
 - 6) відсутність перспектив професійної реалізації тощо.
- Важливо створити за прикладом Польщі, Угорщини та інших країн, де аналогічно спостерігалось різке зрос-

тання обсягів наукової еміграції, систему грантів, програми повернення інтелектуального капіталу, розробити й ухвалити двосторонні програми інноваційного розвитку за пріоритетними для України напрямками з різними країнами, залучати іммігрантів через співпрацю з діаспорою, здійснювати спеціальні заходи (освітньої, демографічної, фінансової політики) для зниження рівня еміграційних процесів, створити систему моніторингу за міграційним рухом населення. І найголовніше – негайно стабілізувати політичну ситуацію в країні, яка нині залишається визначальним фактором обсягів еміграції. Будь-яка країна втрачає за наявності активних міграційних процесів за межі своєї держави. Та найбільших утрат вона зазнає, коли країну покидають люди з наукової сфери, адже сучасний світ опирається саме на таких фахівців, тому високорозвинуті суспільства розуміють їх цінність та роблять усе необхідне для збереження та примноження науковців у своїх країнах.

Дослідження показують, що висококваліфіковані працівники з України мають високу конкурентоспроможність на міжнародному ринку праці. Інтелектуальна міграція є важливою частиною міжнародних відносин і важливим напрямом євроінтеграції України. У сучасних умовах зростає потужний контингент висококваліфікованих українців за кордоном. Ці люди сприяють формуванню іміджу нашої країни як демократичної, розвинутої, з високою освітньою підготовкою населення. Можливості саме інтелектуальної зайнятості за кордоном дуже високі, множаться програми залучення професіоналів, розвинуті економіки «полюють» на талановитих людей починаючи з молоді, навіть ще на етапі навчання. Більше того, у майбутньому дедалі зростатиме потреба західного ринку праці у висококваліфікованих працівниках, зокрема наукових дослідників, передусім у природничих та інформаційній галузях. Позитивний вплив активної трудової міграції наших громадян на їх особисте життя і на вітчизняну економіку важко заперечувати. Однак цей сьогоднішній позитив

несе загрозу суттєвих втрат у майбутньому – за рахунок зменшення інтелектуального капіталу, який, без сумніву, є найціннішим національним ресурсом. Необхідні заходи, що здатні загальмувати відтік інтелектуального капіталу з України нині й посилити її інтелектуальний потенціал у майбутньому. Це потребує збільшення обсягу видатків із державного бюджету на наукову та освітню діяльність, інноваційні розробки, створення робочих місць у нових перспективних галузях економіки, формування високого та стабільного попиту на висококваліфікованих фахівців. З огляду на критично складну політичну й економічну ситуацію, першочерговими мають стати заходи, які не потребують суттєвих витрат: угоди про міжнародне співробітництво у високотехнологічних напрямках, створення умов для поєднання роботи за кордоном і на батьківщині для висококваліфікованих науковців, вирішення правових питань відшкодування державних інвестицій у людський капітал за еміграції працівника, закріплення молоді в Україні за допомогою освітніх і житлових кредитів, які частково погашаються роботодавцями або державою за умови роботи в пріоритетних галузях, тощо. Крім того, треба дбати про підвищення престижу професії науковця, впроваджувати мотиваційні методи, організувати конкурси найкращих наукових розробок із подальшим тендером для їх фінансування (у т. ч. із залученням закордонних інвесторів). В Україні потрібно здійснювати активні дії щодо формування ефективного ринку інтелектуальної власності. Важливим складником є формування у громадян почуття національної гідності, гордості за наукову еліту. Треба популяризувати у ЗМІ успіхи талановитих науковців, зокрема молодих. Україна має шанс відкрити собі шлях до зростання як незалежна, цивілізована, високорозвинута європейська країна, й у досягненні цієї мети першочергова роль належить інтелектуальному капіталу, який потрібно не лише зберігати, але й примножувати [9, с. 7].

Список використаних джерел:

1. Петюх В. Ринки праці та зайнятості: навч. посіб.; Міжрегіональна академія управління персоналом. К., 1997. 120 с.
2. Кейнс. Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
3. Управління людськими ресурсами (понятійно-термінологічний словник): навч. посіб. / За ред. Г.В. Щокіна, О.В. Антонока, М.Ф. Головатого. К.: МАУП, 2006. 496 с.
4. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. К.: Наук. думка, 2003. 334 с.
5. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616 с.
6. Професійна освіта і навчання: проблеми взаємозв'язку з ринком праці. Формування широкої кваліфікації робітників. Вклад ПТО у розвиток трудового потенціалу XXI століття: зб. матер. / Ю. Вайс, Н. Ничкало, А. Сімак та ін. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. С. 134–148.
7. Ткачук Л.А. Ринки праці: кого він потребує? Актуальні проблеми професійної орієнтації та професійного навчання безробітних: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.; упоряд. В.Є. Скульська. К.: ІПК ДСЗУ, 2006. С. 130–138.
8. Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М. Розвиток ринку праці України; за ред. В.В. Онікієнка. К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. 286 с.
9. Рябуха М.С., Циборіна А.Є. Конкуренція як категорія ринкових відносин і конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень. Вісник ХНАУ. 2007. С. 96–100.
10. Грішнова О., Синенко В. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці: проблеми і виклики. Україна: аспекти праці. 2015. № 1. С. 3–7.

Анотація. В роботі проаналізовано науково-методический підхід к формированию механізмів функціонування ринку праці в Україні і в світі. Розглянуто його специфіку як ринку, де продається і купується особливий товар – робоча сила. Досліджено роль держави в створенні і регулюванні ринку праці. Показано широкі можливості і перспективи для більш повної самореалізації людини, які дає ринок праці при використанні нової системи найма. Сформульовано шляхи удосконалення функціонування ринку праці в Україні сьогодні і на майбутнє.

Ключевые слова: ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, конкуренція, державне регулювання, система найма, заробітня плата.

Summary. The work analyzes the scientific and methodical approaches to the formation of mechanisms of functioning of the labor market in Ukraine and in the world. It considers its specificity as a market where labor are sold and bought like a special goods. The role of the state in the creation and regulation of the labor market is explored. Shows the broad opportunities and perspectives for a more complete self-realization of the person who gives the labor market, with the application of a new hiring system. The ways of improving the functioning of the labor market in Ukraine today and for the future are formulated.

Key words: Labor market, labor force, employment, unemployment, competition, state regulation, hiring system, wages.

УДК: 658.3.07

Петрик І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Львівського університету бізнесу і права*

Petryk I. V.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv University of Business and Law*

ІНВЕСТИВАННЯ В АУТСОРСИНГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ: АКТУАЛЬНІСТЬ СЬОГОДЕННЯ

INVESTMENT IN OUTSOURCING OF HUMAN RESOURCES: ACTUALITY TODAY

Анотація. Досліджено умови функціонування аутсорсингу людських ресурсів. Установлено основний попит на послуги аутсорсингу людських ресурсів. Виділено основні функціональні аспекти аутсорсингу людських ресурсів. Проаналізовано значення Інтернету для навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Встановлено зв'язок між витратами на аутсорсинг і кваліфікацією персоналу. Виділено основні причини інвестування у навчання персоналу професійним аутсорсером.

Ключові слова: інвестування, аутсорсинг, людські ресурси, витрати, Інтернет.

Постановка проблеми. Інвестування у відносини аутсорсингу, а саме у підвищення кваліфікації працівників або навчання їх новим знанням, дуже важливе й актуальне сьогодні. Такого роду навчання є більш економічно ефективним у довгостроковій перспективі для підприємств, для розвитку свого персоналу, ніж це наймання нових членів команди.

Найбільших інвестицій потребує аутсорсинг людських ресурсів. Саме кваліфіковані працівники створюють додаткову вартість для бізнесу. Наступною важливою галуззю є інформаційні технології. Сьогодні це провідна і допоміжна сфера, що прискорює й удосконалює діяльність підприємств. Інвестування в основні засоби є іншим важливим складником, який забезпечує рух чи відтворення бізнес-процесів. Вони включають у себе транспорт, склади, виробничі приміщення, інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестування аутсорсингу людських ресурсів досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: Є.В. Криківський [6], О.А. Похильченко [1], М.А. Окландер [4], А.О. Старостина [5], О.Є. Шандрівська [7], Л.М. Малярець [8], J. Witkowski [2] та ін. Проте доцільний вибір аутсорсера для проведення навчання та підвищення кваліфікації ще має багато недосліджених аспектів.

Мета статті полягає у дослідженні основних критеріїв вибору аутсорсингу як джерела навчання та підвищення кваліфікації для людських ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професійні організації-роботодавці, що забезпечують HR-функції, є аутсорсерами для інших фірм. Вони можуть інтегрувати управління заробітної плати, складати договори співпраці, пов'язані із цим пільги та послуги роботодавців в єдине ціле рішення.

Провайдери аутсорсингу бізнес-процесів або створюють і встановлюють найновіші технології, або застосовують наявну технологію, щоб поліпшити систему людських ресурсів [1, с. 115–118].

Служби-провайдери можуть навчати персонал через прийняття та управління програмним забезпеченням у мережі Інтернет, які орендуються користувачам. Сьо-

годні це найновіші розробки в аутсорсингу персоналу. Це заощаджує підприємству витрати на покупку програмного забезпечення та встановлення його безпосередньо на жорстких дисках чи серверах підприємства.

Які послуги можна використовувати на аутсорсинг?

Інвестування у підготовку персоналу може бути проведене в різних формах. Це може бути навчання експертів із HR у таких послугах, як:

- обробка заробітної плати та адміністрування – обчислення оплати праці відповідно до окладів на виробітку, утримання або вирахування податків, страхових, медичних та пенсійних внесків;
- опрацювання страхових пакетів працівників – страхування здоров'я, страхування життя та інвалідності, пенсії;
- управління людськими ресурсами – підбір, відбір, припинення співпраці, опрацювання заробітних плат, посадові інструкції;
- управління ризиками – організація виплати компенсації працівникам, вирішення суперечливих моментів, перевірка безпеки, політика та процедури, що проводяться на підприємстві, створення та впровадження інструкцій для працівників;
- проектування та впровадження стимулів для працівників [2, с. 69–75].

Рішення про аутсорсинг залежить також від розміру бізнесу, а точніше – кількості працівників. Якщо в підприємстві працює менше ніж 100 співробітників, нерентабельно наймати на постійну роботу працівника до внутрішнього відділу персоналу, тому аутсорсинг може бути дієвим рішенням, тим більше якщо виконання певної роботи є тимчасовим, непостійним рішенням. Якщо на підприємстві працює 10–15 працівників, професійна організація роботодавців може бути корисною в онлайн-сервісі, тобто виконанні робіт через мережу Інтернет чи інше програмне забезпечення без фізичного вводу працівника на підприємство. Це забезпечить економію витрат, що припадають у підприємстві на одного працівника (світло, вода, канцелярські товари тощо).

Вартість передачі персоналу залежить від кількості залучених працівників, вибраних послуг та географічного

розташування. Заробітна плата професіонала, що переходить у штат працівників, зазвичай визначається договором про співпрацю з аутсорсером, згідно із зарплатою кожного працівника на місяць. Онлайн-послуги можуть включати початкову плату за встановлення програмного забезпечення та щомісячну плату на одного працівника. Як правило, чим більше працівників входить до штату підприємства, тим менша ціна на оплату праці працівника [3, с. 105–118].

Управління людськими ресурсами передбачає багато прихованих витрат на трудомісткі і відволікаючі фізичні процеси. Вводячи чи оновлюючи дані працівників в єдиній базі даних для працівників людських ресурсів та записів про заробітну плату, зменшуються помилки, виключаються дублікати записів і заощаджуються час і гроші. Використовуючи внутрішню мережу, можна зберігати записи про працівників, витрати на їх роботу іншу інформацію.

Також аутсорсер може надавати електронні послуги через Інтернет, щоб працівники могли отримувати прямий зв'язок із постачальниками послуг.

Використовуючи внутрішню мережу чи Інтернет для автоматизації функцій людських ресурсів, керівники та працівники повинні забезпечити правильність та актуальність своєї інформації. Таким способом можна уникнути помилок копіювання, оскільки інформація вводиться безпосередньо в систему, а не передається з паперового носія. Поліпшення точності передачі інформації економить час і гроші [4, с. 125–134].

Інвестування у навчання кваліфікованого персоналу допомагає фірмам досягти поставлених цілей. Наявність усіх необхідних кваліфікацій в одній аутсорсинговій фірмі створює можливості, які не існують у деяких фірмах. Ці кваліфікації і навички допомагають клієнтам досягти своїх цілей. Найбільший попит сьогодні мають професіонали у таких напрямках, як:

- консультації. Високо ціняться кваліфіковані працівники, що мають досвід роботи з досвідченими інвесторами, які допомагають досягти успішних та довгострокових результатів. Наявність дослідницьких здібностей та розуміння ринків капіталу є невід'ємною частиною рекомендацій, які потребують клієнти;

- управління інвестиціями. Спеціалісти, що шукають кращих інвестиційних стратегій для бізнесу, незалежно від географічної території діяльності вміють об'єднати їх у портфоліо з активами фірми, призначеними для досягнення потрібних результатів;

- впровадження. Професіонали проводять дослідження у різних галузях та займаються впровадженням своїх результатів у дію. Доступ до інноваційних, орієнтованих на результати стратегій дають можливість створення тактичного портфоліо фірми, динамічних рішень під час ризику, стратегічних рішень тощо;

- гнучкість у розробленні індивідуальних рішень. Високо ціняться фахівці, що можуть розробити індивідуальні рішення для клієнтів, що працюють у різних галузях, які впливають на масштабність і стратегічну діяльність фірми;

- оперативна ефективність. Можливість фахівців виконувати довірчий чи опікунський контроль, аудиторську підтримку, управління грошовими коштами, довірче та регуляторне прийняття рішень та інші аспекти щоденного адміністрування рахунків.

Інвестування у навчання та підвищення кваліфікації працівників є прибутковою діяльністю для тих, хто їх пропонує. Така діяльність має свої переваги:

- підготовка не є основою для бізнесу. Для багатьох підприємств навчання працівників є необхідністю, але

розроблення, управління та проведення тренінгів є клопітким, тому залучаються фірми, які щоденно проводять навчання і для них це є ключовим завданням;

- генерація доходів, тобто використання тренінгів як спосіб заробляти гроші. Все більше і більше компаній визнають, що навчання є джерелом доходів і вони мають інтелектуальну власність, яка цінується на ринку. Таким чином, вони використовують іншу компанію, яка вміє продавати та проводити тренінги для цільової аудиторії для створення нових потоків доходів;

- зменшення ризику. Навчання допомагає уникнути невдач. Це допомагає захистити клієнта від грошових та іншого роду втрат за відсутності необхідних навичок. Отже, тренування знижує ризик. Користування послугами компанії, яка спеціалізується на тренінгах, може допомогти уникнути непотрібних додаткових витрат, і це свого роду страхування для фірми, що платить за тренінг;

- поліпшення використання ресурсів. Для проведення внутрішньої організації тренінгу потрібні люди різного рівня кваліфікації та навичок. Штатний працівник – це постійний ресурс, але навчання – це змінний актив. Використання зовнішнього постачальника цього активу дає змогу задіяти кількість ресурсів, необхідних для навчання, у момент, коли вони потрібні;

- використання відносини з іншими ланками мережі поставок. Якщо одна компанія займається розробленням програмного забезпечення, то може бути корисною ініціатива з маркетингу та доставки ваших тренінгів у створену компанію з навчання ІТ за допомогою інших ланок. Такого роду співпраця також може допомогти залучити нові грошові надходження [5, с. 64–68];

- швидкий доступ до ринку. Введення нового продукту в ринок може бути залежним від навчання, що мають пройти працівники, щоб уміти продати або обслуговувати свій товар. Використання навчальної аутсорсингової компанії може дати змогу продати товар набагато швидше, не збільшуючи внутрішні ресурси;

- географічний масштаб. Коли фірма починає працювати на іншому, відмінному від звичного ринку, важливим є вивчення особливостей та культури нового ринку для високої ефективності роботи. Для цього проводяться тренінги;

- доступ до талантів. Жодна компанія не має у своїх активах усіх потрібних знань, які вони потребують внутрішньо, щоб бути успішними. Іноді треба наймати експерта, щоб навчити внутрішніх працівників чомусь новому для своєї компанії. Таке залучення зовнішнього консультанта для проведення навчального курсу й є аутсорсингом;

- зниження витрат. Причиною, чому компанії вдаються до аутсорсингу, є економія коштів. Це є основною причиною для всіх інших вищезгаданих причин.

За допомогою аутсорсингу фірми можуть користуватися послугами, що надаються професіоналами, які мають достовірні знання в галузі навчання працівників. Існує кілька способів підходу до навчання працівників: електронне навчання, навчання в класі, вебінари, семінари, самостійне навчання та багато іншого.

Одна з переваг аутсорсингової підготовки полягає у тому, що, вибравши потрібну фірму для навчання співробітників, фірма – замовник послуги надає своїм працівникам доступ до людей, які вміють тренувати.

Досвідчений професійний тренер може мати всі потрібні здібності для тренування працівників і навчання їх відповідних навичок. Тренери зазвичай мають навчальні матеріали та методології, які виявляються ефективнішими, ніж ті, які отримали працівники безпосеред-

ньо на підприємстві. Варто вкладати кошти у навчальні програми, щоб розвивати наявні на підприємстві таланти. Важливо також ураховувати, що працівник, який займається підготовкою кадрів, має набагато краще розуміння культури, цінностей та брендингу компанії і може мати кращі можливості для досягнення учнів, ніж консультант, тому часом варто делегувати на тренінги найкращих працівників [6, с. 123–134].

Є три потенційні підходи до навчальних програм аутсорсерами. Вони проводять тренінги безпосередньо на підприємстві-замовнику, використовуючи працівника з аутсорсингової фірми, співробітника, який керує навчанням у приміщенні аутсорсера поза межами компанії, навчання аутсорсингу шляхом залучення професійного інструктора або навчання аутсорсингу, відправляючи співробітників з місця роботи в інше, третє, місце.

Безумовно, вигідно підтримувати домашню підготовку в приміщенні підприємства замовника. Це особливо актуально, коли тренування включає в себе критично важливі теми. Варто інвестувати в залучення консультанта з навчання, що навчить застосовувати знання відповідно до наявної політики, процедур та найкращих практик підприємства, а потім розвивати навчальну програму працівниками підприємства.

З іншого боку, аутсорсинг навчання персоналу може не мати особливої специфіки, а може бути стандартним, необхідним для підприємства курсом, наприклад навчання з безпеки та охорони праці.

Тренінг, який використовується аутсорсером, складається не тільки з електронного навчання та навчальних програм у класі. Частина розроблення системи навчання працівників полягає у створенні бази знань. Це включає в себе посібники, довідники, навчальні матеріали тощо. Ці матеріали можуть бути в Інтернеті, в друкованій формі чи обох. Вони існують, щоб надавати працівникам доступ до інформації про політику, процедури, специфікацію та найкращі практики компанії. Вони можуть бути використані для доповнення тренінгів новими працівниками, які беруть участь у нових темах. Матеріали також виступають як бібліотека для працівників, коли вони не впевнені в найкращих діях у певній ситуації.

Створення та підтримка програми електронного навчання може стати цінною інвестицією для розвитку робочої сили підприємства та майбутнього бренду. У цьому разі керівництво чи відповідальна у фірмі людина матиме повний контроль над індивідуальним навчальним планом кожного співробітника в системі управління навчанням (LMS) із можливістю адаптації та оновлення електронного навчання у відповідь на такі зміни, як: упровадження нових співробітників; зміни в планах навчання після перегляду результатів роботи; зміни в законодавстві, що зумовлюють необхідність зміни змісту навчання. Розроблення таких планів самостійно вимагає багато часу та коштів. Такі спеціалізовані програми купуються у фахівців.

Таке розроблення програми є досить коштовним, але робота з командою фахівців з електронного навчання може призвести до розроблення більш ефективного навчального рішення для робочої сили, що також узгоджується з поточними тенденціями навчання.

Існують чіткі переваги для аутсорсингу створення баз даних матеріалів, коли матеріали пов'язані з дуже важливою інформацією. Практичні матеріали аутсорсера особливо цінні у сферах людських ресурсів та трудового законодавства; відповідності діяльності нормам державного управління; темах, які можуть включати знання права або де існує потенціал для відповідальності; оподаткуванні; захисті навколишнього середовища.

З іншого боку, багато навчальних матеріалів та елементів знань на ці теми часто доступні для придбання або безкоштовно. Вони не вимагають великих затрат коштів та часу. Але, безумовно, треба пам'ятати, якою цінністю володіє професійний тренер і яку додаткову практичну вартість він може принести компанії. Якщо фірма має спеціалізовані потреби, тоді оплата за навчальні матеріали, створені та налаштовані спеціально під вимоги конкретної фірми, будуть хорошими інвестиціями. Дуже цінними для фірми є індивідуально створені навчальні матеріали з обслуговування клієнтів; операційної політики та процедур; навчальні матеріали, які є специфічними для окремих груп або департаментів підприємства [7, с. 56–61].

Внутрішня підготовка працівників потребує додаткового часу на підготовку, що мала би оплачуватися додатково, чи використання часу коштом часу, виділеного на основну роботу. Це трудомісткий процес кожного співробітника, який ним займається. Також проведення навчання безпосередньо на підприємстві внутрішніми працівниками має складнощі і характерні відволікання від робочого процесу. Працівникам важко зосередитися на тренінгу, якщо у них є незавершена робота.

Аутсорсинг процесу навчання персоналу може бути менш дорогим та виконуватися ззовні у спеціалізованому середовищі. Це вилучає загальні незручності на робочому місці, що призводить до більш приємного, без відволікань, навчання. Аутсорсинг навчальних курсів під керівництвом інструкторів, як правило, є невід'ємною частиною процесу навчання працівників за їх основними обов'язками.

Важливим фактором є також обробка даних, що містять інформацію про працівників фірми. Доступ до різного роду інформації внутрішнім працівником, котрий розробляє програму тренування, може суперечити професійній етиці. Також інформація про структурні підрозділи та специфіку роботи інших працівників не повинна входити в поле зору окремих працівників. Опрацювання такої інформації зовнішнім джерелом та умови конфіденційності передбачені угодою, що укладається між аутсорсером і компанією-замовником.

Це дасть змогу усунути упередженість щодо працівників. Також зовнішній аутсорсер може опрацювати базу даних працівників та оцінити їх здібності та вміння, що важко зробити зацікавленій особі.

Висновки. Отже, основними причинами для інвестування у навчання персоналу професійним аутсорсером є:

– економія коштів. Це найчастіше головна причина аутсорсингу навчання. Створити та виконати курс за новою або оновленою темою може бути дуже дорого. Наймання третьої сторони, насправді, може бути економією, коли ви плануєте розвивати свою фірму. Це може бути дуже ефективним для пошуку іншого постачальника, який уже має базовий рівень навичок (або цілу програму), який можна налаштувати та модифікувати відповідно до потреб фірми [8, с. 176–181];

– основна діяльність. Компанії, які проводять тренінги кожен день, зрозуміли, як раціоналізувати та зробити продуктивними заняття. Їх основним бізнесом є навчання, тому вони розуміють, що працює, а що не працює. Замість того щоб з'ясовувати найкращі практичні вправи для тренувальних сеансів самостійно, варто залучити третю сторону, що проведе тестування та перевірку своїх методів відповідно до потреб клієнта. Треба пам'ятати, що третя сторона може мати доступні ресурси у потрібній географічній зоні, які можуть бути недоступними в структурі компанії. Тренувальна організація вже матиме технології

та готову методику. Вони будуть знати найбільш підходящий спосіб підготовки, настройки, запуску та оцінки програм;

– свіжа перспектива. Коли фірма постійно використовує власні програми навчання, то часто використовує той самий підхід, який дуже швидко може стати застарілим. За допомогою аутсорсингових тренувань можна отримати нову перспективу з різними аспектами, які проводять тренування. Аутсорсинг може забезпечити спеціаліста знанням усієї програми, який часто зможе надати приклади

того, як інші компанії використовують той самий програмний продукт;

– гнучкість ресурсів. У більшості компаній є фіксована кількість людей у навчальному відділенні. За допомогою аутсорсингу можна дати змогу професіоналам робити те, що вони роблять найкраще, відповідно до зміни попиту. Третя сторона, яка надає послуги, залежить від кількості сеансів та учасників. Внутрішні ресурси фірми залишаться незмінними у своїх позиціях, щоб їхня продуктивність залишалася стабільною.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є.В., Похильченко О.А. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2012. 352 с.
2. Witkowski J. Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa, 2010. s. 69–75.
3. Krykavskyy Y., Pokhylchenko E. In search of ways for the improvement of the existing supply chains. Current problems in management. University of Bielsko-Biala Press. Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej. 2017. P. 105–118.
4. Oklander M., Yashkin D. Methodological approaches to logistic risk assessment. In book.: Innovativeness and entrepreneurship: monograph; edited by Ewa Wojar and Korneliusz Pylak. Lublin: Politechnika Lubelska, 2014. P. 125–134.
5. Старостина А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. К.; М.; СПб: Вільямс, 2016. 262 с.
6. Маркетингові дослідження / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. Львів: Інтелект-Захід, 2014. 288 с.
7. Логістичний менеджмент: практикум / О.Є. Шандрівська, В.В. Куязк, Н.І. Хтей; за наук. ред. Є.В. Крикавського; Нац. ун-т. «Львів. політехніка». Львів: Львів. політехніка, 2014. 191 с.
8. Малярєць Л.М., Матвієнко-Біляєва Г.Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2015. 227 с.

Аннотация. Исследованы условия функционирования аутсорсинга человеческих ресурсов. Установлен основной спрос на услуги аутсорсинга человеческих ресурсов. Выделены основные функциональные аспекты аутсорсинга человеческих ресурсов. Проанализировано значение Интернета для обучения и повышения квалификации персонала. Установлена связь между расходами на аутсорсинг и квалификацией персонала. Выделены основные причины инвестирования в обучение персонала профессиональным аутсорсером.

Ключевые слова: инвестирование, аутсорсинг, человеческие ресурсы, расходы, Интернет.

Summary. The conditions of the outsourcing of human resources are investigated. The basic demands for outsourcing of human resources are established. The main functional aspects of outsourcing of human resources are highlighted. The importance of the Internet for training and staff training is analyzed. Link between outsourcing costs and staff qualifications is found. The main reasons for investing in training staff as a professional outsourcer are highlighted.

Key words: investing, outsourcing, human resources, costs, Internet.

Плотнікова М. Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету*

Plotnikova M. F.

*Doctor of Philosophy, Associate Professor,
Associate Professor of Innovative Entrepreneurship
and Investment Activity Department
Zhytomyr National Agroecological University*

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ

STRATEGIC RURAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION

Анотація. У статті розкрито сучасні тенденції, форми й особливості соціально-екологічного розвитку. Проаналізовано механізми реалізації завдань активізації багатофункціонального розвитку територіальних утворень. Визначено його ключові завдання та соціально-економічний ефект. Значну увагу приділено пермакультурному дизайну як природододільної технології життєдіяльності та господарювання. Висвітлено досвід родових поселень як моделі, що забезпечує активацію процесів державно-приватного партнерства та публічного управління й їх ефективне функціонування.

Ключові слова: модель сталого розвитку, багатофункціональний розвиток, родові поселення, пермакультура, публічне управління.

Постановка проблеми. Необхідність оптимізації діяльності адміністративно-територіальних утворень на всіх рівнях вимагає більш повного розкриття соціально-екологічних, галузево-технологічних та територіально-економічних особливостей їх розвитку. Динамічний характер формування відносин суспільного сектору в умовах децентралізації управління визначає потребу визначення принципового нових підходів до адміністрування. Специфічні умови природного і соціального середовища сільських територій, становлення яких супроводжується дією ідеологічних, політичних, соціальних і економічних чинників та макро- і мікрорівні, характеризується нестабільністю, посиленням асиметрій та диспропорцій розвитку, що вимагає певних суспільно-економічних та адміністративно-інформаційних впливів для підтримки життєздатності та господарювання населення, що на них розвивається.

Основною метою багатофункціонального розвитку є збільшення зв'язків і зменшення конкуренції. Посилення інтеграційних процесів у світовому економіко-політичному просторі визначає вектор розвитку національного господарства, і виважена внутрішня та зовнішня політика у соціально-економічній сфері сприятиме реалізації внутрішнього потенціалу, нарощуванню стійких переваг, у тому числі в межах локальних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль органів державної влади та управління, місцевого самоврядування та механізмів децентралізації владних повноважень є в центрі уваги С. Майстро. Засади забезпечення сталого сільського розвитку є сферою інтересів Є. Бойка, В. Борщевського, В. Залізко, В. Збарського, І. Гнибіденка, С. Горлова, Ю. Губені, Г. Кваснікова, В. Кулика, В. Мацібори, О. Мельника, О. Павлова, М. Хвесика та ін. Біоекономіка як об'єкт регуляторного впливу знайшла своє місце в дослідженнях А. Агюілар, М. Бансе, П. Вербург, Д. Віаджі, Г. Волтер, Х. Енрікес-Кабот, Р. Епості, Р. М'барек, П. Новіцкі, Х. Меел, К. Патерманн, А. Пика, А. Табю,

С. Урметзер, Ф. Хеллманн, А. Шепард та інших учених, окрема в частині взаємодії ринкових сил та держави-регулятора, причинно-наслідкових зв'язків на макроекономічному рівні та можливостей регулювання їх розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо дослідженими залишаються механізми активізації внутрішнього потенціалу системи, у тому числі за рахунок біомімікрії та впровадження природододільних технологій виробництва і життєдіяльності, що спроможні підвищувати ефективність суспільних процесів без додаткового бюджетного фінансування.

Мета статті полягає у розробленні та поглибленні теоретико-методологічних засад і прикладних положень багатофункціонального сільського розвитку в умовах децентралізації владних повноважень під впливом інтеграційних процесів у світовій економіці як механізму соціально-економічного відродження України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення української державності відбувається в умовах економічної неспроможності значної кількості територіальних громад до реалізації своїх повноважень та несистемного їх розподілу між державними та місцевими органами влади і управління, недостатності ресурсного забезпечення розвитку, низької інвестиційно-інноваційної активності на сільських територіях, занепаді інфраструктурного забезпечення, кризі комунального господарства, непрозорого характеру розподілу доходів, низького рівня активності, солідарності та інтеграції населення у процесах управління, погіршення демографічної ситуації, рівня та якості життя населення, що викликані недостатнім рівнем правової визначеності, високим рівнем централізації, відсутності системно-синергетичного управління суспільними процесами на рівні держави.

Поява якісно нових типів поселень продемонструвала, що реалізація низки заходів уможливило матеріалізацію суспільних образів, зокрема щасливої і здорової родини,

яка не лише зберігає, але й примножує любов у сім'ях, живиться здоровими смачними продуктами харчування, народжує й виховує талановитих членів суспільства, веде природодоцільний безвідходний та гармонійний спосіб життя, має добробут в оселі та екологічно чисте середовище існування. Альтернативою традиційним формам зайнятості в таких населених пунктах (родових поселеннях) стали професії, що легко підтримують дистанційний та/або вахтовий характер роботи, зокрема такі, як програмісти, редактори, дизайнери, письменники, оператори домашніх call-центрів, продавці Інтернет-магазинів, будівельники тощо, а також форми самоорганізації населення, зокрема через створення обслуговуючих кооперативів, споживчих спілок, арт-ілей як об'єктів малого та середнього бізнесу, наприклад через створення міні-заводів, міні-пекарень, міні-ковалень і т. ін., запровадження в практику господарювання окремих родин чи їх груп станків із виробництва шнурків, носків, гудзиків тощо, які легко обслуговуються однією особою, зайняття виробництвом органічної продукції, розвитком ремесел та промислів, сфери послуг та інфраструктурного забезпечення територій тощо. З позицій забезпечення самодостатності проживання в екологічних та родових поселеннях важливою є реалізація освітньої діяльності, екологічного та сільського туризму, організація дозвілля та відпочинку, організація та участь у ярмарках та інших заходах просування продукції, у тому числі наукомісткої та з високою доданою вартістю за біологічних підходів до життєдіяльності та господарювання в поселенні. Родові поселення – це своєрідний інституційно-інтеграційний активатор – еколого-економічний кластер, де відновлюються екологія, інфраструктура та формується досвід діяльності публічного управління територіальних громад [2–4].

Ураховуючи результати досліджень Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ (середній індекс бідності по країні становить 25,5% і зменшується залежно від кількості осіб, що мають вищу освіту: зовсім відсутні – 30,6%, одна особа з вищою освітою – 17,9%; усі дорослі мають вищу освіту – рівень бідності становить

4,7% [1]), мешканці родових поселень, середній вік яких становить 35 (± 5) років із переважанням вищого рівня освіти (понад 80% загальної чисельності), є діючими суб'єктами суспільно-економічних праводносин на сільських територіях [2–4]. Не менш важливим є вміння та бажання розробляти стратегічні плани розвитку громади, які передбачають використання місцевих ресурсів, у тому числі людських, для подальшого становлення об'єктів інфраструктури, комунального господарства та підприємницького середовища. Такою, зокрема, є діяльність Несолонської територіальної громади, де розроблено Стратегію розвитку до 2030 р. з визначенням пріоритетних напрямів діяльності, окреслено складники соціально-екологічних підходів до забезпечення добробуту території у гармонії з природою (сталий розвиток). Те, що напрацьовано та напрацьовується в Україні, включає найкращі надбання власного досвіду, практику становлення світового та, зокрема, європейського самоврядування. І це має свій прояв у формі гарантування у законодавстві права на місцеве самоврядування, а саме вирішувати частину суспільних справ під свою відповідальність, маючи на це достатньо ресурсного забезпечення. Рівень ресурсного забезпечення визначається державою, її економічною спроможністю та економічною спроможністю громад, наділених правом місцевого самоврядування. Основними механізмами вдосконалення системи місцевого самоврядування є діяльність у сфері реформування адміністративно-територіального устрою, а також оптимізація управління діючої системи без реформи управління. В Україні знайшла свій прояв змішана форма, коли проявлено процеси децентралізації поряд із самовизначенням громад та формуванням визнаних на державному рівні пріоритетних моделей розвитку суб'єктів із властивими їм та/або перспективними моделями управління, що окреслені як експериментальні для подальшого вивчення цього досвіду та в разі позитивного розвитку поширення на території країни, у тому числі за рахунок створення об'єднання громад, їх співпраці у багатьох сферах. Основні напрями, на які спрямована державна політика у сфері стратегічного розвитку регіонів та їх територіальних утворень, є взаємовідносини в межах адміністративно-територіальної одиниці, між ними (вертикальні та горизонтальні) та з державними органами влади й управління, повноваження різних рівнів управління, спроможність громади до самозабезпечення, саморозвитку та стимулювання до співробітництва.

Згадуючи історичні витoki місцевого самоврядування, базовим визнається Магдебурзьке право, яке дарувало обмежені права на самоуправління містам-суверенам із боку князя чи монарха [5]. Однак саме сільські території демонстрували найвищий ступінь співпраці та близькості людей [6]. Історично на сільських територіях джерелом самоуправління, як правило, виступали церковні громади, комуни чи поміщицькі вотчини, які були первинними суб'єктами місцевого самоврядування, що суттєво різнилися між собою за правовим статусом та можливостями, чисельністю мешканців та населених пунктів, маючи на рівні громади різні повноваження (рис. 1). Формування органів влади відбувається через різні механізми: прямі та непрямі вибори, призначення тощо.

Основним ідеологічним підґрунтям для активізації суспільно-економічних процесів у регіонах є наближення послуг, у тому числі публічної влади, до людини, за рахунок передачі повноважень пер-



Рис. 1. Рівні адміністративно-територіального управління та їх повноваження

Джерело: сформовано на основі [7; 8]

винним рівням самоврядування разом із правом розпоряджатися місцевими ресурсами. Одним із можливих підходів до розширення спектру послуг та їх здешевлення є різні форми комунальних об'єднань (спілки, союзи, синдикати тощо), які дають змогу діяти набагато ефективніше, зокрема з позиції соціальної орієнтованості держави (здійснення відповідних виплат) [7; 8].

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють відносини у сфері місцевого самоврядування, у тому числі з позиції залучення ресурсів та узгодженості діяльності органів влади та управління, просторового планування та стратегічного розвитку територіальних громад, є закони України «Про місцеве самоврядування», «Про статус депутатів місцевих рад», «Про органи самоорганізації населення», «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про місцеві державні адміністрації», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про асоціації органів місцевого самоврядування», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про засади державної регіональної політики», «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад»; Бюджетний кодекс, Податковий кодекс, Земельний кодекс, Водний кодекс, Кодекс адміністративного судочинства, а також інші галузеві та антикорупційні закони.

Практично розкриваючи ноосферні підходи вчення В.І. Вернадського щодо гармонійного розвитку особистості у взаємодії з природою, пермакультура (від англ. *permaculture* – *permanent agriculture* – перманентне сільське господарство) як підхід до проектування оточуючого простору та систем ведення сільського господарства, заснованих на взаємодіях природних екосистем, дає змогу не лише більш ефективно з позиції трудоемкості та економічності реалізовувати завдання продовольчої безпеки та ландшафтного дизайну, а й відновлювати природно-ресурсний потенціал території через базові ноосферні основи гармонійного розвитку всього живого в просторі. Враховуючи викладене, пропонуємо провести курси пермакультурного дизайну на базі вашого університету, що включають не лише практичні методи господарювання, а й спосіб мислення, спрямований на вирішення питань екології, спостереження та знання народу певної місцевості, що покладені в основу турботи про Землю, людей та оточуючий їх простір [9]. Ключові принципи пермакультури: 1) спостереження та взаємодія (постійно та системно за всіма елементами та системою у цілому, а також чинниками навколишнього середовища); 2) уловлювання та накопичення енергії (у тому числі консервація пасивної енергії, переробка вторинної сировини та відходів); 3) результативність (отримання вигод, досвіду від діяльності, навчання й обмін навичками, інформацією та іншими ресурсами, взаємодопомога та співробітництво, у тому числі через обслуговуючу кооперацію, споживчі спілки тощо); 4) саморегулювання та зворотній зв'язок (мислити та діяти на багато поколінь ретроспективно та перспективно по відношенню до себе та оточуючого простору; ліквідація помилок власних та попередніх поколінь, у тому числі через забезпечення підвищення рівня та якості життя населення, залишення майбутнім поколінням більш чистих та продуктивних порівняно з наявними повітря, води, ґрунту); 5) використання відновлюваних ресурсів (у тому числі використання відновлюваних джерел енергії, виконання кожним об'єктом багатьох функцій, а багатьма об'єктами конкретної функції); 6) виробництво без відходів (безвідходні життєдіяльність та господарювання); 7) дизайн від загального до частко-

вого (у тому числі використання природних форм, як то є спіраль, пропорції «золотого перетину» тощо); 8) взаємодоповнення, а не розділення (досягнення ефекту синергії за рахунок правильної комбінації, розподілу та розміщення елементів у системі, їх чергування та участь у технологічних процесах; формуються умови для співробітництва, а не конкуренції, система стає більшою за суму її частин); 9) використання маленьких та повільних рішень (метою є не отримання швидкої вигоди, а розроблення системи, що складається з менших систем, кожна з яких робить свій внесок у реалізацію загальних функцій, формування локальних рішень дає змогу отримувати маленькі та довгострокові результати); 10) використання різноманіття (у тому числі диверсифікація діяльності, видів елементів, що застосовуються, запровадження стійких місцевих форм тощо); 11) ефективне використання (всього, у тому числі простору, інших елементів системи, їх багатофункціональне використання та вигоди від взаємодії); 12) творче реагування на зміни (зміни системи є безумовними, адаптація до змін є важливим елементом керуючої системи; співпраця з Природою на протигагу її контролю спрямовує на кращі рішення).

Трендовий аналіз збереження тенденцій розвитку територій дає змогу засвідчити песимістичний сценарій зниження показників соціально-економічного розвитку територіальної громади, погіршення демографічної ситуації, зростання рівня зареєстрованого та прихованого безробіття, рівня професіоналізму вказаної категорії осіб, зниження доходів громадян, загострення екологічної та криміногенної ситуації [10–12]. Іншими словами, йдеться про глокалізацію як глобалізацію локального і локалізацію глобального. З одного боку, це означає відтворення елементів загального в конкретних спільнотах, змиття усталених границь. Проте актуалізація вектору стійкості соціально-екологічних систем активізує пошук конкретних відмінностей, якісно нового та відмінного від інших підкреслення власної ідентичності та винятковості [13]. Присутність виявлених тенденцій і проблем спонукає до пошуку такої моделі економічного зростання, яка б не провокувала негативні соціальні наслідки, а навпаки, сприяла б формуванню та реалізації інноваційної людиноцентричної моделі сільської економіки. Впровадження інвестиційно-інноваційного підходу у виробничі процеси з позиції організації зайнятості та підприємництва до 2020 р. на 64% уможливило зростання надходження від реалізації сільськогосподарської продукції за рахунок збільшення обсягу інвестицій.

Діяльність на території (виробництво товарів – продовольства та сільськогосподарської сировини, створення соціально значимих суспільних благ) реалізується з урахуванням інтересів усіх членів сільської громади в процесі управління через механізм публічно-приватного партнерства, що можливе через практику діяльності громадської організації, зареєстрованої на території. Формування та імплементація інклюзивної моделі розвитку сільських громад сприятиме їх зростанню на умовах сталості. В основу цих змін покладено бачення ролі сільських громад як правовласників/користувачів локальних ресурсів, здійснення ними контролюючої функції. Такі повноваження ініціюють дії громади та спрямовують їх на поліпшення економічних, соціальних і екологічних умов сільської місцевості.

Висновки. Отже, потреба стійкого розвитку сільських територій України нині визначила тенденцію до формування SMART-COMMUNITY (розумних громад) та підходів до SMART-розвитку й зростання через соціально-екологічний та економічний підхід, ураховує європейську

практику забезпечення якості життя ефективними заходами із забезпечення інклюзивного розвитку через активне залучення сільського населення до процесів розроблення стратегій розвитку окремих територій, збалансування особистих інтересів окремих людей та загальних інтересів локальної громади щодо захисту природного середовища, соціального згуртування та економічного зростання. Формування та імплементація інклюзивної моделі розвитку сільських громад сприятимуть життєдіяльності та господарюванню відповідно до концепції

сталого інклюзивного розвитку за участю сільських громад. Такий підхід передбачає використання принципу інклюзивності розвитку, тобто досягнення такого типу економічного зростання, який охоплює усі сфери життя сільських громад і дає змогу отримати відчутні для кожної людини позитивні зміни у якості життя та добробуті, що передбачає розвиток сільської економіки, збереження навколишнього середовища, а також достатній рівень задоволення соціальних потреб громад, вирішення проблем соціальної безпеки та соціальної політики.

Список використаних джерел:

1. Антонишин Н. Анатолій Ткачук: Децентралізація є щепленням від Кремля. URL: <http://www.csi.org.ua/anatolij-tkachuk-detsentralizatsiya-ye-shheplennyam-vid-kremlya/>.
2. Батуріна Р.М. «Родова садиба» – один із напрямів сталого розвитку сільських територій. Агроінком. 2013. № 4/6. С. 102–109.
3. Кропивко М.М. Організаційні особливості створення родових садиб як альтернативної форми розвитку господарств населення. Наук. вісн. Мукачівського держ. ун-ту. 2015. № 2(4). Ч. 2. С. 24–29.
4. Кропивко М.М. Родові садиби – альтернативний шлях розвитку сільської території. Агробізнес сьогодні. 2015. № 6(325). С. 88–89.
5. Політологічний енциклопедичний словник / Уклад.: Л.М. Герасіна, В.Л. Погрібна, І.О. Поліщук та ін.; за ред. М.П. Трєбіна. Х.: Право, 2015. – 816 с.
6. Rossiter C. Conservatism in America. C. Rossiter. New York: Knopf, 1955. 325 p.
7. З історії адміністративно-територіального устрою України, 1907–2009 роки / А. Ткачук, Р. Ткачук, Ю. Ганущак. К.: Леста, 2009. 128 с.
8. Європейська хартія місцевого самоврядування. м. Страсбург, 15 жовтня 1985 року. Офіційний переклад. Офіційний вісник України. 2013. № 39. 4 червня. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
9. Овсинский И.Е. Новая система земледелия. Біла Церква: Білоцеркідрук, 2017. 200 с.
10. Rural Business And Its Infrastructure Management In Ukraine / E. Khodakivsky, Yu. Bogoyavlenska, M. Plotnikova, S. Tyschenko. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2009. № 17(2). R. 147–156.
11. Bogoyavlenska Yu., M. Plotnikova M. Plotnikova Innovational Investment Development Vector Of Rural Territories. Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2014. Vol. 36. № 2. P. 382–393.
12. The Modern Social And Economic Policy Of Ukraine: Problems Of Providing For And Enhancing Of Adequate Living Standards And Quality Of Life / Yu. Bogoyavlenska, M. Plotnikova, E. Khodakivsky. Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2010. № 21(2). R. 18–26.
13. Business Model For A Sea Commercial Port As A Way To Reach Sustainable Development Goals / V. Nitsenko, I. Nyenno, I. Kryukova, T. Kalyna, M. Plotnikova. Journal Of Security And Sustainability Issues. 2017. Volume 7. № 1. P. 155–166. URL: [http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4\(13\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(13)) (ISSN 2029-7017 print/ISSN 2029-7025 on-line).

Аннотация. В статье раскрыты современные тенденции, формы и особенности социально-экологического развития. Проанализированы механизмы реализации задач активизации многофункционального развития территориальных образований. Определены его ключевые задачи и социально-экономический эффект. Значительное внимание уделено пермакультурному дизайну как природолесообразной технологии жизнедеятельности и хозяйствования. Отражен опыт родовых поселений как модели, обеспечивающей активацию процессов государственно-частного партнерства и публичного управления, а также их эффективное функционирование.

Ключевые слова: модель устойчивого развития, устойчивое развитие, многофункциональное развитие, родовые поселения, пермакультура, публичное управление.

Summary. The article shows the current trends, forms and features of social-environmental development. It also illuminates the mechanisms of enhancing the multifunctional development of territorial entities. The author identifies key objectives and the socio-economic effect of development of territories. The article describes the essence of permaculture design as a natural technology, life and management. It also demonstrated the experience of family settlements as the model provides process activation of state-private partnership, public management and their effective functioning.

Key words: sustainable development, sustainable development, multifunctional development, family settlements, permaculture, public administration.

Полятикін С.О.

аспірант кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету

Poliatykin S.O.

Fellow of the Department of Economic Control and Audit
Sumy National Agrarian University

ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

BASIC FACTORS OF INNOVATION-INVESTMENT ATTRACTIVE DEVELOPMENT OF REGIONS IN UKRAINE

Анотація. Визначено та проаналізовано основні фактори інвестиційно-інвестиційної привабливості регіонів. Запропоновано заходи щодо залучення фінансових ресурсів для проведення реальних інвестицій на регіональному рівні. Центр тяжіння проведення ринкових перетворень переміщується в регіони. Процеси, що відбуваються там, зумовлюють зміну всієї економічної ситуації в країні. Перспективи динамічного розвитку вітчизняної економіки багато в чому визначаються станом і тенденціями інноваційно-інвестиційного клімату в її регіонах.

Ключові слова: регіони, інвестиції, інновації, фактори, джерела фінансування, привабливість.

Постановка проблеми. Основою активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні є вирішення методичних проблем раціонального здійснення інвестиційного процесу в регіоні на основі програм і стратегічних обґрунтувань регіональних інвестиційних проектів і створення механізму їхнього ефективного функціонування, наукове обґрунтування раціонального рівня і напрямів використання інвестиційних ресурсів. У зв'язку із цим потрібно ретельно проаналізувати фактори інвестиційної привабливості регіонів, запропонувати заходи щодо залучення фінансових ресурсів для проведення реальних інвестицій на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання підвищення економічної активності регіонів, оцінки їх інвестиційного потенціалу та розвитку, розробленню моделей розвитку регіонів присвячено досить багато публікацій. Доволі цікавою є думка С.А. Юрія та І.О. Івашука. На їхню думку, центр тяжіння проведення ринкових перетворень переміщується в регіони, а процеси, що відбуваються там, зумовлюють зміну всієї економічної ситуації в країні. Державні реформаційні процеси не завжди адаптовані до регіональних особливостей розвитку й іноді вступають із ними в протиріччя. А без надійних основ інвестиційної діяльності важко сподіватися на сталий розвиток виробництва, науково-технічний та соціальний прогрес [1, с. 108].

З. Герасимчук вважає, що на даному перехідному етапі вкрай необхідне розроблення на державному рівні концептуальної моделі розвитку регіонів, яка давала б їм можливість вийти з кризового стану й надалі не переходити до нього, а продовжувати нарощувати власний соціально-економічний потенціал [2, с. 35].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, теоретичні і методичні основи стратегічного розвитку, формування соціально й економічно важливих програм і проектів інвестування на регіональному рівні в економічній літературі розроблені поки недостатньо. У зв'язку із цим дана проблема є актуальною.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі основних факторів інноваційно-інвестиційної привабливості регіо-

нів, запропонованні заходів щодо залучення фінансових ресурсів для проведення реальних інвестицій на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка пов'язана не тільки з розвитком приватизаційних процесів і формуванням системи регулювання діяльності суб'єктів господарювання, а й зі створенням умов для залучення інвестицій у регіони за нормативно-правового, економічного, організаційного забезпечення безпеки і досить високого рівня прибутковості інвестиційних вкладень у цінні папери та інвестиційні проекти. У цих умовах формування і дотримання комплексу стратегічних заходів інвестиційного регулювання в регіонах, спрямованих на ефективне організаційне, кадрове і ресурсне забезпечення програм інвестування, гарантування прийнятності рівня безпеки, прибутковості вкладень вимагають формування основ менеджменту забезпечення виконання регіональних інвестиційних проектів, ефективного використання ресурсного потенціалу регіонів.

Нині підтримка процесу інвестування шляхом створення регіональних ринків інвестицій, визначення складу пріоритетних регіональних програм стратегічним шляхом розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

На нашу думку, перспективи динамічного розвитку вітчизняної економіки багато в чому визначаються станом і тенденціями інвестиційного клімату в її регіонах. Регіональні оцінки стану і тенденцій інвестиційного клімату визначаються співвідношенням показників інвестиційної активності і привабливості регіонів. Обидві ці оцінки комплексними. Так, інвестиційна активність регіону оцінюється не тільки річними обсягами капітальних вкладень, а й їхнім фізичним наповненням: обсягами будівельно-монтажних робіт, попитом на інвестиційну продукцію (будівельні, монтажні і конструкційні матеріали, виробниче устаткування і механізми, будівельну техніку). Інвестиційна привабливість регіону оцінюється характеристиками його потенційного попиту на інвестиції (станом і перспективами розвитку основних ресурсів відтворення економіки, інфраструктури виробництва, потужностей будівельних організацій, рівнем регіональних інвестиційних ризиків; станом екологічної і соціаль-

ної обстановки і т.п.). За оцінками тенденцій інвестиційного клімату в регіонах можна оцінювати перспективи подолання загальної інвестиційної кризи в країні, виходу на етап її динамічного розвитку.

Перспективи розвитку інноваційно-інвестиційного процесу в регіонах України пов'язані з подоланням головних негативних тенденцій:

- низької частки конкурентоздатної продукції на товарних ринках, забезпеченої стійким перспективним попитом;
- низької ефективності інвестиційних ресурсів, що вкладаються у вітчизняне виробництво товарів і послуг;
- високими інвестиційними ризиками у більшості регіонів України.

Проведення ефективних перетворень в економіці і формування конкурентного ринкового середовища виступають необхідними, але недостатніми умовами реалізації в регіонах ринкових механізмів саморегулювання. Приведення їх у дію повною мірою можливо тільки за умови забезпечення сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату як у цілому в країні, так і в окремих її регіонах [3, с. 28].

На нашу думку, для розвитку регіональних ринків інвестицій доцільне створення фінансових корпорацій, що мали би можливість здійснювати поруку перед інвесторами, залучати фінансові засоби за рахунок емісії цінних паперів, відбирати і проводити експертизу інвестиційних проектів за встановленими пріоритетними напрямками, розміщати на конкурсній основі іноземні кредити. Стратегічному розвитку інвестиційного ринку можуть активно сприяти регіональні фінансово-промислові групи, що спрямовують свій капітал на розвиток регіонального економічного простору в рамках комплексних інвестиційних проектів. Формування регіональних фінансово-промислових груп повинне забезпечити створення стійкої регіональної фінансової структури, здатної рівноправно взаємодіяти з аналогічними структурами інших регіонів України і бути конкурентоздатними на рівні міжнародних фінансово-інвестиційних утворень.

Досі не реалізованим джерелом фінансування інвестиційних програм є інвестиційний потенціал домашніх господарств. Заощадження населення – та частина доходу домашнього господарства, яка не йде на придбання товарів та послуг та на сплату податків. Вони трансформуються в інвестиції по таких двох напрямках:

- придбання цінних паперів;
- за допомогою фінансових посередників.

На нашу думку, для залучення таких потенційних інноваційно-інвестиційних ресурсів у розвиток регіонів, як заощадження населення, можуть сприяти спеціальні регіональні фонди заощаджень населення зі статутним капіталом за рахунок ліквідних активів регіону й інституціональних інвесторів із позитивною репутацією [4, с. 14].

Стратегічні напрями ефективного використання майнового комплексу регіону повинні становити центральну проблему розвитку регіонів України для збереження і створення нових робочих місць, формування інфраструктури фондового ринку, розвитку.

Сьогодні ще вкрай неефективно діють механізми державного стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах, розповсюджені в міжнародній практиці [5, с. 53].

Центр тяжіння проведення ринкових перетворень переміщується в регіони, а процеси, що відбуваються там, зумовлюють зміну всієї економічної ситуації в країні. Державні реформаційні процеси не завжди адаптовані до регіональних особливостей розвитку й іноді вступають

із ними в протиріччя. А без надійних основ інвестиційної діяльності важко сподіватися на сталий розвиток виробництва, науково-технічний та соціальний прогрес.

Основою активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на регіональному рівні є вирішення методичних проблем раціонального здійснення інвестиційного процесу в регіоні на основі програм і стратегічних обґрунтувань регіональних інвестиційних проектів і створення механізму їхнього ефективного функціонування, наукове обґрунтування раціонального рівня і напрямів використання інвестиційних ресурсів [6, с. 108].

Стратегічні напрями ефективного використання майнового комплексу регіону повинні становити центральну проблему розвитку регіонів України для збереження і створення нових робочих місць, формування інфраструктури ринку розвитку малого підприємництва.

Сьогодні ще вкрай неефективно діють механізми державного стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах, розповсюджені в міжнародній практиці.

Насамперед необхідно переглянути стратегічні й тактичні цілі їхнього створення, маючи на увазі їхню орієнтацію на прискорений розвиток депресійних регіонів, шляхом створення «точок» економічного росту на базі сучасних конкурентоздатних технологій виробництва і широкого залучення інвестицій. Для цих цілей потрібне досить строге обґрунтування їхніх масштабів, географічного положення, форм застосування і періодів дії.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів в Україні для інвестування потрібна узгоджена державна і регіональна політика щодо їх мобілізації. Це є пріоритетним напрямом державного регулювання інвестиційних процесів.

Управління інвестиційним процесом на рівні підприємства і прийняття того чи іншого рішення значною мірою зумовлені цілями, що воно перед собою ставить. Виходячи зі стратегічних цілей, фінансові менеджери визначають той перелік критеріїв та їх граничні значення, за допомогою яких визначається доцільність інвестиційних проектів. Одним із найважливіших критеріїв є прибутковість проекту. У світовій практиці виділяються такі типи реальних інвестицій залежно від їх цілей, які спрямовані на: підвищення надійності, техніки безпеки, екологічної культури виробництва; збереження позицій на ринку; відновлення основних фондів і підтримки безупинної діяльності; економію витрат та збільшення доходів; венчурні проекти. Процес ефективного управління інвестиційним проектом зумовлює розроблення для кожного з типів інвестицій граничних значень прибутковості. Прибутковість проекту – важливий критерій, але крім нього велике значення мають стратегічний ріст фірми, досягнення високої продуктивності праці, розроблення нових видів продукції, підвищення кваліфікації персоналу, соціальні фактори та ін. Категорія прибутку лежить в основі традиційних методів аналізу інвестиційних рішень – методу норми прибутку на інвестиції і зв'язаного з ним методу норми доходу на одну акцію. Як у корпоративних звітах, так й у фінансовій пресі акцент робиться на показнику доходу на одну акцію як найважливішому індикаторі ефективності інвестиційної діяльності компанії.

Останнім часом як у світовій, так й у вітчизняній практиці все більш широке поширення одержують принципово нові підходи до аналізу діяльності корпорації у сфері капіталовкладень і визначення критеріїв їхньої економічної ефективності, зокрема методи оцінки вартості компанії для акціонерів. За допомогою цього методу погоджують приведену вартість грошових потоків від усіх інвестицій-

них проектів фірми в прогностичний період, поточну вартість її цінних паперів, що котируються на ринку, і залишкову вартість компанії, що дає змогу визначати не тільки ефективність конкретного проекту, але і його вплив на інвестиційні позиції фірми у цілому.

Реальна комерційна практика об'єктів господарювання свідчить, що найчастіше конкурують між собою варіанти не різних типів капіталовкладень (які зазвичайможуть здійснюватися одночасно), а в рамках одного типу. Крім того, важливу роль в інвестиційній поведінці фірм грає тимчасовий розподіл прибутку. Керівництво компанії за- залежнє від свого фінансового становища в окремі періоди задає різні норми прибутку на капіталовкладення, керуючи в такий спосіб інвестиційним процесом у часі.

Категорія прибутку лежить в основі традиційних методів аналізу інвестиційних рішень – методу норми прибутку на інвестиції і зв'язаного з ним методу норми доходу на одну акцію. Як у корпоративних звітах, так і у фінансовій пресі акцент робиться на показнику доходу на одну акцію як найважливішому індикаторі ефективності інвестиційної діяльності компанії. Більше того, широке поширення одержала точка зору, що рівень цін на акції визначається рівнем відбитих у балансових звітах корпоративних доходів (іншими словами, якщо компанія забезпечує задовільне зростання доходів на одну акцію, то ринкові ціни її акцій неодмінно виростуть). У дійсності ж, як показує світовий досвід, між показниками зростання доходів на акцію і ринкову ціну акціонерного капіталу фірми немає твердої прямої залежності.

Що стосується показників норми прибутку на інвестиції, то в них не знаходять відображення витрати на науково-дослідні роботи, що унеможливило порівняння ефективності капіталовкладень наукомістких фірм і компаній із меншими витратами на науково-дослідні роботи. У зв'язку з тим, що велика частина вкладень корпорацій може спрямовуватися в нематеріальні активи, з'являються сумніви в правомірності використання вищезгаданих показників як адекватних індикаторів інвестиційної активності. Нині метод норми прибутку (як і метод строку окупності) застосовується, як правило, під час оцінки невеликих короткострокових проектів, а також для виміру ефективності вкладень окремих підрозділів компанії.

У процесі інвестиційного планування відбувається розбивка проектів на ті, що відповідають стратегічним цілям розвитку підприємства, і ті, що виявляються за їх межами.

Більша частина проектів зазвичай перебуває в довгостроковому плані корпорації протягом декількох років. Із нього вони переносяться в план прибутку з фіксацією по роках за винятком випадків прискореної реалізації чи відкладання проектів залежно від змін кон'юнктури. У періоди погіршення фінансового стану підприємствам потрібно йти не шляхом відмовлення від проектів, а шляхом жорсткості критеріїв їх добору, метою чого є більш безболісне для підприємства зниження рівня капіталовкладень.

Можна виділити три групи обмежень, що впливають на процес прийняття корпораціями інвестиційних рішень:

- схильність до інвестування;
- здатність реалізувати проект;
- фінансові обмеження.

Схильність до інвестування визначається такими факторами, як:

- необхідність підтримки поточного рівня виробництва;
- виконання вимог до охорони праці й навколишнього середовища;

- можливості скорочення витрат виробництва;
- співвідношення між необхідністю розширення виробництва і наявних потужностей;
- сформована середня норма прибутку;
- характер корпоративної стратегії.

Нові продукти, з якими компанія планує вийти на ринок, здатні стимулювати зростання вкладень, хоча ці продукти можуть спочатку і не генерувати відповідне збільшення продажів. І навпаки, ріст продажів продуктів, що корпорація має намір вивести з ринку, може взагалі не відбитися на обсязі інвестицій.

Найбільш істотний вплив на прийняття інвестиційних рішень надають фінансові обмеження. Вони зумовлені розмірами грошових надходжень, наявністю планових чи непередбачених поглинань і злиттів, здатністю і бажанням змінити величину зовнішнього боргу підприємства. Своєю чергою, грошові надходження залежать від обсягу прибутку, рівня амортизації, а також можливостей скорочення оборотного капіталу у зв'язку з оновленням основних засобів та введенням нової технології. Фінансові обмеження відіграють важливу роль лише в напрямі зниження капіталовкладень, поява ж непередбачених надлишків фінансових засобів рідко стимулює додаткові інвестиції. Такі ресурси спрямовуються, як правило, на вирішення поточних виробничих проблем [6, с. 228].

Нині багато великих підприємств зіштовхуються з проблемою формування своєї внутрішньої інвестиційної стратегії, з необхідністю встановлення чітких стандартів підготовки і прийняття інвестиційних рішень, визначень показників ефективності інвестиційної діяльності, критеріїв добору альтернативних інвестиційних рішень. В умовах, коли фінансові ресурси обмежені, реалізація всіх потенційно цікавих інвестиційних задумів виявляється неможливою. Фінансовому менеджеру приходиться вирішувати проблему вибору – із загального списку визначати підмножину інвестиційних проектів, що задовольняють критеріям можливості реалізації (достатність фінансових і матеріальних ресурсів) і критерію максимізації вартості бізнесу. Отже, йдеться про оптимізацію інвестиційної стратегії підприємства. Під інвестиційними проектами в даному контексті розуміються практично усі форми капітальних вкладень, наприклад: закупівля нового обладнання, будівництво, ремонтні роботи чи придбання, розроблення нематеріальних активів і т.д.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів в Україні для потреб інвестування потрібна узгоджена державна і регіональна політика щодо їх мобілізації. Це є пріоритетним напрямом державного регулювання інвестиційних процесів.

Основними ланками забезпечення залучення фінансових ресурсів для проведення інноваційно-інвестиційних вкладень є такі умови:

- макроекономічна стабілізація, що включає зниження темпів інфляції до економічно прийняттого рівня;
- зниження ставки рефінансування НБУ і зменшення прибутковості операцій на ринку державних цінних паперів, що дасть змогу в підсумку перевести істотну частку фінансових ресурсів в інвестиційну сферу, одночасно підвищивши привабливість довгострокових вкладень у реальний сектор економіки;
- завершення формування законодавчої і нормативно-правової бази економічної реформи. Передусім необхідне прийняття низки законодавчих актів із питань інвестицій на регіональному рівні;
- забезпечення захисту інтересів інвесторів на базі стабільного законодавства по всіх основних напрямках становлення ринкової економіки і формування на цій пра-

вовій основі єдиних і стабільних основних умов для всіх суб'єктів ринку незалежно від форми власності та їхньої територіальної приналежності;

• пріоритетний розвиток високотехнологічних, наукомістких виробництв, стійке зростання виробництва товарів народного споживання і матеріальної бази споживчого комплексу; розвиток і модернізація інфраструктури регіональної економіки.

Висновки. Запропоновано основи активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні, проаналізовано фактори інвестиційної привабливості регіонів та розроблено заходи щодо залучення фінансових ресурсів для проведення реальних інвестицій.

На нашу думку, для розвитку регіональних ринків інвестицій доцільне створення фінансових корпорацій,

що мали б можливість здійснювати поруку перед інвесторами, залучати фінансові засоби за рахунок емісії цінних паперів, підбирати і проводити експертизу інвестиційних проектів по встановлених пріоритетних напрямках, розміщати на конкурсній основі іноземні кредити. Стратегічному розвитку інвестиційного ринку можуть активно сприяти регіональні фінансово-промислові групи, що спрямовують свій капітал на розвиток регіонального економічного простору в рамках комплексних інвестиційних проектів. Формування регіональних фінансово-промислових груп повинне забезпечити створення стійкої регіональної фінансової структури, здатної рівноправно взаємодіяти з аналогічними структурами інших регіонів України і бути конкурентоздатними на рівні міжнародних фінансово-інвестиційних утворень.

Список використаних джерел:

1. Юрій С.І., Івашук І.О. Активізація інвестиційної діяльності на регіональному рівні. *Фінанси України*. 2000. № 4. С. 106–113.
2. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України. *Економіка України*. 2002. № 2. С. 34–42.
3. Сухоруков А. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів. *Економіка України*. 2002. № 8. С. 27–33.
4. Бутко М. Проблеми реалізації інноваційної моделі розвитку економіки на регіональному рівні. *Економіка України*. 2002. № 11. С. 11–15.
5. Полятикін С.О. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в зарубіжних країнах. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
6. Полятикін Л.І. *Методологічне та обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств малого бізнесу: монографія*. Суми: ПП Винниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2016. 380 с.

Аннотація. Определены и проанализированы основные факторы инвестиционно-инвестиционной привлекательности регионов. Предложены меры по привлечению финансовых ресурсов для проведения реальных инвестиций на региональном уровне. Центр тяжести проведения рыночных преобразований перемещается в регионы. Процессы, происходящие там, обуславливают изменение всей экономической ситуации в стране. Перспективы динамичного развития отечественной экономики во многом определяются состоянием и тенденциями инновационно-инвестиционного климата в ее регионах.

Ключевые слова: регионы, инвестиции, инновации, факторы, источники финансирования, привлекательность.

Summary. The main factors of investment and investment attractiveness of regions are determined and analyzed. Proposed measures to attract financial resources for real investment at the regional level. The center of gravity of market transformation is moving to the regions. The processes taking place there determine the change in the entire economic situation in the country. Prospects for the dynamic development of the domestic economy are largely determined by the state and trends of the innovation and investment climate in its regions.

Keywords: regions, investments, innovations, factors, sources of financing, attractiveness.

Петренко В. П.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри публічного управління і адміністрування
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу*

Псюк Р. М.
*аспірант кафедри публічного управління і адміністрування
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу*

Petrenko V. P.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of department of public management and administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

Psiuk R. M.
*Assistant of department of public management and administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ І ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

MODEL OF FUNCTIONAL-ORIENTED MANAGEMENT AND EVALUATION OF ENTERPRISE'S HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

Анотація. У статті досліджено базові характеристики керівника, необхідні йому для формування ефективного лідерського стилю керівництва. Обґрунтовано доцільність удосконалення управління РЛР та запропоновано вдосконалену модель функціонально-орієнтованого управління розвитком людських ресурсів підприємства, адаптовану до конкретних сфер і напрямів його діяльності. На основі розглянутих характеристик керівника та вдосконаленої моделі запропоновано аналізувати й оцінювати потенціал розвитку людських ресурсів підприємства з урахуванням здатності навчатися, рівня емоційного інтелекту, наслідків глобалізації.

Ключові слова: функціонально-орієнтоване управління, менеджмент, лідерство, стилі керівництва, людські ресурси, розвиток.

Постановка проблеми. В умовах реалізації змін у діяльності підприємств поряд із менеджментом усе частіше згадується поняття лідерства, а поряд із посадою менеджера з'являється лідер. У літературних джерелах [1; 2] визначено відмінності між завданнями, які вирішують менеджер і лідер. В умовах вітчизняної економіки необхідні і менеджери, і лідери, а саме: лідерам властиво формувати бачення майбутнього розвитку, брати на себе відповідальність і ризики за реалізацію змін, покладаючись на зв'язки і співпрацю; менеджери ж виконують поставлені завдання в межах сформованих систем і процесів, покладаючись на персонал та ресурси, які є у його розпорядженні. Отже, менеджер фокусує увагу на ресурсах їх ефективному використанні, а лідер – на поведінці людей та їх взаємодії. Беручи до уваги думку про те, що окремій людині неможливо охопити функції і менеджера, і лідера, важливо таке поєднання характеристик рис керівника, яке дасть змогу виконувати покладені на нього функції найкращим чином. Таким чином, тема дослідження є актуальною для вітчизняних підприємств, які здійснюють свою діяльність в умовах змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одне з найбільш ранніх досліджень ефективності стилів лідерства було проведено Куртом Левіним і його колегами. У своєму знаменитому дослідженні К. Левін виявив, що авторитарне керівництво забезпечує виконання більшого обсягу роботи, ніж демократичне. Разом із цим для авторитарного стилю характерні низька мотивація, менша оригінальність, менша взаємодія в групах, відсутність

групового мислення, велика агресивність, тривога і водночас більш залежна і покійна поведінка. Порівняно з демократичним керівництвом за ліберального обсягу роботи зменшується, якість роботи знижується. Було обґрунтовано, що авторитарне керівництво забезпечувало більш високу продуктивність, але нижчу ступінь задоволеності роботою, ніж демократичне. Дослідження К. Левіна підштовхнуло інших учених до пошуку стилю поведінки, який може призвести до високої продуктивності праці й високого ступеня задоволеності роботою [3].

Дослідженню функціональної поведінки людей у формальних організаціях та ролей і функцій менеджменту, що звідси впливають, приділена увага у працях відомого американського вченого і менеджера практика Честера Барнарда (1886–1961). Виходячи зі своєї організаційної теорії, Ч. Барнард виділив такі функції менеджменту та управлінських працівників: розроблення та підтримка системи комунікації; забезпечення відповідних систем стимулів роботи персоналу; формування цілей організації з урахуванням середовища їх реалізації, а також формування цінностей організації та її внутрішньої культури, що дає змогу більш ефективно вирішувати поставлені завдання [3; 4].

З 1940-х до 1970-х років дослідження лідерства були зосереджені на таких рисах лідерів, як відповідальність, інтелект, статус, становище, досягнення і здібності. Майже всі дослідження прийшли до висновку про те, що цих характеристик було недостатньо, щоб виділити специфічні риси лідерів. Але з'явилася значна кількість всес-

вітньовідомих лідерів, які своїм досвідом сформували нові навички та стилі керівництва.

У 70–80-х роках експерти у сфері лідерства представили концепцію ситуаційного лідерства, згідно з якою лідер може пристосовувати свій стиль відповідно до ситуації. З часу поширення концепції ситуаційного лідерства набули розвитку інші стилі лідерства. Сучасні дослідники виділяють якості сучасного лідерства, втілення яких давало змогу досягти феноменальних результатів у всі часи, зокрема: зрозумілість, рішучість, мужність, пристрасть, смирення [5]. Сьогодні теорія і практика менеджменту висувують низку інших стилів лідерства, зокрема: [6]: бюрократичне лідерство, зосереджене на дотриманні правил; харизматичне лідерство, в якому лідери надихають свої команди й енергійно мотивують інших рухатися вперед; завдання-орієнтоване лідерство, в якому лідери зосереджені тільки на тому, щоб зробити роботу; людино-орієнтоване лідерство, в якому лідери налаштовані на організацію, підтримку і розвиток людей у своїх командах; лідерство, орієнтоване на зміни; трансформаційне лідерство, в якому лідери надихають, чекаючи краще від інших і самих себе.

У джерелі [7] пропонується перелік навиків, властивих успішним людям, які також впливають на вибір стилю лідерства, зокрема: пристрасть, тяжка праця, наполегливість, гнучкість, вміння спілкуватися з людьми, креативність, створення цінності, постійне вдосконалення, перфекціонізм, лідерство, пошук нового, інтуїція, прийняття рішень, правильне відношення до грошей.

У вітчизняній практиці розглядають такі функції управлінців: здатність бути управлінцем, впевненість у собі, вміння заохочувати, щире зацікавлення підлеглими, ввічливе та доброзичливе ставлення до підлеглих, вміння цінувати час (Т. Терещенко); моральна справедливість, талант, продовження традицій, (Ю. Липа); вміння і бажання створювати результати, здатність побачити і виділити головне, широкий кругозір, мистецтво швидко приймати рішення, наполегливість, готовність розпочинати процеси змін (М. Щокін) [8; 9].

Окрема увага приділена емоційному інтелекту та його значенню для лідерства. Психолог Деніел Гольман виділяє п'ять основних емоційних і соціальних компетенцій, які визначають здатність контролювати і регулювати відчуття і почуття інших людей, використовуючи їх для того, щоб формувати мислення і дії [10; 11].

Теоретик і практик менеджменту І. Адізес наголошує на важливості чотирьох функцій, які повинні виконуватися для ефективної діяльності організації, зокрема: Producing results – виробництво результатів, задля яких існує організація й які визначають її прибутковість; Administering – адміністрування для забезпечення ефективності; Entrepreneurship – підприємництво, яке забезпечує управління змінами; Integrating – інтеграція, об'єднання елементів організації для забезпечення її діяльності на перспективу [12–14]. Залежно від стилю управління керівник може бути виробником, адміністратором, підприємцем, інтегратором. Автор стверджує, що хорошому керівнику не обов'язково справлятися з усіма функціями на бездоганному рівні. Йому достатньо виконувати їх на рівні, що відповідає вимогам поставленого завдання.

Пітер Коестенбаум створив модель керівництва та методологію розширення лідерства, яку назвав Leading Diamond® [15; 16]. Модель розрізняє чотири взаємозалежні лідерські імперативи, або «орієнтації»: етику, бачення, сміливість і реальність. Ці орієнтації є внутрішніми ресурсами людини, завжди доступними, щоб допомогти їй, якщо людина отримує доступ до них.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, науковці і практики у сфері дослідження стилів лідерства виділяють низку якостей і характеристик керівника, які дають йому змогу ефективно виконувати свої функції у поточному періоді та досягати переваг у перспективі. Проте сьогодні цей перелік є настільки великим, що створює перешкоди у виборі тих характеристик, які є необхідними для досягнення успіху конкретної організації. На нашу думку, формування моделі функціонально-орієнтованого управління розвитком людських ресурсів (РЛР) дасть змогу орієнтувати керівників на вибір таких характеристик лідера, які необхідні для вирішення окремих функціональних завдань у конкретній сфері діяльності.

Мета статті полягає у побудові моделі функціонально-орієнтованого управління розвитком людських ресурсів (РЛР) на підприємствах у сучасних умовах розвитку. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: дослідити наявні стилі лідерства та їх відмінні характеристики; обґрунтувати вибір тих стилів лідерства, які мають прикладне значення і практичний характер та можуть бути адаптовані в діяльність різних організацій; запропонувати модель управління РЛР, яка б не тільки враховувала визначальні функції керівника, а й здатність керівника їх удосконалювати чи розвивати.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання дослідження стилів керівництва тісно пов'язане з дослідженням характеристик людей, що визначають їхню поведінку. Заслуговує на увагу РАЕІ-концепція І. Адізеса, згідно з якою кожна людина має свій особистісний стиль, який визначається його здатністю реалізовувати такі функції менеджменту: виробництво результатів, заради яких існує компанія й які визначають її результативність (виконавець); адміністрування, що забезпечує ефективність (адміністратор); підприємництво, яке відповідає за управління змінами (підприємець); інтеграція, об'єднання елементів організації для забезпечення її життєздатності в довгостроковій перспективі (інтегратор). Розроблена науковцем методика оцінювання сильних і слабких сторін людини дає змогу зрозуміти, як особистісні особливості людини, підходи до роботи й образ мислення впливають на взаємодію з командою людей, які дотримуються інших стилів, аніж вона сама.

Модель П. Коестенбаума виділяє такі функції особистості: турботу про людей, дотримання моральних принципів (етика); застосування аналітичних навичок мислення; вибір нових способів мотивації до роботи (бачення); проявлення ініціативи, відповідальності, свободи рішень (сміливість); цілеспрямованість та орієнтованість на результати діяльності (реалізм).

Для їх порівняння представимо характеристики обох стилів у табл. 1. Як видно з представлених характеристик стилів лідерства, вони є подібними, а отже, виділяють базові для керівника якості та, на нашу думку, можуть бути використані для побудови моделі функціонально-орієнтованого управління РЛР. Кожна успішна людина має свій унікальний набір характеристик, однак якщо проаналізувати кожного окремо, то можна помітити певні шаблони поведінки і дій, які дають їм змогу досягати успіху в роботі. У практичній діяльності частіше зустрічається стиль керівника, де домінує одна або дві зазначених у табл. 1 характеристик. Для ефективного керівництва важливо розвивати ті характеристики, які необхідні для вирішення поставлених завдань.

На основі аналізування літературних джерел, присвячених розвитку людських ресурсів, нами узагальнено список універсальних характеристик керівника, що спри-

яють досягненню успіху, незважаючи на те, в якій сфері діяльності працює людина.

Менеджери, які прагнуть максимально використовувати свої переваги та, за необхідності, поліпшити їх, мають забезпечити умови розвитку з урахуванням таких характеристик [17]: вдосконалювати особистість; вибудувати інтелектуальні моделі; підтримувати загальну мрію; вчитися у групах; розвивати системне мислення.

Складність умов, в яких працюють керівники, невизначеність середовища та необхідність приймати важливі рішення в умовах зростання системних змін зумовлюють потребу дослідження, формування та розвитку потенціалу емоційного інтелекту людини для її ефективної соціальної адаптації та успішної самореалізації. А це підвищує науково-психологічний інтерес до цієї проблеми. Якщо в XX ст. в дипломатії, управлінні та бізнесі важливим був логічний інтелект, то в XXI ст., коли процес глобалізації охопив усі сфери життя, актуальним є емоційний інтелект і пов'язані з ним форми практичного і творчого інтелекту.

У широкому розумінні емоційний інтелект трактується як здатність диференціювати позитивні і негативні почуття, а також знання про те, як змінити емоційний стан людини з негативного на позитивний. Емоційний інтелект визначається як здатність людини до усвідомлення, прийняття та управління емоційними станами і почуттями, як власними, так й інших людей, що формуються протягом життя людини у спілкуванні та професійній діяльності. У структурі емоційного інтелекту виокремлюють два аспекти: внутрішньоособистісний і міжособистісний. Перший характеризується такими компонентами, як самооцінка, усвідомлення власних почуттів, впевненість у собі, терпимість, самоконтроль, відповідальність, мотивація досягнень, оптимізм і гнучкість. Міжособистісний аспект включає емпатію, толерантність, комунікабельність, відкритість, діалогічність, антиципацію. Рівень емоційного інтелекту є важливим засобом успішної самореалізації особистості. Емоційний інтелект є головним складником у досягненні максимального відчуття щастя та успішної самореалізації особистості; він є незамінним чинником, що активізує і підносить нашу розумову вправність, тобто збільшує інтелектуальні можливості особистості. Підви-

щити рівень свого емоційного інтелекту у справі успішної самореалізації цілком можливо, проте не стільки за допомогою традиційних програм навчання, скільки тривалою практикою, зворотнім зв'язком від колег, а також особистого ентузіазму стосовно досягнутих змін [18].

Сьогодні вже не викликає сумнівів той факт, що без емоційного інтелекту ефективне лідерство є неможливим. Д. Гоулман у своїй книзі наводить дані досліджень Гарвардського університету: успішність будь-якої діяльності лише на 33% визначається технічними навиками, знаннями й інтелектуальними здібностями (тобто IQ людини), а на 67% – емоційною компетентністю (EQ). При цьому для керівників ці цифри розрізняються ще сильніше: тільки 15% успіху визначається IQ, а 85% – EQ. Д. Гоулман стверджує, що на 50–70% створення належного клімату в організації залежить від дій однієї людини – лідера [11, с. 32].

Адже тільки один окремо взятий організаційний клімат – емоційно забарвлене ставлення людей до роботи – здатний пояснити 20–30% відмінностей у продуктивності праці працівників. Саме емоційний стан керівника реально впливає на психологічний клімат у колективі і тим самим на ефективність роботи співробітників. У сучасному світі вже можна і слід стверджувати, що емоційні ресурси персоналу організації є такими ж важливими і значущими, як й інші види її ресурсів.

Нині вже існує досвід виділення такої сфери менеджменту, як емоції персоналу підприємства (т. зв. «емоційний менеджмент») – управління емоційними ресурсами компанії для підвищення ефективності бізнесу. Саме тому всю більшу кількість компаній включають до програм розвитку компетенцій співробітників курси з розвитку емоційної компетентності останніх. Ключовим для цих організацій уже не буде питання, що це таке і для чого це необхідно компанії, а швидше як це краще всього розвивати.

Глибокі соціально-економічні та духовні зрушення, що відбуваються в Україні, сприяють утвердженню людини як найвищої соціальної цінності, найповнішому розвитку її здібностей, задоволенню широких потреб, забезпеченню гармонізації міжособистісних стосунків. Практична реалізація

Таблиця 1

Порівняння моделей лідерства І. Адісеса та П. Коестенбаума

| Модель лідерства І. Адісеса | Модель лідерства П. Коестенбаума | Характеристика стилю | |
|-------------------------------|----------------------------------|---|--|
| | | Модель лідерства І. Адісеса | Модель лідерства П. Коестенбаума |
| Виробник (Producing) | Реаліст (Reality) | Керівник орієнтує діяльність на результативність організації в короткостроковому періоді; зусилля спрямовані на задоволення потреб клієнтів, заради яких вона існує | Керівник покладається на фактичні дані, жорсткий у прийнятті рішення, цілеспрямований та орієнтований на результати |
| Адміністратор (Adminstrating) | Аналітик (Vision) | Керівник підтримує порядок в організаційних процесах: організація повинна робити правильні речі в правильній послідовності з правильною інтенсивністю. Завдання адміністратора - | Керівник покладається на результати аналітичної діяльності; дивиться на вирішення ситуації під новим кутом зору, враховуючи бачення організаційного розвитку |
| Підприємець (Entrepreneur) | Сміливець (Courage) | Керівник визначає курс, яким повинна слідувати організація; готовий до випереджувальних дій в умовах постійних змін, що робить компанію результативною в довгостроковій перспективі | Керівник має власне бачення ситуації, відчуває себе вільним та відповідальним у прийнятті рішень, використовує надану владу для реалізації сміливої ініціативи |
| Інтегратор (Integrating) | Етик (Ethics) | Керівник створює таку атмосферу і систему цінностей, які змусять людей діяти спільно і не дадуть нікому стати незамінним, що робить організацію ефективною в довгостроковій перспективі | Керівник турбується про людей; поводить відповідно до моральних та етичних принципів управління |

Джерело: сформовано на основі [12–16]

лізація цих завдань багато в чому залежить від самої особистості, її здатності вільно орієнтуватися в соціальному просторі, розуміти особливості розвитку й самореалізації, оволодівати науковою інформацією. Швидкість обміну інформацією і транспортна доступність призвели до того, що відстані перестали бути перешкодою для співпраці. Попри запровадження протекціоністських заходів тенденції глобалізації все більше поширюються у діяльності вітчизняних підприємств, закріплюючись у різних аспектах зовнішньоекономічної діяльності. Чим більше компаній отримують доступ до ринку, тим сильніша конкуренція і тим вище потреба в стратегічному мисленні та впровадженні принципів змін. Поряд із необхідністю постійного вдосконалення на робочому місці, здійснюючи діяльність у сфері зовнішньоекономічної діяльності, постійно виникає необхідність підтримувати рівень професійних знань і навиків відповідно до досвіду міжнародних компаній. При цьому необхідно враховувати такі навички століття, як: творчість та інновації; критичне мислення і вирішення завдань; комунікація і співпраця; інформаційна грамотність; медіаграмотність; грамотність у сфері інформаційно-комунікаційних технологій; гнучкість та адаптивність; ініціатива і самостійність; соціальні та крос-культурні навички; продуктивність і вміння нести відповідальність; лідерство і відповідальність [19]. Таким чином, потенціал розвитку персоналу залежить від його спроможності: відповідати професійному рівню; володіти компетенціями, властивими національному на міжнародному середовищі професійної діяльності; мати комунікаційні навички; знати і використовувати етичні норми, правила, бути відповідальним; бути гнучкими й адаптивними до змін; володіти здатністю до навчання; мати навички у сфері інформаційної діяльності; бути емоційно стійким та адаптивним.

Кожному носієві того чи іншого стилю лідерства притаманна виражена схильність до певної характеристики, різних якостей і типових емоцій. Щоб домогтися успіху в професійній кар'єрі, важливо не тільки розкрити наявний потенціал, а й набути необхідних знань і досвіду та оволодіти тими навиками, що дадуть йому змогу саморозвиватися, навчатися та набувати нових умінь для успішного

виконання поставлених завдань. Основу розвитку лідерських здібностей керівника становить навчання – цілеспрямований розвиток певних якостей і характеристик його особистості, що робить необхідним визначити здатність і готовність керівника розвивати у собі нові навички.

До основних характеристик потенціалу РЛР на основі врахування сучасних вимог до навиків керівника пропонуємо віднести його:

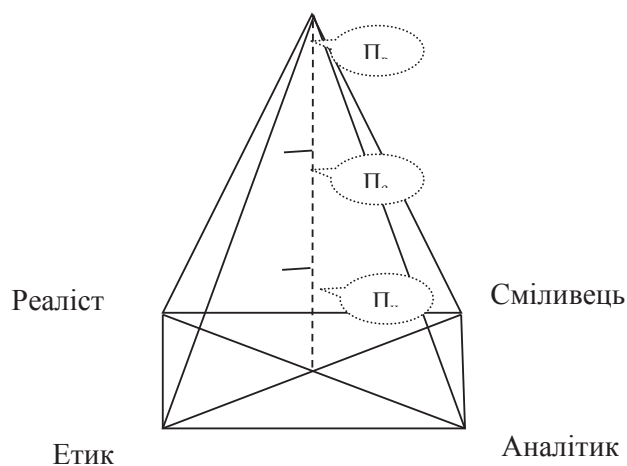
- здатність до творчості на основі поєднання реальних навиків і концептуально бачення пріоритетів майбутнього розвитку;
- вміння оцінювати вплив ситуації на поведінку людей;
- почуття відданості організації, участь у розробленні та застосуванні принципів, які забезпечують досягнення спільної цілі;
- прагнення до взаємодії, діалогу, дискусії, що відкривають шлях до колективного мислення, мобілізують енергію та спрямовують спільну діяльність на досягнення спільної цілі;
- прагнення зрозуміти закономірності розвитку динамічних систем, науку управління, діяти з урахуванням змін, що відбуваються у природі та суспільстві;
- готовність до пошуку можливостей вирішення складних ситуацій на основі отриманих знань, досвіду, пошуку необхідної інформації;
- прагнення розвивати здатність до управління власним емоційним станом, опанування емоцій, протистояння негативним зовнішнім впливам;
- здатність до ефективного формування, використання, постійного розвитку та управління психологічною властивістю індивіда;
- вміння вибирати способи взаємодії з партнерами навіть тоді, коли йому невідома їх культура, традиції, модель поведінки;
- усвідомлення того, що робота в команді мотивує, надихає, сприяє підвищенню продуктивності праці.

Враховуючи необхідність виконання функцій керівника, пов'язаних із вирішенням покладених завдань та необхідних для цього базових характеристик лідерства, запропоновано модель функціонально-орієнтованого управління розвитком людських ресурсів на підприємстві, представлена на рис. 1. В основу моделі покладено запропоновані П. Коестенбаумом [15] характеристики сучасного керівника.

Функції, які покладаються на керівника, визначені необхідністю виконання ним певних завдань у визначеній сфері діяльності, створення ефективних комунікацій у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, підтримання партнерських стосунків із колегами і підлеглими, побудови командної роботи для залучення кожного працівника у досягнення цілей. Ураховуючи особливості розглянутих у табл. 2 стилів керівництва, нами запропоновано можливі напрями розвитку характеристик керівника, сукупність яких визначає його особистий стиль менеджменту. На нашу думку, в діяльності промислових підприємств особливої уваги заслуговують виділені та запропоновані П. Коестенбаумом характеристики керівника, які в результаті запропонованого нами доповнення додатковою характеристикою потенціалу його розвитку становлять удосконалену модель оцінки стилю керівництва, що особливо важливо для управління підприємствами в умовах постійних змін.

Таким чином, запропонована модель функціонально-орієнтованого управління розвитком людських ресурсів охоплює сукупність тих відмінних рис керівника, наявність і розвиненість яких забезпечує якісне виконання

Потенціал розвитку людських ресурсів



Примітки: P_6 – високий потенціал розвитку ЛР; P_5 – середній потенціал розвитку ЛР; P_4 – високий потенціал розвитку ЛР

Рис. 1. Складники моделі оцінки потенціалу розвитку людських ресурсів на основі моделі лідерства П. Коестенбаума (сформовано авторами)

Таблиця 2

Характеристика моделі розвитку людських ресурсів підприємства (сформовано авторами)

| Складники моделі | Стиль | Застосування на практиці | Напрями розвитку особистості | Функції керівника відповідно до потенціалу розвитку ЛР | |
|---------------------|---------------------|--|--|--|---|
| Реса-П _а | Реаліст (Reality) | Високорозвинені керівники, які володіють ситуацією в організації, розуміють технічні особливості діяльності, тяжіють до кількісної оцінки отриманих результатів. Свої рішення базують на фактах | Зміцнити етичну поведінку, цінувати та розвивати командну роботу; прагнути до змістовної роботи; визначити пріоритетність належного сплуккування | Згуртовує колектив, консультує по функціональних питаннях, залучає до вирішення завдань колективу | |
| Реса-П _с | | | | | Належно виконує поставлені функціональні завдання, відповідально, проте не бажає змін |
| Реса-П _н | | | | | |
| рЕса-П _в | Етик (Ethics) | Керівники – енергійні люди, які прагнуть до сплуккування, обміну інформацією. Велике значення надають етичним нормам сплуккування. Цінують роботу підлеглих та колег. Приділяють увагу турботі про людей; чуйні, поведуться відповідно до моральних принципів. Поважають думку інших | Розвивати партнерство, співпрацю. Прагнути до обґрунтованих рішень, більшого значення приділяти змісту роботи. Дотримуватися принципів управління, щоб підтверджувати доцільність дій, зміцнювати логічну послідовність вчинків | Вміє налагоджувати і підтримувати зв'язки, залучає фахівців, якщо вважає за необхідне, створює умови для реалізації потенціалу працівника, знаходить способи мотивування Намагається створити комфортні умови на робочому місці не тільки для себе, а й для колективу, проте недостатньо уваги приділяє змісту роботи, намагається переключити окрему роботу на підлеглих Надірною піклується про ставлення колег і підлеглих до себе, про формування думки щодо результатів роботи, намагається врахувати думку кожного | |
| рЕса-П _с | | | | | Брати відповідальність за рішення та поведінку, конструктивно розглядати незгоду, загрози, небезпеку, розширювати кругозір не тільки у сфері бізнес-інтересів, але і суміжних сфер діяльності |
| рЕса-П _н | | | | | |
| реСа-П _а | Сміливець (Courage) | Керівник виявляє ініціативу, використовує владу і повноваження для вирішення завдань організаційного розвитку, вміє справлятися з емоціями, тривогою, у невизначеності вбачає не загрозу, а нові можливості, відповідальний за свої рішення | Керівник усвідомлює ризики, готовий ризикувати, проте не має достатнього досвіду для дій в умовах змін | Керівник ініціює зміни, вибирає засоби їх досягнення, залучає підлеглих до вирішення завдань, не зупиняється через загрози, шукає можливості отримати нові знання | |
| реСа-П _с | | | | | Надірною покладається на свої знання і досвід, надто впевнений у собі, надає перевагу рішенням, орієнтованим на короткостроковий успіх |
| реСа-П _н | | | | | |
| ресА-П _а | Аналітик (Vision) | Керівник здатний розуміти стан і ситуацію на підприємстві та бачити перспективи майбутнього розвитку, має знання та досвід для того, щоб розглядати нетипові варіанти рішень | Розвивати комунікаційні навички, взаємозв'язки всередині підприємства та за його межами, творчо підходити до вирішення поставлених завдань, підтримувати системи стратегічного планування | Має достатні знання, але не володіє достатнім досвідом їх використання, або ж має досвід, але не вважає за обов'язкове підвищувати рівень знань | |
| ресА-П _с | | | | | Покладається виключно на власні або визнані оцінки ситуації, недооцінює зворотні зв'язки |
| ресА-П _н | | | | | |

покладених на нього функцій, а також формує його мотиви і здатність навчатися, отримувати та ефективно використовувати лідерські навички, необхідні для управління в умовах змін

Висновки. Таким чином, потенціал РЛР визначає здатність розвивати ті характеристики керівника, які необхідні для вирішення завдань у різних умовах господарювання. Проведені дослідження дають змогу зробити такі висновки:

1) узагальнено перелік стилів лідерства та характеристик сучасних керівників, якими вони можуть і зобов'язані оволодівати і використовувати як для постійного самовдосконалення, так і для адекватного вимогам сучасності розвитку своєї організації;

2) сучасними реаліями економічного розвитку висуваються нові вимоги до тих умінь і навичок лідерства, якими керівники, що очолюють підприємства чи їх структурні підрозділи, повинні оволодівати, вже працюючи на керівних посадах. Це стосується навичок навчання та інно-

вацій, навичок у сфері інформації, використання медіа-технологій, планування і реалізації власних кар'єрних і життєвих цілей;

3) для сучасного керівника важливо використовувати ті характеристики, які є релевантними для вирішення поставлених завдань. Якщо наявних знань і досвіду недостатньо, важливо, щоб керівник усвідомлював і мав можливість навчатися та вдосконалюватися;

4) запропонована модель оцінки стилю керівництва дає змогу виділити ключові характеристики керівника, необхідні для виконання керівних функцій, та оцінити потенціал керівника щодо потреб і можливостей їх розвитку відповідно до вимог середовища, в якому він працює.

Продовження дослідження за цим напрямом слід сконцентрувати на пошуку можливостей практичного використання моделі для кількісного та якісного оцінювання характеристик і показників особистості керівника і/або його підлеглих, на основі аналізу яких будуть прийматися рішення про потреби їх подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Залезник А. Лідерство и менеджмент в компании. URL: <http://psyfactor.org/lib/lider5.htm>.
2. Джон Коттер. Лідерство и менеджмент: разумное равновесие. URL: <https://www.ippnou.ru>.
3. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту. К.: Каравела, 2007. 304 с.
4. Chester Irving Barnard. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Chester_Barnard.
5. The 5 essential qualities of a great leader by Peter Economy. The Leadership Guy. URL: <https://csdaca.org/>.
6. Leadership Skills. URL: <https://www.mindtools.com/>.
7. Навыки и качества успешных людей. URL: <https://4brain.ru/>.
8. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: монографія. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. 352 с.
9. Економіка знань і необхідні зміни в моделях лідерства / Д.І. Дзвінчук, М.О. Лютий, В.П. Петренко. Гуманітарний вісник ЗДА. 2016. № 64. С. 44–59.
10. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе; пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. URL: <http://psixologiya.org>.
11. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Паблишер, 2012. 301 с.
12. Методология Адизеса. URL: <https://adizes.me/posts/category/10/Мирошник П>.
13. Как сформировать взаимодополняющую команду? URL: <https://adizes.me>.
14. Узнай свой PAEI. URL: https://adizes.me/paei_test/.
15. Koestenbaum, P. (1991) *Leadership: The Inner Side of Greatness, A Philosophy for Leaders*, New and Revised Hardcover. Jossey-Bass Inc., Publishers. 369 p.
16. Leadership Self Assessment. URL: <http://pib.net>.
17. Сенге П. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 624 с.
18. Здойма А.М. Розвиток емоційного інтелекту як складової сучасного менеджменту. URL: <https://www.ar25.org/article>.
19. The Intellectual and Policy Foundations of the 21st Century Skills Framework. URL: <http://www.p21.org>.

Аннотация. В статье исследованы базовые характеристики руководителя, необходимые ему для формирования эффективного лидерского стиля руководства. Обоснована целесообразность усовершенствования управления РЧР и предложена модель функционально-ориентированного управления развитием человеческих ресурсов предприятия, адаптированная к конкретным сферам и направлениям его деятельности. На основании рассмотренных характеристик руководителя и усовершенствованной модели предложено анализировать и оценивать потенциал развития человеческих ресурсов с учетом способности учиться, уровня эмоционального интеллекта, последствий глобализации.

Ключевые слова: функционально-ориентированное управление, менеджмент, лидерство, стили руководства, человеческие ресурсы, развитие.

Summary. The article examines the basic characteristics of the manager needed for him to form an effective leadership style. The relevance of HRM improvement is substantiated and an improved model of the functional-oriented management of human resources development of the enterprise adapted to specific spheres and directions of its activity is proposed. On the basis of the reviewed characteristics of the manager and the advanced model, it is proposed to analyze and evaluate the human resources development potential of the enterprise, taking into account the ability to learn, the level of emotional intelligence, the effects of globalization.

Key words: functional-oriented management, management, leadership, leadership styles, human resources, development.

Редько К. Ю.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Redko K. Yu.
Ph.D., assistant
Department of international economics
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

СПЕЦИФІКА ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗОН КИТАЮ ТА ЇХ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ЗОН

SPECIFICATION OF PLANNING OF REGIONAL DEVELOPMENT ZONE IN CHINA AND THEIR EXPERIENCE FOR UKRAINIAN ZONES

Анотація. У статті описано економіко-математичну модель, яка може бути використана для вдосконалення системи управління, контролю та моніторингу ЗТЕР, що дасть змогу перевести вплив держави з екзогенного чинника, що спричиняє ризики, перешкоди й загрози, на ендогенний чинник – джерело переваг у діяльності зон, що зробить їх дієвими інструментами стійкого інноваційного розвитку. Продемонстровано, що потрібно визначати список галузей та видів господарської діяльності, на розвиток яких спрямовані зони. Визначені пріоритети дадуть змогу: зменшити витрати коштів та часу; не допускати розкрадання приватних та державних коштів; розвивати регіональні цільові програми залежно від стратегії тощо.

Ключові слова: зона техніко-економічного розвитку, регіональний розвиток, план розвитку промислової зони, план економічного та соціального розвитку регіону, математична модель.

Постановка проблеми. Серед механізмів державного впливу на розвиток економіки у ринкових умовах важливе місце займають зони техніко-економічного розвитку (ЗТЕР). Незалежно від рівня розвитку держави та її соціально-політичного устрою ЗТЕР присутні в практиці багатьох держав світу. Вони дають змогу істотно розширити масштаби зовнішньоекономічного співробітництва та залучення іноземних інвесторів, вирішувати питання зайнятості, забезпечувати зростання життєвого рівня населення, активізують науково-технічну та інноваційну діяльність та ін. Результати експериментів щодо запровадження механізму державного регулювання розвитку економіки в Україні виявилися досить суперечливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності зон залишаються актуальними не тільки для вітчизняних науковців, а й для зарубіжних економістів та політиків. В Україні ці питання вивчали: О. Апарова, М. Бойко, В. Бородюк, Т. Горянська, В. Дергачов, М. Долішній, О. Зельдіна, В. Пила, О. Попович, С. Романюк, В. Савченко, О. Сакун, В. Симоненко, А. Собакарь, В. Соловійов, Ю. Цветов, О. Чмир, І. Школа; у Казахстані – Ж. Далабаєва, А. Жадигерова, Д. Мадіярлова, а також ціла низка дослідників зі США, Великобританії, Німеччини, зокрема N. Armstrong, D. Dowall, W. Fulton, G. Riposa, J. Steinberg, J. Taylor та ін.

Мета статті полягає у тому, щоб продемонструвати, що для того, щоб зменшити витрати коштів та часу, не допускати розкрадання приватних та державних коштів, потрібно визначати список галузей та видів господарської діяльності, на розвиток яких будуть спрямовані зони (ЗТЕР).

Виклад основного матеріалу дослідження. Не викликає сумнівів те, що в ході розроблення регіональ-

ного плану для зони техніко-економічного розвитку (ЗТЕР) передусім необхідно розглядати їх як промислові зони. Однак варто лише приступити до планування, як одразу можна стикнутися з безліччю відмінностей ЗТЕР від «спеціалізованих промислових зон» і від «універсальних промислових зон».

Оскільки інвестування коштів у конкретні об'єкти вимагає наявності гарантій, усі спеціалізовані промислові зони повинні мати у своєму розпорядженні конкретний план здійснення необхідних заходів, який визначає послідовність їх проведення, тому на самому початку будівництва потрібно оцінити й указати в плані низку таких економічних показників, як виробничі масштаби промислової зони, вартість виробництва, оборот по реалізації, прибуток, податкові відрахування, кількість робочих місць і т. д. [1, с. 278].

Розроблення плану розвитку, створеного в межах міста, комплексної промислової зони являє собою більш трудомісткий процес. Мінімум, що необхідно знати, це те, які об'єкти розміщені на території універсальної промислової зони, для якої здійснюється розроблення плану, до яких галузей промисловості вони належать, яке розташування інфраструктури, як задовільним чином укомплектувати громадські та побутові установи, а також який інвестиційний кошторис. Тільки на підставі цього можна зробити висновок про перспективи економічного розвитку [2].

На початковому етапі будівництва на території ЗТЕР через наявність безлічі невизначених факторів ніхто не в змозі відповісти на запитання: як приступити до планування? Тому на момент, коли ЗТЕР приступають до своєї діяльності, цілісний план регіонального розвитку відсутній. Проте на початковому етапі ЗТЕР мають у своєму розпорядженні кілька окремих планів:

- 1) початковий земельний план регіону;
- 2) початковий план будівництва регіональної інфраструктури;
- 3) план економічного розвитку [3].

Сьогодні очевидним фактом є те, що, затверджуючи план комплексного розвитку ЗТЕР, необхідно дотримуватися процедур, наведених нижче (рис. 1).

Такий план не може вважатися ретельно продуманим, позбавленим внутрішніх протиріч і технічно здійсненним через недостатність кількісного аналізу.

Ще одна причина необхідності проведення кількісного аналізу полягає у тому, що основна використовувана в плані одиниця виміру – це грошові знаки, кожна частина плану або ж кожен план, що стосується одного об'єкта, оперує коштами, внутрішня система генерального плану передбачає закономірне переміщення потоків грошових коштів, які взаємозумовлені і знаходяться у відносинах взаємної підтримки. Все це вимагає наявності логічних і абсолютної надійних кількісних зв'язків та обчислювальних методів. Розроблений генеральний план може бути грандіозним і вражаючим, проте якщо говорити начистоту, залишається ще проблема його фінансового забезпечення. Після розроблення комплексного плану необхідно побудувати математичну модель.

Для побудови в рамках плану економічного розвитку ЗТЕР математичної моделі необхідна наявність таких передумов:

1. Основою економічної та промислової структур є виробництво, тому модель повинна, головним чином, урахувувати кількісні відносини між діючим вироб-

ництвом на території ЗТЕР і його розвитком, а також спільну мету розвитку виробництва, представлену системою показників.

2. Зі значної кількості змінних величин, які використовуються в моделі, чисту валову продукцію виробництва необхідно зробити цільовою функцією, а коефіцієнт реально здійсненого приросту чистої валової продукції виробництва внести в план як норму цільової функції. Ці дві компоненти утворюють кінцевий результат моделі.

3. Кілька проміжних змінних моделі, таких як, наприклад, валова продукція виробництва, загальний обсяг залученого іноземного капіталу, структурне співвідношення капіталу і продуктивності, загальне забезпечення інфраструктури, вимоги до вкладень у земельне освоєння, фінансові кошти, якими володіє ЗТЕР, та ін., являють собою основний зміст плану й є допоміжними показниками, а також інструментальними змінними, що підтримують цільову функцію. Ті проміжні змінні, розрахунок яких ЗТЕР проводять на підставі зібраних матеріалів, відносяться до внутрішньо-системних змінних; ті, які виводяться з функціонального співвідношення, вважаються позасистемними змінними.

4. Значення внутрішньосистемних змінних можуть бути матеріалами статистики, складеними в процесі функціонування ЗТЕР, для чого не потрібно складних цифрових даних. Однак простота цифрових даних не означає їх неточність. Спотворення змінних може призвести до відхилення в усій моделі.

5. Математичні методи, які використовуються в ході побудови моделі, прагнуть до простоти, практичності



Рис. 1. Основні положення соціально-економічного розвитку регіону

й ясності. Нині, як свідчить практика, головним чином, застосовуються такі методи лінійного аналізу, як операції з матрицями і векторами. За своєю формою модель являє собою групу однорідних рівнянь. Спираючись на багаторазову еволюцію внутрішньо-системних змінних, наближаючись до цільового значення результату обчислення, отримуємо коефіцієнт економічного приросту і цільову функцію.

Якщо цільова функція є незадовільною, можна вдаватися до перегляду моделі, збільшити число змінних і рівнянь, щоб задовольнити потребу у врегулюванні системи, а також для здійснення контролю та керівництва щодо реальних дій у ході проміжних розрахунків моделі (1).

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = Y_0(1+r)^t, \quad (1) \\ \vec{X}_t = (I-A)^{-1} \vec{\alpha} Y_t, \quad (2) \\ \vec{\beta} K_t = C^{-1} N (\vec{X}_t - \vec{X}_0), \quad (3) \\ \vec{B}_t = W \vec{X}_t, \quad (4) \\ \rho \vec{\delta} (\vec{B}_t - \vec{B}_0) = \theta \mu \sum_{j=1}^t F_j, \quad (5) \\ F_t = \varepsilon Y_t, \quad (6) \end{array} \right.$$

Економічні значення параметрів, векторів і матриць, які входять у модель: Y_t – загальний обсяг ВВП за рік t прогнозованого періоду, r – коефіцієнт середньорічного приросту ВВП за прогнозований період, \vec{X} – вектор валової промислової продукції ($n \times 1$) року t прогнозованого періоду, n визначається числом галузей промисловості, A – діагональна матриця ($n \times n$) коефіцієнта валового промислового продукту поза ВВП (або коефіцієнт проміжних вкладень), $\vec{\alpha}$ – вектор ($n \times 1$) частки вкладу у ВВП різних галузей промисловості, K_t – загальний обсяг іноземного капіталу, залученого за рік t прогнозованого періоду, $\vec{\beta}$ – вектор ($n \times 1$) коефіцієнта залучення капіталу по галузях промисловості, C – діагональна матриця ($n \times n$) співвідношення капіталу і продуктивності по галузях промисловості, N – діагональна матриця ($n \times n$) коефіцієнта вкладу нового капіталу в нову продукцію по галузях промисловості, \vec{B}_t – вектор ($m \times 1$) забезпечення різного роду інфраструктури за рік t прогнозованого періоду, W – матриця ($m \times n$) коефіцієнта витрачання окремих галузей промисловості стосовно різного роду інфраструктури, ρ – ступінь залежності нових інвестицій в інфраструктуру від бюджету, $\vec{\delta}$ – вектор ($1 \times m$) коефіцієнта інвестицій, необхідних для питомого забезпечення різного роду інфраструктури, F_t – валовий дохід за рік t прогнозованого періоду, θ – частка витрат на капітальне будівництво в підсумковій сумі валового доходу, μ – середній відсоток підсумкової суми валового доходу, ε – частка валового доходу у ВВП.

Вводимо рівняння (1) і (2) у рівняння (3):

$$\vec{\beta} K_t = C^{-1} N [(1-A)^{-1} \vec{\alpha} Y_0 (1+r)^t] - \vec{X}_0, \quad (7)$$

Вводимо рівняння (4) і (6) в рівняння (5):

$$\rho \vec{\delta} (W \vec{X}_t - \vec{B}_t) = \theta \mu \varepsilon \sum_{j=1}^t Y_j, \quad (8)$$

Значення формули (7) є очевидним і полягає у тому, щоб після встановлення коефіцієнта приросту ВВП вивести обсяг валової продукції на підставі внутрішніх структурних зв'язків. Для забезпечення приросту валової продукції потрібні нові вкладення капіталу.

Слід звернути увагу на структурне розмежування в моделі галузей промисловості і співвідношення капіталу і продуктивності. Тут виконання системних операцій тимчасово призупиняється, необхідно зробити висновок,

чи вистачить капіталу.

Якщо отриманий результат відходить від емпіричних загальноприйнятих норм, необхідно переглянути середній коефіцієнт зростання у бік підвищення або зниження, провести повторні обчислення, поки не буде отримано попередній задовільний результат.

Значення формули (8) ще очевидніше в лівій частині рівняння: після гарантій залучення загального обсягу капіталу валової продукції ключовим моментом стає підтримка потужності інфраструктури. За умови певного коефіцієнта інвестицій у будівництво одиниці інфраструктури для збільшення забезпечення інфраструктури будуть необхідні інвестиції з боку ЗТЕР. У правій частині рівняння у загальному валовому доході, який, згідно з пропорціями, надає ВВП, після вирахування частини відрахувань отримуємо обсяг фінансових коштів, якими можна оперувати. Можна визначити частку наявних у розпорядженні фінансових коштів, яка буде вкладена в інфраструктуру. Таким чином, стає можливим обчислити загальний обсяг інвестицій, який, ймовірно, буде вкладено в інфраструктуру протягом прогнозованого періоду. Якщо значення правої частини рівняння перевищить значення лівої, це буде свідчити про необмеженість грошових коштів. Якщо проблема обмеженості грошових коштів не буде вирішена, потрібний повторний перегляд середнього коефіцієнта зростання ВВП аж до того моменту, поки значення лівої і правої частин рівняння (8) не стануть збалансованими.

Кінцевим результатом є визначення збалансованого значення коефіцієнта приросту ВВП r . Щоб підтвердити вплив кожного параметра на модель, можна окремо ввести рівняння (1), (2), (4), (6) в ліву і праву частини рівняння (5). Процес обчислення буде такий.

Припустимо, що прогнозований період представлений п'ятирічним планом, тобто за $t = 5$ ліва і права частини рівняння (5) відповідно будуть виглядати так:

$$\text{ліва частина } \rho \vec{\delta} W (1-A)^{-1} \vec{\alpha} Y_0 [(1+r)^5 - 1];$$

$$\text{права частина}$$

$$\theta \mu \varepsilon Y_0 \sum_{j=1}^5 (1+r)^j = \theta \mu \varepsilon Y_0 (1+r) \frac{[(1+r)^5 - 1]}{r}.$$

Якщо порівняти ліву частину до правої, можна вивести збалансоване значення r . Застосовуючи різні операційні методи, дане збалансоване значення можна виразити двома різними способами, які можна позначити як $r(*)$ і $r(\blacksquare)$.

(1) Якщо одночасно скоротити $Y_0 [(1+5)^5 - 1]$, у результаті отримуємо:

$$\rho \vec{\delta} W (1-A)^{-1} \vec{\alpha} = \theta \mu \varepsilon \frac{1+r}{r};$$

$$r = \frac{1}{\frac{\rho \vec{\delta} W (1-A)^{-1} \vec{\alpha}}{\theta \mu \varepsilon} - 1} r.$$

(2) Якщо одночасно скоротити тільки $[(1+5)^5 - 1]$, у результаті отримуємо:

$$\rho \vec{\delta} W (1-A)^{-1} \vec{\alpha} Y_0 = \theta \mu \varepsilon \frac{1+r}{r} Y_0,$$

$$\rho \vec{\delta} W X_0 = \theta \mu \varepsilon \frac{1+r}{r} Y_0,$$

$$\rho \vec{\delta} B_0 = \theta \mu \varepsilon \frac{1+r}{r} Y_0,$$

$$r = \frac{1}{\frac{\rho \vec{\delta} B_0}{Y_0 \theta \mu \varepsilon} - 1} r.$$

Спрощений спосіб вираження $r(*)$ і спосіб $r(\blacksquare)$ демонструють, що два таких важливих параметри, як валовий продукт і потреба в капіталі, пропали і втратили

своє значення. Чи є це раціональним? Чи надійний результат подібних розрахунків? Відповіддю на ці питання є той факт, що підсумковий обсяг активності моделі є здатністю ЗТЕР здійснювати внесок.

Розглядаючи g (*), можна побачити, що за умови незмінності інших коефіцієнтів збалансоване значення g знаходиться в прямій залежності від θ , ε , μ і в зворотній залежності від ρ , що в економічних відносинах означає, що за умови незмінності інших чинників слідом за підвищенням частки валового доходу у ВВП ε , середнього відсотка підсумкової суми наявного в розпорядженні валового доходу μ або частки витрат на капітальне будівництво в підсумковій сумі наявного в розташуванні валового доходу θ динаміка бюджетної підтримки нових збільшених інвестицій в інфраструктуру теж зросте і середньорічний коефіцієнт зростання ВВП для прогнозованого періоду g може підвищитися. За умови незмінності інших чинників у разі необхідності збільшити ступінь залежності нових інвестицій в інфраструктуру від валового доходу ρ як плати за даний крок доведеться знизити середньорічний коефіцієнт зростання ВВП для прогнозованого періоду g .

Аналізуючи g (■), можна також побачити, що збалансоване значення g зумовлене такими векторами і матрицями, як $\vec{\delta}, W, (I - A)$, що в економічних відносинах означає, що можливість реалізації збалансованого середньорічного коефіцієнта зростання ВВП для прогнозованого періоду g залежить від впливу таких факторів, як вектор коефіцієнта інвестицій у різного роду об'єкти інфраструктури $\vec{\delta}$ (що відображає вартість спорудження різного роду інфраструктури для ЗТЕР), матриця коефіцієнта витрачання продукції окремих галузей промисловості по відношенню до різного роду інфраструктури W (що відображає структуру витрачання енергоресурсів ЗТЕР), діагональна матриця коефіцієнта посилення ролі різних галузей промисловості $(I - A)$ (що відображає коефіцієнт збільшення значення промисловості ЗТЕР) і вектор частки вкладу у ВВП різних галузей промисловості \vec{a} , (що відображає структуру промисловості в ЗТЕР). Досить складним тут є взаємодія вектору \vec{a} , що відображає структуру промисловості ЗТЕР, і збалансованого значення g , а взаємозв'язок вектору $\vec{\delta}$, матриці W і матриці $(I - A)$ зі збалансованим значенням g є порівняно простий.

Хоча спосіб вираження g (*) простіший, ніж спосіб g (■), ці два рівняння зовсім не є тотожними. Подібний спрощений спосіб вираження можливий лише за наявності задовольняти рівняння (2), а відношення векторів X_0 і Y_0 повинні задовольняти рівняння (4). Зрозуміло, у разі виконання цих двох умов ми можемо використовувати g (■) для виведення збалансованого значення g .

Необхідно вказати на таке. Оскільки ліва частина рівняння (5) позначає обсяг потреби в збільшенні бюджетних інвестицій в інфраструктуру, а права частина – обсяг забезпечення витрат на капітальне будівництво бюджетними коштами, то за умови існування збалансованого значення g рівняння (5) є необхідною обмежуючою умовою.

На відміну від Китаю українське законодавство не зумовлювало створення зон і надання пільг за впровадження новітніх технологій, вихід на закордонні ринки високотехнологічної продукції.

Із самого початку слід будувати роботу в зонах, орієнтуючись на освоєння технологій і ретельно відбираючи іноземні проекти. Необхідно зосередити сили на залученні тих проектів, які б використовували нові технології, випускали нову продукцію, розвивали нові галузі й стали прикладом для українських підприємств тієї ж сфери у справі вдосконалення техніки і підвищення якості продукції. При цьому їх продукція повинна заміщати імпорт або являти собою комплектуючі для внутрішнього виробництва, а її постачання за кордон має стати потужним джерелом валютних надходжень.

Висновки. Описана модель, метою побудови якої є проведення кількісного аналізу економічної системи ЗТЕР, являє собою лише певний хід думок і набір методів. Своєю появою вона зобов'язана практиці розвитку ЗТЕР; можна також сказати, що вона є узагальненням закономірностей економічного розвитку ЗТЕР протягом тривалого періоду. Використовувані нею математичні методи нескладні, для її побудови немає потреби звертатися до високої теорії. У ході подальших досліджень необхідно продовжувати дослідження, щоб доповнити ними модель. Однак можна висловити певну впевненість у тому, що моделі розвитку ЗТЕР Китаю мають деяку спільність. Необхідно тільки досягти певного масштабу, вирішити проблему збору цифрових даних, і дана модель набуде загальне значення.

Список використаних джерел:

1. Пи Цяньшэн, Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития. СПб.: С.-Петер. ун-т, 2006. 487 с.
2. Редько К.Ю. Приклад ефективної діяльності ВЕЗ Китаю для України: матеріали Київського міжнар. симп. з наукознавства та наук.-техн. прогнозування. Інноваційна політика та законодавство в ЄС та Україні: формування, досвід, напрями наближення. К.: Фенікс, 2011. С. 152–154.
3. Уханова І.О. Развитие та функціонування технопарків : світовий досвід та специфіка в Україні. О.: Атлант, 2016. 129 с.
4. Штань М.В. Діяльність офшорних зон в посткризових умовах : Materiály IX mezinárodní vědecko – praktická konference. «Přední vědecké novinky – 2013». Díl 1. Ekonomické vědy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. URL: http://www.rusnauka.com/25_PNR_2013/Economics/3_144502.doc.htm. Дата останнього доступу: 22.06.2016. Назва з екрану.

Анотація. В статті описана економіко-математическая модель, которая может быть использована для усовершенствования системы управления, контроля и мониторинга ЗТЭР, что позволит перевести влияние государства с экзогенного фактора, вызывающего риски, препятствия и угрозы, на эндогенный фактор – источник преимуществ в деятельности зон, делает их действенными инструментами устойчивого инновационного развития. Продемонстрировано, что нужно определять список отраслей и видов хозяйственной деятельности, на развитие которых направлены зоны. Приоритеты позволят: уменьшить расходы средств и времени; не допускать хищения частных и государственных средств; развивать региональные целевые программы в зависимости от стратегии и тому подобное.

Ключевые слова: зона технико-экономического развития, региональное развитие, план развития промышленной зоны, план экономического и социального развития региона, математическая модель.

Summary. The economic-mathematical model that can be used to improve the system of management, control and monitoring of ZTER describes in this article. Model which will allow transferring the state's influence from the exogenous factor that causes risks, obstacles and threats to the endogenous factor - a source of advantages in the activity of the zones that make them effective tools for sustainable innovation development. It has been demonstrated that it is necessary to determine the list of industries and types of economic activities for the development of which the zones are directed. The identified priorities will allow : to reduce the cost of time and money; prevent theft of private and public funds; to develop regional target programs, depending on the strategy, etc.

Key words: zone of technical and economic development, regional development, plan of industrial development, plan of economic and social development of the region, mathematical model.

УДК 339

Рубан Т. С.

аспірант

*Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Ruban T. S.

PhD student of the

*Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

SPECIFIC OF MARKETING MANAGEMENT ON GLOBAL FOOD MARKET

Анотація. Стаття досліджує проблему забезпечення максимальної корисності для споживачів за умови мінімізації собівартості товару та збереження його прибутковості для виробників і продавців. Дане питання лежить у сфері міжнародного маркетингу, адже саме маркетинг пов'язує потреби споживачів, технології та сировину з очікуваннями виробників та продавців із приводу прибутку. У статті вперше запропоновано виокремлення маркетингової діяльності різних учасників ринку продовольства та розподілено її за напрямками та метою з огляду на спільний ланцюжок створення вартості продовольчих товарів. Автор уперше наводить характерні для більшості продовольчих товарів складники корисності та собівартості. У статті висвітлено методи «інженерії корисності» та «від концепції до корисності» й проведено їх порівняльний аналіз.

Ключові слова: глобальний продовольчий ринок, міжнародний маркетинг, корисність, собівартість, метод «інженерії корисності», метод «від концепції до корисності».

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку науки і технологій кількість альтернативних варіантів застосування тієї чи іншої сировини дуже велика, й агрегований рівень корисності, який отримає людство від вибору того чи іншого набору перетворення сировини у кінцеві продукти, може суттєво відрізнятись. Провідну роль у забезпеченні максимізації агрегованої корисності людства відіграє функція маркетингу, яка фактично є ланкою, що пов'язує потреби споживачів, технології та сировину. Саме в результаті маркетингової діяльності приймається рішення, який саме продукт створити, а отже, яку сировину відволікти саме на цей продукт і яку потребу задовольнити.

Дана тема в розрізі продовольчого ринку залишається недостатньо дослідженою. Більшість матеріалів за темою можна почути на практичних конференціях чи в інтерв'ю з практикуючими маркетологами, генеральними директорами та R&D-фахівцями глобальних компаній. Публікації за темою можна знайти в аналітичних та консалтингових агентств широкого профілю (наприклад, McKinsey, Baker Tilly, BCG), спеціалізованих порталах продовольчого ринку (наприклад, Food Processing, Prepared Foods).

Через це постає завдання дослідити провідні методи максимізації споживчої корисності продовольчих товарів за умови збереження їх прибутковості.

На сучасному етапі розвитку будь-який ефективний процес створення продовольчого продукту є орієнтованим на максимізацію корисності кінцевого споживача починаючи від учасників ланцюжка створення вартості, який наближається до ланцюжка попиту (описаного в концепції ланцюжка попиту), супутніх агентів до представників середовища (держави, міжнародних організацій тощо), адже кожен суб'єкт розуміє, що він буде заробляти/отримувати більше, якщо його клієнт буде заробляти більше, а це можливо лише за умови, коли кінцевий учасник ланцюжка задоволений і покупець готовий платити більше або купувати більші обсяги. Маркетингова функція починається вже на етапі поставальників вхідної сировини і триває протягом усього процесу створення продовольчого продукту. Оскільки створення продовольства – це складний бізнес-процес, що включає велику кількість учасників, у ньому присутній як B2B-маркетинг (націлений на компанію), так і B2C (спрямований на споживача та кінцевого покупця). Про-

Таблиця 1

Напрями, цілі та пріоритети маркетингової діяльності учасників глобального ринку продовольства

| Учасники | Постачальники вхідної сировини | Виробники | Закупівельники | Гуртові* торговці | Проміжні обробники | Кінцеві обробники | Роздрібні продавці | Агенти |
|------------|---|--|--|--|---|--|---|--|
| B2B-прояви | Побудова взаємовідносин із виробниками, експертними | Моніторинг попиту на сировину/товар: асортименту, ціни, умов збуту, обсягу ринку | Переорієнтація; максимізація прибутку | Дослідження потреб B2B-клієнтів, побудова взаємовідносин із ними | Збільшення продажів; забезпечення репутації експерта галузі; переорієнтація; максимізація прибутку | Дослідження потреб B2B-клієнтів, побудова взаємовідносин з роздрібними торговцями | Побудова взаємовідносин з обробниками та гуртовими торговцями | Дослідження потреб B2B-клієнтів, побудова взаємовідносин із ними |
| B2B-мета | Збільшення продажів; забезпечення репутації експерта галузі; переорієнтація; максимізація прибутку | Переорієнтація; максимізація прибутку | Дослідження смаків та доходів споживачів та покупців, споживчих настроїв | Збільшення продажів; забезпечення репутації експерта галузі; переорієнтація; максимізація прибутку | Збільшення продажів; максимізація прибутку | Продаж своїх послуг (місяця продажу), залучення оптимального асортименту за найкращими цінами | Збільшення продажів; максимізація прибутку | Збільшення продажів; максимізація прибутку |
| B2C-прояви | Дослідження смаків споживачів | Відслідковування споживчих трендів | Відслідковування споживчих трендів | Дослідження смаків та доходів споживачів та покупців, споживчих настроїв | Глибоке дослідження потреб, смаків споживачів та покупців, споживчих настроїв; вплив на потреби, смаки, моду, цінності споживачів та покупців, на їх вибір продукту; побудова знання, лояльності серед споживачів та покупців | Асортимент; місце розташування, формат точки продажу, мерчандайзинг; комунікація, просування, консультації; встановлення роздрібною ціни; додаткові послуги (доставка); інколи – додаткова обробка | Відслідковування споживчих трендів | Відслідковування споживчих трендів |
| B2C-мета | Збільшення власних продажів через збільшення продажів споживчих продуктів у ланцюжку; підсилення репутації експерта | Вчасна переорієнтація | Формування оптимальної пропозиції для кінцевих обробників | Формування оптимальної пропозиції для кінцевих обробників | Формування оптимальної пропозиції для кінцевих обробників | Формування оптимальної пропозиції для клієнтів | Формування оптимальної пропозиції для клієнтів | Формування оптимальної пропозиції для клієнтів |

* Гуртові торговці у даній таблиці включають і торговців на етапі між обробником та роздрібними продавцями.

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Порівняння методологій ВКДК та інженерії користності

| Критерій порівняння | ВКДК | Інженерія користності |
|----------------------|---|---|
| Джерело інформації | 1) дослідження споживачів та покупців; 2) дослідження конкурентів; 3) експертиза постачальників | Попередній досвід |
| Задіяні департаменти | Маркетинг + відділ розробок із самого початку і протягом усього процесу | Відділ розробок, у кінці – узгодження з маркетингом |
| Об'єкт оптимізації | Продукт у комплексі | Складник продукту (напр., запах, пляшка, етикетка) |

Джерело: розробка автора на основі [2]

яви кожного з напрямів маркетингу та їх мета показані в табл. 1.

Складність полягає у тому, щоб забезпечити одночасно найбільшу корисність для споживача та покупця за доступною для покупця ціною, при цьому максимізувавши сукупний прибуток кожного з учасників процесу створення продукту.

Корисність можна умовно скласти з таких елементів: поживність (Ккал, вітаміни тощо), безпечність (споживач не погіршить свій стан здоров'я), смак, бренд (та всі емоції, що він викликає), приналежність до класу, настрої, атмосфера (яку створює продукт або місце продажу), естетика/зовнішній вигляд (продукту, місця продажу, місця споживання), сервіс (близько, швидко, приємна викладка товару, доброзичливий персонал тощо), розваги (у рамках продукту, наприклад на упаковці, чи в рамках акції, або у місці продажу), додаткова перевага (наприклад виграш у промоакції), поліпшення відносин (через придбаний продукт покупець може проявити подяку, піклування, небайдужість до споживача). Цей список можна продовжити, але вищевказані елементи є одними з основних.

Витрати на створення продукту складаються з: сировини (дослідження та розробки; виробничі затрати, відволікання від альтернативних варіантів використання; вплив на екологію; страхування); транспортування та зберігання сировини, напівфабрикатів та споживчої продукції; продажу/перепродажу (вартість обслуговування транзакцій); обробки (дослідження та розробки, виробнича обробка); концепту продукту (дослідження ринку, розроблення смаку, конструктиву та дизайну упаковки); сертифікації, присвоєння штрих-кодів; упаковки (індивідуальна упаковка, транспортна упаковка, витрати на кліше, штанц-форму), бренду (дослідження ринку, розроблення бренду, реєстрація, просування бренду); реклами, просування продукту; дистрибуції (мити під час перетину кордону, плата за вхід у мережі, за додаткові місця викладки, за мерчандайзинг, витрати магазину на обслуговування, інкасацію тощо); псування, повернення, відходів, браку; прибутків усіх учасників процесу.

Втім, якби кінцеві обробники та роздрібні торговці краще вивчали побажання споживачів та покупців, можна було б здешевити витрати на товари, прибравши неважливі для споживачів та покупців якості товарів і додавши ті, які споживачі хочуть. Виявляється, що найчастіше хочуть допрацювати органолептичні якості самого продукту та упаковки (наприклад, щоб упаковка не шелестіла). У компанії «МакКінсі» підраховали, що, прибравши незначні для споживача якості продуктів, бакалії могли би зекономити на цьому 9–11%, магазини низьких цін – 10–15%, універмаги – 12–17% [1].

Сьогодні компанії – виробники споживчих продуктів знаходяться в умовах постійного збільшення цін на сировину та неготовності покупців платити більше. Щоб зберегти маржинальність, вони змушені шукати шляхи оптимізації. Сьогодні провідною методологією балансування потреб споживача і покупця з тим, що може створити виробник (обробник) та запропонувати роздрібний торговець, є методологія «від концепції до корисності» (ВКДК). ВКДК базується на фактах, міжфункціональній роботі, дає змогу підвищити ступінь задоволеності споживачів і скоротити витрати. До розроблення методології ВКДК провідні компанії застосовували метод «інженерії корисності», який, утім, покладається у розробленні ідей на попередній досвід замість збору повноцінних та актуальних даних. Відмінності в методологіях ВКДК та інженерії корисності наведено в табл. 2.

ВКДК синтезує інформацію, отриману з досліджень того, як споживачі отримують корисність від продукту, як конкуренти вирішують завдання задоволення потреб споживачів і експертизу постачальників в аспектах нових технологій та сировини [2].

Основні аспекти дослідження споживачів та покупців такі:

- кількісна інформація про те, які атрибути продукту споживач та покупець цінують;
- кількісна інформація про бажання платити за кожен з атрибутів;
- якісна інформація: збір інсайтів споживачів про те, яким має бути продукт;
- якісна інформація: органолептичний аналіз побажань щодо продукту;
- проведення аналогій із продуктами з інших галузей [2].

ВКДК пропонує погляд на споживача та покупця на 360°, доповнюючи наявні знання простими та відносно недорогими дослідженнями, наприклад онлайн-трекінгами, глибинними інтерв'ю, фокус-групами, спостереженнями за покупцями у магазинах, веденням спеціальних щоденників споживачами.

Простий, але дієвий метод полягає у такому. Перший крок – визначення споживачами ієрархії важливих атрибутів продукту. Другий крок – споживач оцінює за 100-бальною шкалою (у %) якість кожного з атрибутів у кожному з продуктів. Досліджують продукти компанії, що проводить дослідження; продукти основних конкурентів; продукти, які компанія вважає для себе взірцями (бенчмарками), які, втім, можуть бути відсутніми на локальному ринку компанії; тестує нові розробки.

Дослідження конкурентів полягає у такому:

- збір широкого набору продуктів із внутрішнього та глобального ринків;
- порівняльний аналіз: розщеплення складу продуктів, аналіз упаковки, аналіз показників успішності продуктів [2].

На основі оцінок, поставлених споживачами та покупцями важливим атрибутам продуктів компанії, основних конкурентів та бенчмарок, з одного боку, та інформації про собівартість на одиницю виміру продукції компанії, її конкурентів та бенчмарок (якщо неможливо визначити собівартість, можна застосовувати параметр ціни) – з іншого, будують карту позицій продуктів (рис. 1).

Таким чином, на основі карти можна побачити, що стандартна для ринку пропорція така: показник ефективності вдвічі перевищує абсолютні витрати на кілограм. У компанії також зберігається дана пропорція, отже, технологічний процес є ринковим. Утім також можна

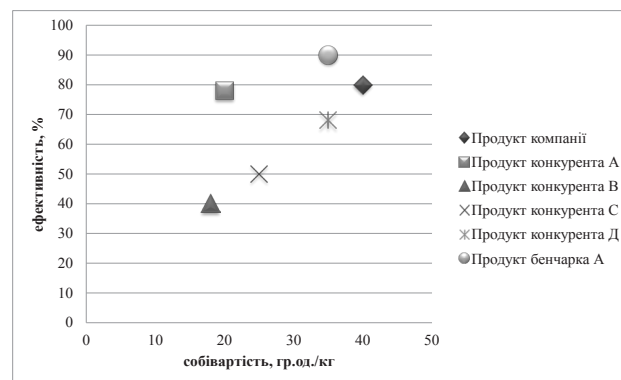


Рис. 1. Приклад карти конкурентів та бенчмарок

Джерело: складено за [2]

побачити, що конкурент «В» спроможний задовольнити споживача та покупця майже на тому самому рівні, що й компанія, втім, має вдвічі нижчі витрати. Подібні знахідки – це важливе джерело для пошуку напрямів зменшення витрат у глибокому аналізі технології конкурента. Це можна зробити за допомогою глибокого дослідження продуктів конкурента, спілкування з його постачальниками, відвідання форумів, аутсорсингу чи аутстафіngu технологів, переманювання кадрів тощо. На прикладі бенчмарка «А» демонструє вищі показники ефективності за трохи нижчу собівартість, ніж продукти компанії. У цьому разі це напрям удосконалення ефективності.

Робота з експертизою постачальників передбачає:

- аналіз за методом «чистого листа» – на основі калькуляцій за технологією постачальника;
- розрахунок калькуляцій продуктів компанії та конкурентів, бенчмарок;
- пошук та впровадження компромісів між собівартістю та корисністю [2].

Таким чином, на основі калькуляцій проводять факторний аналіз, визначаючи вплив кожного складника на собівартість. На даному етапі можуть виявитися важливі

нюанси, такі як економія певного конкурента на складнику X за рахунок великих партій. Найкраще якщо всередині даного етапу є можливість виміряти й зміну споживчих характеристик у разі зміни складу, що можна зробити, провівши додаткове дослідження серед споживачів та покупців. Таким чином досягається оптимізація собівартості за рахунок усунення витрат, які не несуть додаткової вартості для споживача, що дає змогу зменшити ціну, максимізувати сукупну корисність споживача та сукупний прибуток виробника споживчого товару.

Висновки. Отже, провідна роль маркетингу на глобальному продовольчому ринку полягає у забезпеченні зв'язку між потребами споживача і покупця, наявними технологіями та сировиною. Необхідно максимально ефективно задіяти ресурси, учасники ланцюжка намагаються бути орієнтованим на одночасну максимізацію задоволення кінцевого споживача та покупця і максимізацію сукупних прибутків учасників. Для цього можна використовувати низку методів, зокрема «інженерії корисності» та «від концепції до корисності». Останній метод є більш комплексним та ефективним за результатами використання провідними компаніями у світі.

Список використаних джерел:

1. Fedewa D., Lopez Velarde G. Bringing the voice of the customer into the factory / McKinsey & Company. 2013. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/bringing-the-voice-of-the-customer-into-the-factory>.
2. Design to Value: a smart asset for smart products / J. Henrich, A. Kothari, E. Makarova; McKinsey & Company. 2012. URL: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwizmsn_i9zMAhWMIJoKH TaHAKeEQFggaMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.mckinsey.com%2F-%2Fmedia%2FMckinsey%2Fdotcom%2Fclient_service%2FConsumer%2520Packaged%2520Goods%2FPDFs%2F20120301_dtv_in_cpg.ashx&usq=AFQjCNFGsCbW2aFNqyvHJ93aeAzJAuupbg&sig2=t7kRCBuKcGyHTp6VcS3XSQ&bvm=bv.122129774,d.bGs.
3. From liability to opportunity: How to build food security and nourish growth / N. Denis, D. Fiocco, J. Oppenheim; McKinsey & Company. 2015. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/chemicals/our-insights/from-liability-to-opportunity-how-to-build-food-security-and-nourish-growth>.
4. Neven D. Developing sustainable food value chains Guiding principles / FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. 2014. URL: <http://www.fao.org/3/a-i3953e.pdf>.
5. The consumer sector in 2030: Trends and questions to consider / R. Benson-Armer, S. Noble, A. Thiel; McKinsey & Company. 2015. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/the-consumer-sector-in-2030-trends-and-questions-to-consider>.
6. Food Waste: The Facts / United States Committee for FAO. 2015. URL: http://www.worldfooddayusa.org/food_waste_the_facts.
7. Hammond M. 4 Types of Marketing Intermediaries; Demand Media. 2015. URL: <http://smallbusiness.chron.com/middleman-marketing-21577.html>.
8. 2017 Year in Review: A Year of Change / Food Processing. 2017. URL: <https://www.foodprocessing.com/articles/2017-year-in-review/>.
9. Krause V. Why Food Companies Should Embrace Innovation and R&D; Prepared Foods. 2016. URL: <https://www.preparedfoods.com/articles/119161-why-food-companies-should-embrace-innovation-and-rd>.
10. The Power of Value Engineering / The SAVE International Value Summit. 2018. URL: <http://www.value-eng.org/>.
11. Capturing the full potential of design to value / S. Fritzen, H. Nick, J. Wüllenweber. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/capturing-the-full-potential-of-design-to-value>.
12. Value Engineering and its Benefits / The Indian Value Engineering Society. 2018. URL: <http://www.invest-in.org/invest/ve/index.php>.
13. The Design-to-Value Advantage: Developing Winning Products with the Best Economics / The Boston Consulting Group. 2018. URL: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/sourcing-procurement-operations-design-value-advantage/?chapter=2>.
14. Why Design to Value Matters / The Boston Consulting Group. 2018. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/capabilities/procurement/why-design-value-matters.aspx>.

Анотація. Стаття досліджує проблему забезпечення максимальної полезності для потребителів при умови мінімізації себестоимости товару і збереження його прибутковості для виробників і продавців. Даний питання лежить в області міжнародного маркетингу, тому що саме маркетинг зв'язує потреби потребителів, технології і сировину з очікуваннями виробників і продавців стосовно прибутку. В статтю вперше пропонується виділення маркетингової діяльності різних учасників ринку продовольства і розподілено її відповідно напрямкам і цілям, враховуючи загальну ланцюжок створення цінності продовольствених товарів. Автор вперше приводить характерні для більшості продовольствених товарів складові полезності і себестоимости. В статтю освітлено методи «інженерії полезності» і «от концепції к полезності» і проведено їх порівняльний аналіз.

Ключевые слова: глобальний продовольствений ринок, міжнародний маркетинг, полезность, себестоимость, метод «інженерії полезності», метод «от концепції к полезності».

Summary. The article investigates the problem of delivering maximum value to consumers, provided that the cost of the product is minimized and its profitability is maintained for producers and sellers. This question lies in the field of international marketing, because it is marketing that connects the needs of consumers, technology and raw materials, with the expectations of producers and sellers about profits. In the article for the first time it was proposed to distinguish the marketing activities of various food market participants and divide them according to directions and purpose in view of the food value chain. The author for the first time shows the components of value and cost relative to the most of food products. The article describes Value engineering and Design to value methods and provides their comparative analysis.

Key words: global food market, international marketing, utility, cost, value engineering method, design to value method.

УДК 658.229

Saiensus M. A.

*profesor wydziału marketingu, kandydat nauk ekonomicznych
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraina*

Saiensus M. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
department of marketing, Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine*

ROZWÓJ SYSTEMÓW LOGISTYCZNYCH W INNOWACYJNĄ GOSPODARCE

DEVELOPMENT OF LOGISTICS SYSTEMS IN THE INNOVATION ECONOMY

Streszczenie: Artykuł poświęcony jest teoretycznym podstawom zarządzania przepływami logistycznymi w obszarach produkcji i obiegu. Zwrócono uwagę na tworzenie systemów logistycznych na poziomie mikro, makro, mezo i zarządzanie logistyczne. W artykule rozważono wpływ procesów innowacyjnych na systemy logistyczne przedsiębiorstw. W obecnie istniejącym systemie zaopatrzenia, produkcji i zbytu produktów przedsiębiorstwo nie spełnia popytu na rynku. W związku z tym konieczne jest uwzględnienie wszystkich procesów biznesowych w systemach logistycznych.

Słowa kluczowe: logistyka, system logistyczny, mikrologistyczny system, makrologistyczny system

Wprowadzenie i opis problemu. W dzisiejszym środowisku każda firma działająca w trudnych warunkach rynkowych i niestabilnej sytuacji politycznej i gospodarczej jeszcze pogarsza ich pozycję. Dlatego, aby przetrwać i funkcjonować efektywnie w takich warunkach, firma musi nie tylko produkować produkty po najniższych kosztach, ale i sprzedawać ich. Zmiany orientacji zarządzania doprowadziły do opracowania koncepcji zarządzania materiałami jako „logistyki”. Istotą tej koncepcji jest integracja wszystkich obszarów funkcjonalnie związanych z kanałem przepływu materiałów od producenta do konsumenta w jednym kompleksie, zwany złożoną logistyką. Koncepcja zawiera znaczne rezerwy oszczędności kosztów korporacyjnych. Badanie przeprowadzone przez Krajową Radę zarządzania dystrybucją fizycznej (Rady Narodowej Fizycznej zarządzania dystrybucją, USA) wykazały, że wprowadzenie zintegrowanego systemu logistycznego może przynieść oszczędności w wysokości 10-20% łącznych wydatków korporacji. Tak, sterowanie systemem logistyki obejmuje zarządzanie takimi procesami, jak transport, magazynowanie, gromadzenie i wprowadzanie zamówień, dystrybucja produktów, pakowanie oraz obsługa posprzedażowa.

W nowoczesnych warunkach zakres rodzajów działalności, które obejmuje logistyka, stale się rozwija i obejmuje nie tylko wewnętrzne obszary firmy, ale i międzyfirmowa logistyczną koordynację i integrację. W praktyce nie zawsze można skorzystać z efektem od stowarzyszenia technologicznego powiązanych ze sobą przedsiębiorstw w jedną logistyczną łańcucha [1, c. 355].

Jest to związane z tym, że na razie słabo wypracowane formy i metody współdziałania przedsiębiorstw, które tworzą inteligentny system logistyczny. W przeciwieństwie do krajowych przedsiębiorstw przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, w fazie produkcji, w której występuje zewnętrzna logistyka, osiągnęły pewien sukces w tworzeniu systemów logistycznych.

Analiza ostatnich badań i publikacji. Pytanie dotyczące korzystania z systemów logistycznych w różnych branżach gospodarki szczegółowo rozwiązane naukowcami w pracach B.A. Anikina, A.M. Gadzhinskogo, V.V. Dybskoy, L.B. Mirotina, V.M. Nazarenko, Yu.M. Nerusha, D.S. Nikolaeva, TN. Polyanova, O.D. Protsenko, T.A. Prokofievoy, SM. Rezer, A.I. Semenenko, V.I. Sergeeva, V.I. Stepanova, A.N. Sterligovoy, K.V. Kholopova, itp. Wśród zagranicznych autorów należy wymienić prace: D. Bauersoksa, E. Bardi P. Kozaban, J. Closs, D. Cole, J. Langley, D. Waters, D. Stoke. W sprawie rozwoju światowej gospodarki, O.T. Bogomolov, RS Grinberg, MA Portnoy, V.K. Lomakina, A.S. Bulatova, V.M. Kudrov.

Celem tej pracy jest: poprawa zarządzania przepływami materiałów ma praktyczne znaczenie dla ukraińskiej gospodarki, co umożliwi firmom w naszym kraju skuteczną pracę zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach eksportowych.

Tak więc, celem tej pracy jest zbadanie teoretycznych podstaw wdrożenia systemu logistycznego w przedsiębiorstwie z wszystkimi problemami i okolicznościami. W końcu system zarządzania logistyką powinien zostać ulepszony, aby zapewnić efektywne działanie firmy.

Wyniki badań. Logistyka – to kontrola nad wszystkimi działaniami związanymi z zakupem surowców do produkcji i dostarczaniu gotowych produktów konsumentowi, który zawiera niezbędne informacją tych procesów. Logistyka oraz koordynuje relacje wszystkich członków systemu zaopatrzenia i dystrybucji. Tak, sterowanie systemem logistyki obejmuje zarządzanie takimi procesami, jak transport, magazynowanie, gromadzenie i wprowadzanie zamówień, dystrybucja produktów, pakowanie oraz obsługa posprzedażowa. Logistyka jako pojęcie i nauka w swoim rozwoju i interpretacji specjalistów-ekonomistów przeszła drogę od rozpatrzenia z punktu widzenia czysto naukowego kierunku nauki stosowanej, którego stosowanie przyczynia się do integracji podaży i popytu, produkcji i sprzedaży sieci, przepływy materiałów i informacji, i tym podobne.

W tym kontekście interesująca jest definicja logistyki, które zostało przekazane na Pierwszym Europejskim kongresie w 1974 r., zgodnie z którym logistyka był postrzegany jako naukowy kierunek z systemowego i kompleksowego planowania, zarządzania i kontroli nad materialnymi strumieniami, potoków energetycznych, informacyjnych, biura podróży [2, c. 1-13].

Jednak takie podejście do rozumienia formy ruchu towarowo-materialnych strumieni nie był zgodny z zasadniczymi tendencjami rozwoju gospodarki światowej, ponieważ, na przykład, w przemyśle i handlu koszty logistyki stanowią około 30%, przy czym koszty logistyczne w złożonych systemach produkcyjnych rozdzielone następująco: 41% wydatków przypadało na transport, 21% na składowanie towarów, 23% na obsługę zapasów, 15% na administrację procesów logistycznych. To spowodowało pewne zmiany w rozumieniu samego podejścia do logistyki, która we współczesnej myśli ekonomicznej jest traktowana z punktu widzenia zarządzania procesami [3, c. 56].

Na Zachodzie termin „logistyka” w odniesieniu do przedsiębiorczości i gospodarki po raz pierwszy został użyty w pracy E. Smikeja, Donalda J. Bauersoksa i F. Mossmana. R. Ballou rozpatrywał biznes-logistyku jako zarządzanie ruchem i zapasami towarów od punktu zakupu do punktu konsumpcji. Jego zdaniem, celem logistyki jest uzyskanie niezbędnych towarów lub usług w odpowiednim miejscu, w odpowiednim czasie, w odpowiedniej formie z najniższym koszcie. H. Krampe sformułował definicję logistyki w następujący sposób: logistyka – to suma działań kierownictwa, planowania, organizacji i zarządzania materialnymi strumieniami i procesami w obrębie przedsiębiorstwa i między sektorami gospodarki, w celu uzyskania maksymalnego efektu [4, c. 34-41].

Rosyjscy naukowcy inaczej rozumieją termin „logistyka” i każdy wkłada swój sens w to pojęcie. Za M. P. Gordonem „logistyka przede wszystkim obejmuje organizację i realizację przepływu towarów w zakresie obrotu”, co wyraźnie zawęża zakres logistyki. B.K. Plotkin zauważa, że „logistyka – jest to dyscyplina naukowa o zarządzaniu przepływem materiałów w systemach”, czyli uważa się, że logistyka zarządza wszystkimi strumieniami, w czasie, gdy logistyka zajmuje się tylko przepływem materiałowym. O.A. Nowikow i O.I. Semenenko traktują logistykę jako „nowy naukowy kierunek, związany z rozwojem racjonalnych metod zarządzania materialnymi i odpowiednimi finansowymi i operacyjnymi strumieniami w warunkach przejścia od wolnego rynku do regulowanej gospodarki rynkowej i odwrotnie” [4, c. 40-45].

Wychodząc z pojęcia działalności gospodarczej, jest działalność podmiotów gospodarczych Ukrainy i zagranicznych podmiotów gospodarczych, zbudowanych na relacjach między nimi ma miejsce zarówno na terenie Ukrainy, jak i poza jej granicami, samą logistykę zagranicznej działalności

gospodarczej należy traktować jako system, którego celem jest dostawa towarów i wyrobów, technologii informacyjnych i materialnych wątków w określonym miejscu, w odpowiedniej ilości i asortymencie, w maksymalnie możliwym stopniu przygotowanych do procesu produkcji lub osobistej konsumpcji przy danym poziomie kosztów dodatkowych, jak na terenie danego kraju, tak i poza jej granicami.

Przedmiotem logistyki międzynarodowej jest optymalizacja materialnych i odpowiadających im środków finansowych i informacyjnych procesów strumieniowych. A celem logistyki międzynarodowej jest dostawa towarów „dokładnie na czas” przy minimalnych nakładach pracy i zasobów materialnych [5, c. 530].

Postęp naukowo-techniczny tworzy zewnętrzne warunki dla innowacyjnych zmian jakościowych w technologii logistyki międzynarodowej działalności gospodarczej i inicjuje proces produkcji nowych lub modernizacji starych produkcji. A marketingowy komponent środowiska wewnętrznego, na podstawie analizy potrzeb i terminowości zmian, generuje zadania dla sektora produkcyjnego w ilościowych i jakościowych wskaźników produkcji.

Elementy zewnętrznej mikrośrodowiska i branżowe cechy produkcji w połączeniu z czynnikami zewnętrznego systemu logistyki wpływają na proces zarządzania funkcjonowaniem systemu wewnętrznej logistyki. Cykliczny charakter gospodarki i personalizacja produktów przyczyniają się do powstawania nowych potrzeb realizowanych przez osiągnięcia NTP, co wymaga nowych inwestycji w innowacje, a w konsekwencji dalszy ciąg procesu logistycznego z punktu widzenia menedżera, logistyka interpretowany jako organizacja zarządzania koncentruje się przygotowaniem i właściwym wykorzystaniem środków i usług niezbędnych do rozwiązania konkretnych zadań [6, c. 12-15].

Logistyka występuje, jak niektóre infrastruktury produkcyjnej gospodarki. Ona opiera się na ścisłej współpracy zapotrzebowania, dostaw, produkcji, transportu i dystrybucji produktów. Logistyka zaczyna się od pierwotnych źródeł surowców lub wytwarzania półproduktów, w dalszym ciągu w obiegu materiałów i półproduktów w ramach procesu produkcji przedsiębiorstwa i kończy się dostawą gotowych produktów konsumentowi dla osiągnięcia celów ekonomicznych przedsiębiorcy. Z punktu widzenia marketingu, logistyka – proces zarządzania produkcją, ruchem i przechowywaniem materiałów i towarów, a także towarzyszącymi strumieniami informacyjnymi poprzez organizację kanałów przepływu towarowego, przy czym obecne i przyszłe koszty są zminimalizowane, pod warunkiem wysokiej efektywności realizacji i wysyłki zamówień [1, c. 131].

Podstawowe funkcje makrologistyki są następujące:

- 1) kontroli jakości, dystrybucji produkcji wyrobów produkcyjnych jednostki przedsiębiorstwa;
- 2) recykling towarów – ewidencja i zarządzanie zapasami, ich przemieszczanie, komunikacja, organizacja przepływu informacji;
- 3) opakowania produktów, ich przechowywania, magazynowania, przeładunku operacji;
- 4) marketing – finansowanie i wzajemne rozliczenia, planowanie popytu na podstawie badania rynku, organizacja służby zaopatrzenia i zbytu;
- 5) zużycie – projektowanie zamówień na produkcję, składowanie zapasów, zapewnienie konsumentów, finansowanie.

Dlatego, logistykę na obecnym etapie należy traktować jako kluczowy element konkurencyjnej strategii rynkowej przedsiębiorstwa, jak kluczową podstawową działalność w celu zapewnienia przewagi konkurencyjnej. W warunkach obecnego stanu gospodarki logistyka powinna dostać swoje uznanie i na Ukrainie. Na początkowych etapach

tworzenia struktur logistycznych można zwrócić się do międzynarodowego doświadczenia w tej dziedzinie. Pojęcie systemu logistycznego jest jednym z podstawowych pojęć logistyki. Ale przede wszystkim potrzebne zdecydować z pojęciem systemu, bo ona jest wielość elementów, znajdujących się w relacjach i powiązanych ze sobą, tworzących pewną całość i jedność. Zazwyczaj składa się z kilku podsystemów i ma rozwinięte komunikacje z otoczeniem. Schemat dowolnego systemu logistycznego [5, c. 152] można przedstawić w postaci schematu blokowego ze sprzężeniem zwrotnym (rys. 1.3).

Celem systemu logistycznego, podobnie z celem logistyki – dostawa w określonym miejscu w odpowiedniej ilości i asortymencie najbardziej nadających się do produkcji lub osobistej konsumpcji towarów i produktów przy minimalnych kosztach. Struktura i funkcjonowanie systemu logistycznego opierają się na takich podstawowych czynnikach, jak realizacja zasady systemowego podejścia, który przejawia się przede wszystkim w integracji i ścisłej współpracy wszystkich elementów systemu. Na tej zasadzie, opracowują i realizują jeden proces technologiczny produkcyjno-systemu transportowego, przejście od tworzenia poszczególnych rodzajów sprzętu do organizacji przedsiębiorstwo produkcyjno-magazynowych i produkcyjno-transportowych. Dla nowoczesnej logistyki w warunkach wysokiego poziomu automatyzacji charakteryzuje indywidualizacja wymagań technologii i urządzeń transportowych i przemysłowych, tj. odstąpienie od uniwersalności na rzecz pełniejszego dopasowania sprzętu do konkretnych warunków. Cechy systemu logistycznego zagranicznej działalności gospodarczej są dostępne streaming procesu i pewna systemowa spójność.

W związku z tym proces zagranicznej działalności gospodarczej musi opierać się na ogólne właściwości systemów logistycznych, do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

1) logistyczny system jako spójny zbiór elementów, które współdziałają ze sobą.

2) komunikacja pomiędzy elementami systemu logistycznego, które decydują o jakości systemu dotyczące całego systemu, ale nie odnoszą się do każdego z elementów tego systemu.

3) połączenia pomiędzy poszczególnymi elementami systemu logistycznego, które muszą być w jakiś sposób uporządkowane i między którymi występuje logiczny związek.

4) optymalne budowanie relacji systemu logistycznego między sobą, co przyczyni się do jak minimalizacji czasu i kosztów finansowych na funkcjonowanie systemu logistycznego, jak i adaptacji systemu logistycznego do zmian środowiska.

Przy tym należy zauważyć, że przy organizacji zagranicznej działalności gospodarczej obiektywnie mogą istnieć jako makrologistyczne systemy, tak i mikrologistyczne systemy [6, c. 201].

Żeby odróżnić makrologistyczne, mikrologistyczne i mezologistyczne systemy. Przyjrzyjmy się ich więcej w takich punktach. Mikrologistyczny system odnoszą się do konkretnej firmy i są przeznaczone do zarządzania i optymalizacji materialnego i towarzyszących mu przepływów w procesie produkcji, zaopatrzenia i zbytu.

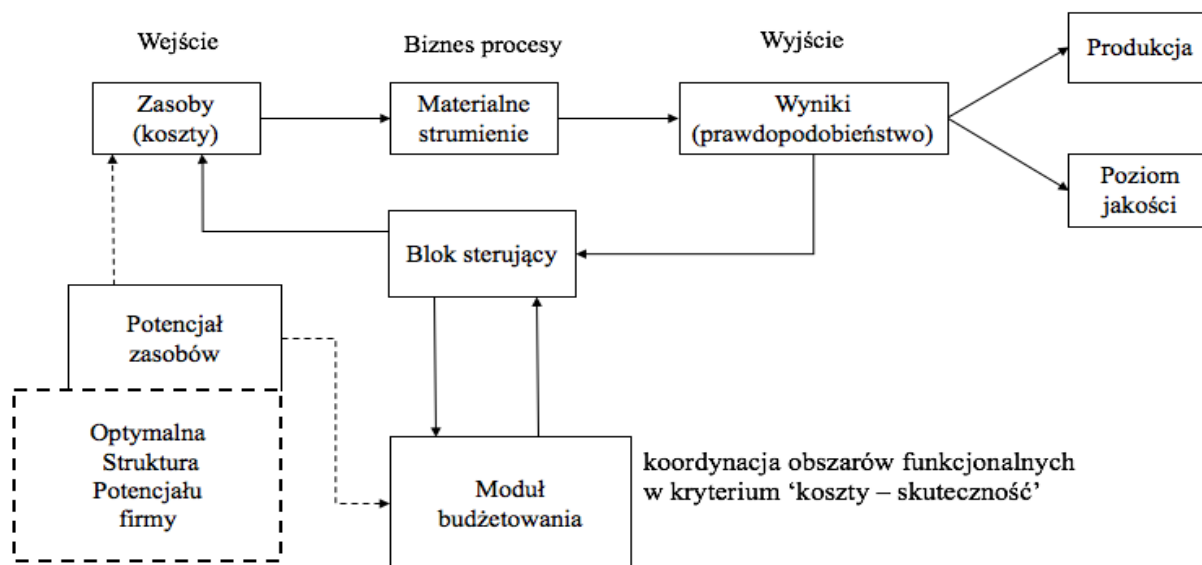
Mikrologistyczny system zbudowany jest z pozycji strategicznych celów firmy i optymalizacji najważniejszych procesów operacyjnych, obejmuje on zakres działalności pojedynczego przedsiębiorstwa i zapewnia rozwiązanie lokalnych problemów w ramach poszczególnych elementów funkcjonowania systemu logistycznego. Rozróżnia się wewnętrzne, zewnętrzne i zintegrowane mikrologistyczne systemy. Wewnętrzne logistyczne systemy optymalizują gospodarkę materiałową w ramach cyklu technologicznego produkcji. Głównymi zadaniami wewnętrznego systemu logistycznego są:

1. Zmniejszenie rezerw zasobów materialnych i produkcji w toku, przyspieszenie rotacji kapitału obrotowego firmy,

2. Zmniejszenie czasu trwania okresu produkcji, monitorowanie i zarządzanie poziomem zapasów surowców, optymalizacja operacji technologicznych (przemysłowych) transportu.

Kryteriami optymalizacji funkcjonowania wewnętrznych systemów logistycznych są minimalne koszty produkcji i minimalny czas trwania okresu produkcji, przy jednoczesnym zapewnieniu określonego poziomu jakości gotowych produktów [4, c. 12].

Zewnętrzne systemy logistyczne rozwiązują zadania związane z zarządzaniem i optymalizacją materialnych i związanych z nimi strumieni od ich źródeł do punktów przeznaczenia poza produkcyjnych w cyklu technologicznym. Ogniwa zewnętrznych systemów logistycznych są elementy dostaw i sieci rozdzielczych, które wykonują operacji logistycznych i zapewnienia ruchu strumieni od dostawców surowców do



Rys. 1. Schemat systemu logistycznego

produkcji jednostek firmy-producenta i od jej magazynów wyrobów gotowych do konsumentów końcowych.

Głównymi zadaniami zewnętrznych systemów logistycznych są:

1. Racjonalna organizacja ruchu surowców i gotowych produktów w sieciach towarowych.

2. Optymalizacja kosztów ogólnych i kosztów związanych z operacjami logistycznymi poszczególnych ogniw systemu logistycznego.

3. Skrócenie czasu dostawy surowców i gotowych produktów oraz czas realizacji zamówień konsumentów [7, c. 56].

W zewnętrznym łańcuchu dostaw (zamówień) firmy produkcyjnej istnieją struktury, składające się z ogniw systemu logistycznego, wykonywania różnych operacji logistycznych transportu, składowania, przechowywania, recyklingu, wraz z siecią dostawców stanowią zewnętrzną inteligentny system logistyczny. Jedną z najważniejszych zadań zarządzania logistycznego w takim systemie są koordynacja funkcji logistycznych i uzgodnienie celów dostawców, pośredników i konsumentów [4, c. 34-50]. Granice zintegrowanego mikrologistycznego systemu są elementy dostawczych i rozdzielczych cykli, obejmujące procesy zakupu zasobów materialnych i organizacji zaopatrzenia, funkcji logistycznych, operacji logistycznych do systemu rozdzielczego przy organizacji sprzedaży wyrobów gotowych do konsumentów i posprzedażnych serwisów.

Logistyczne zarządzanie zintegrowanego systemu logistycznego jest podejściem do organizacji pracy firmy i jej partnerów logistycznych (pośredników), który zapewnia najbardziej pełne zarządzanie czasowymi i przestrzennymi czynnikami w procesach optymalizacji zarządzania materialnymi, finansowymi i informacyjnymi strumieniami. Decydującej dla kształtowania zintegrowanych systemów logistycznych, jest koncepcja minimalizacji całkowitych kosztów logistycznych i koncepcja zarządzania jakością na wszystkich etapach produkcyjno-dystrybucyjnego cyklu. Ogólna struktura mikrologistycznego systemu może funkcjonować jako zintegrowany, system w zależności od stopnia pokrycia podstawowych operacji logistycznych i ich celów. W ten sposób, mikrologistyczny system rozwiązuje lokalne zadania w ramach poszczególnych ogniw i zapewnia operacji logistyczne w zakresie planowania, realizacji i kontroli procesów przepływu towarów wewnątrz przedsiębiorstw przemysłowych lub poza nimi.

Makrologistyczny system – jest to wielki system zarządzania materialnymi strumieniami, obejmujący przedsiębiorstwa i organizacje, geograficznie-produkcyjne, pośrednictwo handlowe i transportowe organizacji różnych resortów, infrastrukturę, gospodarkę pojedynczego kraju lub grupy krajów. Makrologistyczny system może być tworzone na poziomie terytorialnej lub administracyjno-terytorialnej edukacji dla rozwiązań społeczno-gospodarczych, środowiskowych, wojskowych i innych zadań podobnego rodzaju. Makrologistyczny system jest podzielony na następujące [4, c. 23-36]:

1) Na podstawie administracyjno-terytorialnego podziału kraju rozróżnia się następujące rodzaje systemów logistycznych: powiatowe; obwodowe; miejskie; regionalne i marginalne; regionalne i międzyregionalne; republikański i międzyrepublikański.

2) W obiektowo-funkcjonalnym podziale wyróżnia się: makrologistyczne systemy dla przedsiębiorstw grupy jednej lub kilku branż, resortowych, branżowych, wielobranżowych, wojskowych, instytucjonalnych itp.

W zachodniej praktyce często wykorzystuje się pojęcie globalnych makrologistyczny system, do których zalicza się państwowe (międzynarodowe) systemy generowane na poziomie kraju w ogóle, międzypaństwowe systemy, obejmujące kilka krajów, i transkontynentalne systemy, tworzone

w ciągu kilku kontynentów. Cele tworzenia makrologistycznego systemu mogą w znacznym stopniu różnić się od celów i kryteriów tworzenia mikrologistycznych systemów. Dla firmy jako kryteria optymalizacji jej funkcjonowania na rynku środowiska biznesu i, odpowiednio, kształtowania logistycznej organizacji i zarządzania mogą być stosowane, na przykład, takie kryteria, jak najmniej ogólnych kosztów logistycznych, maksymalny wolumen sprzedaży gotowego produktu (lub usługi), zdobycie maksymalnego udziału w rynku, utrzymanie pozycji na rynku, wartość maksymalna wartości rynkowej akcji itp. Warunkiem jest przy tym najbardziej pełne zadowolenie konsumentów co do jakości produktów, terminów realizacji zamówień, poziomu serwisu logistycznego. Zazwyczaj kryteria kształtowania makrologistycznego systemu są określone środowiskowymi, społecznymi, politycznymi i innymi celami. Na przykład, w celu poprawy sytuacji ekologicznej w regionie może być utworzony makrologistyczny system optymalizacji transportu (samochodów ciężarowych) regionalnych strumieni, której głównymi zadaniami jest optymalizacja tras, rozkład strumieni transportowych, zmiany transportu z jednego rodzaju transportu na inny itp. W makrologistycznych operacjach mogą być rozwiązywane zadania, takie jak:

1) Tworzenie uniwersalnych materialnych bilansów;
2) Wybór rodzajów i form zaopatrzenia i zbytu produktów;
3) Umieszczenie na danym terenie magazynowych terminali ładunkowych;

4) Optymalizacja administracyjno-terytorialnych systemów dystrybucji dla wieloasortymentowych materialnych strumieni itp.

5) Dla wsparcia procesów zarządzania logistycznego w logistycznym systemie zwykle tworzy kompleks podsystemów, składający się z informacji, organizacyjnego, ekonomicznego, technicznego, prawnego, ergonomicznego i innych rodzajów oprogramowania. W ciągu ostatnich dziesięcioleci w krajach rozwiniętych i w praktyce światowej w ogóle obserwuje się proces tworzenia dużych grup przedsiębiorstw w korporacje związane jednolitego systemu logistycznego. Konglomeraty są lub korporacje finansowo-przemysłowych grupy, do których zazwyczaj wchodzi duży bank i ma miejsce łączenie finansowego i przemysłowego kapitału. Te firmy mogą być krajowe (obejmujące jeden kraj) i międzynarodowymi, które łączą działalność gospodarczą w kilku krajach. Mezologistyczny system organizacji opierają się na strukturach korporacyjnych. Znaczenie mezologistycznych struktur nastąpiło znacznie później niż makro – i mikrologistycznych. Firma ma do dyspozycji znaczne możliwości strategicznego planowania i alokacji zasobów, w wyniku czego mogą być osiągnięte najbardziej efektywna alokacja zasobów firmy między jej oddziałami i zróżnicowane zastosowanie narzędzi wewnętrznego sterowania i kontroli. Należy zauważyć dwoisty charakter postępowania mezologistycznych systemów. Jeśli na rynku, we współpracy z innymi podmiotami zarządzającymi, transakcji noszą rynkowy charakter, wewnętrznych relacji korporacyjnych podsystemów są określane nie przez rynek, a ceny są ustalane obliczeniowo poprzez (najlepiej, ich poziom Pareto – optymalne) i nazywane są transferami. W ten sposób, ważnym czynnikiem jest przegląd systemów logistycznych z pozycji transakcji, pod którymi rozumie się jako rynek transakcji między firmami, jak i wszelkie interakcje jej oddziałów, nosi administracyjny. Przy planowaniu operacji są brane pod uwagę w łącznych kosztach nie tylko na zakup i transport produktów, ale poszukiwanie jej na rynku i nawiązywanie kontaktów z producentem lub wykonawcą. Transakcji wydatków obejmują szereg elementów, z których znaczna część ma logistyczną naturę:

1) koszt zasobów wykorzystywanych do znalezienia partnerów handlowych, prowadzenie negocjacji w sprawie warunków dostaw, sporządzanie zamówień i zapewnienia praw własności otrzymanywanych w trakcie operacji;

2) opłata za usługi pośrednictwa, koszty reklamy i koszt czasu i wysiłku poświęconego na wyszukiwanie partnerów handlowych;

3) koszty na zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego firmy;

4) wydatki na transport towarów z miejsca zakupu do miejsca ich wykorzystania.

Strukturalizacja średniego szczebla gospodarki zbiegło się w czasie z intensywną informatyzacją światowej gospodarki na podstawie globalnych sieci komputerowych. Taka informatyzacja przyspieszyła kształtowanie mezostruktur gospodarki, ponieważ poszczególne przedsiębiorstwa firmy znajdują się na całym świecie. Logika globalnej sieci pozwala organizować inteligentny system logistyczny firmy, niezależ-

nie od położenia geograficznego przedsiębiorstw. Logistyka firmy ma głównie charakter informacyjny. Im wyższy poziom systemu logistycznego, tym więcej strumieni informacyjnych i mniej materialnych. W ten sposób, logistyczna system firmy jest system sterowania zbudowany jest tak, że każdy poziom posiada tylko tej informacji, która jest mu potrzebna. Instrumentarium mezologistyki służą głównie globalne sieci komputerowe.

Na jednostkę budowania mezologistycznego systemu ma wpływ szereg czynników takich jak środa gospodarki, w którym działa system; rozmiar systemu i skali jej działalności; koncepcja zarządzania tym systemem, itp.

W ten sposób każdy system logistyczny obejmuje organizacyjną podsystem, który realizuje funkcje komunikacji i koordynacji pracy innych podsystemów, podsystem informacyjny, który zapewnia planowanie i prowadzenie przepływu informacji i podsystem dystrybucji fizycznej obiektów materialnych.

Literatura:

1. Simchi-Levi D., Chen X., Bramel J. The Logic of Logistics: Theory, Algorithms, and Applications for Logistics and Supply Chain Management, 2005, 355 p.
2. Christopher M., Peck H. Building the resilient supply chain // International Journal of Logistics Management, 2004, Vol. 15(2), P. 1–13.
3. Stock R. James, Lambert M. Douglas. Strategic Logistics Management. McGraw-Hill, Irwin, 2001. 56 p.
4. Аникин, Б. А. Логистика: учебник / Б. А. Аникин. – М. : Проспект, 2013. – с.406
5. Сергеев, В. И. Логистика в бизнесе : учебник / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА – М, 2001. – 608 с.
6. Бауэрсокс, Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
7. Бродецкий, Г. Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г. Л. Бродецкий. – М. : Вершина, 2006. – С. 376

Аннотация: Статья посвящена теоретическим основам управления логистическими потоками в областях производства и обращения. Особое внимание уделяется созданию логистических систем на уровне микро, макро, мезо и логистического менеджмента. В статье рассматривается влияние логистических процессов на системы управления предприятием. В нынешней системе поставок, производства и реализации продукции компания не удовлетворяет рыночный спрос, поэтому необходимо включать все бизнес-процессы в логистические системы.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, микроуровень логистики, макро уровень логистики, мезоуровень логистики.

Summary: The article is devoted to the theoretical bases of management of logistical flows in the areas of production and circulation. Particular attention is paid to the creation of logistics systems at the level of micro, macro, meso and logistics management. The article deals with the influence of logistical processes on enterprise management systems. In the current system of supply, production and sale of products, the company does not meet market demand, so it is necessary to include all business processes in logistics systems.

Key words: logistics, logistics system, microlevel of logistics, macro level of logistics, meso logistics level.

Сас Л. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

Sas L. S.

*cand. sc. (ekon.), associate professor,
the Department of Accounting and Auditing
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

INDICATORS OF EFFICIENCY OF THE TECHNOLOGICAL RENEWAL OF PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A COMPONENT OF THEIR INNOVATION DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглянуто показники ефективності технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як складова частина їх інноваційного розвитку. Серед них виокремлено та обґрунтовано загальні показники ефективності виробничої діяльності підприємства та показники ефективності управління виробництвом.

Ключові слова: показники, ефективність, технологічне оновлення виробництва, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Інноваційний шлях розвитку в сучасних умовах є запорукою успішного функціонування суб'єктів господарювання усіх галузей економіки, у тому числі сільського господарства. Важливу роль у процесі інноваційного розвитку підприємства відіграють технологічне оновлення виробництва та результати його здійснення, що відображаються відповідними показниками. Визначити показники ефективності технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств достатньо складно з огляду на багатоаспектність поняття ефективності взагалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням показників ефективності діяльності підприємства, його розвитку, інноваційної активності, техніко-технологічного рівня та процесів оновлення займалися С.В. Баликов, О.О. Безручко, О.І. Волков, А.П. Гречан, М.П. Денисенко, О.Я. Дмитрук, І.В. Ковальчук, О.І. Маслак, М.В. Маслак, І.В. Мовчан, О.М. Приходько, М.П. Хохлов. Однак детальнішого висвітлення потребує питання показників ефективності технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як складової частини їх інноваційного розвитку.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні показників ефективності технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Показником вважається свідчення, доказ, ознака чого-небудь; наочні дані про результати якоїсь роботи, процесу, дані про досягнення в чому-небудь; явище або подія, на підставі яких можна робити висновки про перебіг якого-небудь процесу; кількісна характеристика властивостей виробу (процесу) [1, с. 1024]; кількісно-якісна характеристика певної властивості соціально-економічних об'єктів і процесів, якісно визначена величина, що є результатом виміру чи розрахунків [2, с. 120; 3, с. 786].

Зважаючи на те, що технологічне оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств є процесом, який складається з низки послідовних дій, характеризується наявністю об'єкта та суб'єктів його здійснення, ефективність технологічного оновлення виробництва визначається відповідними показниками.

Для об'єктивного висвітлення показників ефективності технологічного оновлення виробництва вивчено погляди науковців щодо питань інноваційного розвитку та технологічного оновлення підприємств [4, с. 98–99; 5, с. 9; 6, с. 176], групу показників аналізу інноваційної активності підприємства, наведених у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7], а також показники, наведені у формах державного статистичного спостереження інноваційної діяльності [8; 9].

На основі проведеного аналізу виокремлено показники, які доцільно використовувати для ґрунтовного та всебічного аналізу ефективності технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств. До них віднесено загальні показники ефективності виробничої діяльності підприємства та показники ефективності управління виробництвом.

Загальні показники ефективності виробничої діяльності підприємства. Процес технологічного оновлення виробництва є складником діяльності підприємства, зокрема виробничої та інноваційної, тому його ефективність є елементом загальної ефективності діяльності суб'єкта господарювання і характеризується загальними показниками ефективності виробничої діяльності підприємства. Технологічні нововведення суттєво впливають на ефективність діяльності підприємства у цілому, у тому числі на його виробничу діяльність, зумовлюючи при цьому зміни в усіх сферах діяльності та задіюючи

всі види ресурсів. Тому загальні показники ефективності виробничої діяльності підприємства враховують види ефективності та виробничі ресурси.

Найпоширенішим підходом до трактування ефективності є її розуміння як співвідношення ефекту (результату) до витрат, пов'язаних із його отриманням (досягненням). Вивчення різнобічних трактувань ефективності, наведених в економічних джерелах, свідчить про необхідність розгляду її показників за видами ефективності та за ресурсами.

О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан виокремлюють такі види ефектів від інноваційної діяльності: економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний, фінансовий, ресурсний, соціально-політичний, етнічно-культурний, науковий, технічний, податковий [10, с. 605].

Зосередимо свою увагу на фінансовій, екологічній, науково-технічній та технологічній, соціальній ефективності, зважаючи на їх пріоритетність та важливість у діяльності підприємства.

Про фінансову ефективність роботи підприємства у цілому та процесів технологічного оновлення виробництва насамперед свідчитимуть загальні показники ефективності діяльності підприємства, зокрема показники прибутку, рентабельності та обсягу валової продукції. Показник прибутку є абсолютним показником ефективності, який є різницею між доходами та витратами підприємства і його доцільно аналізувати у динаміці. Однак тільки за показником прибутку не можна робити висновки про ефективність діяльності підприємства, адже під час розрахунку прибутку опускається фактор розміру підприємства, тому аналіз прибутковості підприємства доповнюють розрахунком рентабельності як відносного показника, що характеризує співвідношення прибутку до витрат.

Валова продукція підприємства є результатом його основної діяльності у вартісному вираженні, тому динаміка її обсягу також свідчить про ефективність роботи підприємства та процесу технологічного оновлення виробництва. Слід зазначити, що для отримання достовірної оцінки наведені вище показники необхідно аналізувати в комплексі.

Екологічна ефективність базується на показниках екологічності та ергономічності роботи підприємства і характеризується збільшенням в асортименті підприємства частки високоекоекологічних та високоергономічних товарів; зниженням штрафів за порушення екологічних норм.

Науково-технічна та технологічна ефективність визначається збільшенням питомої ваги нових технологій, прогресивних технологічних процесів, підвищенням коефіцієнту автоматизації робіт на підприємстві [11; 12].

Основою соціальної ефективності діяльності підприємства є економічна ефективність, адже саме від прибутковості та фінансової стабільності підприємства залежить його можливість інвестувати кошти на соціальні напрями, здійснювати спонсорську та благодійну діяльність. Соціальна діяльність підприємства може бути внутрішньою і зовнішньою, тому доцільно виокремлювати показники, які характеризують внутрішню та зовнішню соціальну ефективність діяльності підприємства. Внутрішні показники характеризують соціальну діяльність усередині підприємства (для працівників), а зовнішні – за межами підприємства (на користь суспільства).

Внутрішніми показниками соціальної ефективності технологічного оновлення виробництва, на нашу думку, слід уважати:

– зростання співвідношення розміру заробітної плати на підприємстві стосовно встановленого мінімального її рівня;

– утримання закладів соціальної інфраструктури на базі підприємства для потреб працівників (їдальні, перукарні, дитячі садки, відпочинкові, оздоровчі, розважальні структури, гуртожитки);

– часткове або повне фінансування путівок на відпочинок та оздоровлення працівників;

– участь у будівництві житла для працівників;

– витрати на розвиток персоналу (навчання, стажування, підвищення кваліфікації);

– забезпечення належних та комфортних умов праці.

Серед зовнішніх показників доцільно виокремити:

– створення нових робочих місць;

– прийом на стажування студентів із можливістю майбутнього працевлаштування;

– часткову або повну оплату вартості навчання працівників (майбутніх працівників) у навчальних закладах;

– участь у державних соціальних програмах.

Слід зазначити, що розрахувати соціальний ефект кількісно для визначення соціальної ефективності, тобто його співставлення з витратами, надзвичайно важко. Як правило, у цій ситуації переважно говорять про «непрямий ефект» соціальних заходів на ефективність виробництва та діяльність підприємства у цілому у вигляді більш умотивованої та продуктивної праці персоналу підприємства, цінування свого робочого місця завдяки набору соціальних привілеїв, які вони отримують; формування позитивного іміджу підприємства серед громадян та державних органів. І.В. Мовчан також наголосує на складності кількісного вимірювання соціального ефекту і для оцінки досягнутої соціальної ефективності пропонує використовувати такі показники, як: частка прибутку, спрямованого на соціальні заходи, в загальному прибутку та розмір прибутку, спрямованого на соціальні заходи прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника [12].

Ще одним підходом, який використовують автори [12; 13; 14, с. 67–72; 15], говорячи про ефективність діяльності підприємства, а в даному разі й про ефективність технологічного оновлення виробництва на ньому, є її аналіз через ефективність використання основних ресурсів, зокрема трудових ресурсів, основних фондів, оборотних засобів. І.В. Мовчан доповнює вищенаведений перелік також показниками ефективності використання поточних затрат [13]. М.П. Хохлов, С.В. Баиков узалежнюють процес виробництва від чотирьох факторів: робочої сили, основних засобів, предметів праці та землі [14, с. 67–72].

Зважаючи на специфіку сільськогосподарської діяльності, розглянемо детальніше показники ефективності використання трудових ресурсів, основних фондів, оборотних засобів, землі та поточних затрат.

Дотримуємося думки, що визначальним фактором, що чинить вплив на процес технологічного оновлення виробництва, зумовлює його та визначає результат, є людський, тому показникам ефективності використання персоналу належить чільне місце у структурі показників процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств. Показники ефективності використання трудових ресурсів свідчать про налагодженість роботи персоналу підприємства та якість його праці. Найчастіше для цього використовують показники продуктивності праці, трудомісткості, рентабельності персоналу, коефіцієнти стабільності, плинності персоналу та коефіцієнт використання робочого часу.

Стан устаткування відіграє чи не найважливішу роль у процесі технологічного оновлення виробництва, тому показники ефективності використання основних засобів необхідно враховувати під час аналізу процесу технологічного оновлення виробництва на підприємстві.

Узагальнюючими показники ефективності використання основних фондів є фондоддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, рентабельність виробничих фондів [16, с. 66] та показники техніко-економічного стану основних засобів, такі як: частка активної частини основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів.

Оборотні засоби також чинять суттєвий вплив на процес інноваційної діяльності підприємства. Найбільш уживаними показниками для характеристики ефективності використання оборотних засобів є коефіцієнт оборотності, коефіцієнт авантаження, тривалість одного обороту та рентабельність оборотних засобів [16, с. 87].

Зважаючи на специфіку діяльності у сільському господарстві, де передумовою і природною основою виробництва є земля, доцільним у процесі визначення ефективності технологічного оновлення виробництва є врахування економічної ефективності використання земельних угідь, серед показників якої виокремлюють [17–19] натуральні (врожайність сільськогосподарських культур, виробництво сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га відповідних земельних угідь) і вартісні (вартість валової і товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, валовий і чистий дохід та прибуток у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності виробництва окремих культур).

Показниками ефективності використання поточних затрат вважаються виробнича собівартість, повна собівартість та обсяг реалізованої продукції на 1 грн. затрат [13].

Зважаючи на те, що ефективність виробничого процесу є результатом певних управлінських дій, показниками, які характеризують ефективність технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств, також є *специфічні показники ефективності управління виробництвом*, які виокремити досить складно, оскільки ефектив-

ність управління виробництвом стосується ефективності управління персоналом і може характеризуватися через показники ефективності управління ним, а також є частиною загальної ефективності діяльності підприємства, показники якої теж ураховують ефективність управління персоналом. Однак, зважаючи на те, що ефективність управління виробництвом має відображати результат певних управлінських дій, в даному разі щодо інноваційності виробництва, вважаємо за доцільне серед усіх показників, які пропонує економічна наука [20; 21], виокремити специфічні показники ефективності управління виробництвом, зокрема:

– показник відношення певного результату прийнятих рішень до витрат, пов'язаних із виконанням цих рішень (стосовно технологічного оновлення виробництва);

– показник співвідношення фактичного валового виробництва продукції до потенційно можливого виробництва продукції (зокрема, за умови використання новітніх технологій).

Висновки. Таким чином, ефективність процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як складника їх інноваційного розвитку характеризується двома групами показників: загальними показниками ефективності виробничої діяльності підприємства та показниками ефективності управління виробництвом.

Своєю чергою, аналіз загальних показників ефективності виробничої діяльності підприємства здійснюється на основі видів ефективності та виробничих ресурсів. Показники ефективності управління виробництвом характеризуються специфічними показниками ефективності управління, зокрема показником відношення певного результату прийнятих рішень до витрат, пов'язаних із виконанням цих рішень, та показником співвідношення фактичного валового виробництва продукції до потенційно можливого.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
2. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 2. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій. Львів: Світ, 2006. 568 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2. / С.В. Мочерний та ін. К.: Академія, 2001. 848 с.
4. Дмитрук О.Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т. 1. С. 97–100.
5. Приходько Л.М. Удосконалення системи управління технологічним розвитком підприємства (за матеріалами підприємств деревообробної промисловості України): автореф. дис. ... кандидата економічних наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». 2006. 19 с.
6. Фактори розвитку трансферу технологій машинобудівного підприємства / О.І. Маслак, М.В. Маслак, О.О. Безручко. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 171–181.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 136. URL: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=e5d463f1-7153-4314-a8d8.
8. Державне статистичне спостереження Ф. № ІНН Обстеження інноваційної діяльності підприємства за період 2014–2016 років: Наказ Держстату № 225 від 25.11.2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2016/225/225_2016.htm.
9. Державне статистичне спостереження Ф. № 1-інновація (річна) Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства за 20_ рік: Наказ Держстату № 332 від 11.11.2014. URL: www.vobu.com.ua/img/custom/Blank/458/vobu_doc.xls.
10. Економіка й організація інноваційної діяльності: підруч. / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. К.: Професіонал, 2004. 960 с.
11. Науково-технічний прогрес: напрямки та економічна ефективність. URL: <http://library.if.ua/book/20/1627.html>.
12. Ефективність виробництва та фактори її зростання. URL: http://ua-referat.com/Ефективність_виробництва_та_фактори_її_зростання.
13. Мовчан І.В. Соціально-економічна ефективність діяльності торгівельного підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm.
14. Хохлов М.П., Баликов С.В. Визначення показників для оцінки ефективності діяльності підприємства. С. 67–72. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive_Ba.pdf; http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm.
15. Ковальчук І.В. Економіка підприємства. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі традиційного підходу. URL: <http://westudents.com.ua/glavly/15452-sistema-pokaznikv-otsnki-efektivnost-dyalnost-pdprimstva-na-osnov-traditsynogo-pdhodu.html>.

16. Герасимчук В.Г., Розенплентер А.Е. Економіка та організація виробництва: підруч. К.: Знання, 2007. 678 с.
17. Ефективність використання земельних угідь. URL:
18. Титова В. Показники економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств. URL: http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/pokazniki_ekonomichnoji_efektivnosti_vikoristannja_zemelnikh_resursiv_silskogospodarskikh_pidpriemstv/4-1-0-59.
19. Гордієнко В.П. Ефективність використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. URL: <http://intkonf.org/gordienko-vp-efektivnist-vikoristannya-zemelnih-resursiv-silskogospodarskogo-priznachennya/>.
20. Механізм управління в системі забезпечення результативності функціонування рослинницької галузі. URL: <http://pidruchniki.com/80585/ekonomika/>.
21. Ефективність управління підприємством. URL: <http://ua-referat.com/D0%B2%D0%BE%D0%BC>.

Аннотация. В статье рассмотрены показатели эффективности технологического обновления производства сельскохозяйственных предприятий как составляющей их инновационного развития. Среди них выделены и обоснованы общие показатели эффективности производственной деятельности предприятия и показатели эффективности управления производством.

Ключевые слова: показатели, эффективность, технологическое обновление производства, сельскохозяйственные предприятия.

Summary. The indicators of efficiency of the technological renewal of production in agricultural enterprises as an element of their innovation development are considered in this work. Among them, the general indicators of efficiency of the production activity of an enterprise and the indicators of efficiency of the production management are identified and substantiated.

Key words: indicators, efficiency, technological renewal of production, agricultural enterprises.

УДК 658.5

Серікова А. А.

аспірант

Харківського національного економічного університету
імені Семе́на Кузне́ця

Serikova A. A.

Graduate student of Kharkiv National
Economics University named after Semen Kuznets

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

METHODOLOGICAL TOOL OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING COMPLEX

Анотація. У статті висвітлено кризовий стан підприємств машинобудівного комплексу України. Обґрунтовано необхідність упровадження інструментів антикризового управління підприємствами машинобудування. Досліджено наявні інструменти антикризового управління підприємством. Визначено інструменти антикризового управління, найбільш сприятливі для підприємств машинобудування. Розкрито об'єктивні цінності інструментів антикризового управління.

Ключові слова: антикризове управління, інструменти антикризового управління, бенчмаркінг, контролінг, досудова санація, реструктуризація, реінжиніринг.

Постановка проблеми. Критеріальним індикатором економічного розвитку та визначення місця країни у світовому співтоваристві є промисловий комплекс. Ключовою ланкою промисловості України є машинобудівний сектор, обсяг реалізованої продукції якого становить близько 8% від загального обсягу промислового виробництва. Стан машинобудування формує фінансовий потенціал країн, забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку. Сучасні підприємства машинобудівного комплексу України функціонують в умовах складності, невизначеності та динамічності зовнішнього середовища. Незважаючи на наявний потенціал розвитку значної кількості під-

приємств, зазначені зміни носять для них негативний характер. Такі тенденції потребують розроблення науково обґрунтованих шляхів відродження та розвитку машинобудівного комплексу як необхідної умови формування потенціалу розвитку країни. Отже, на перший план виходить проблема забезпечення підприємства релевантною системою управління, котра б ураховувала можливість настання непередбачуваних кризових ситуацій та містила елементи превентивного захисту від їх негативного впливу. Розроблення адекватних та найменш ризикових управлінських рішень, за допомогою яких можна досягнути заданих цілей та позитивного результату, сьогодні є

основним завданням антикризового управління машинобудівним підприємством.

Актуальними є питання щодо створення ефективної системи господарювання в умовах постійної економічної кризи. У зв'язку із цим особлива увага повинна приділятися організації та вдосконаленню всіх аспектів антикризового управління, у тому числі впровадженню сучасних інструментів та методів управління саме в кризових ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних, методологічних і практичних аспектів антикризового управління та управління підприємством у нестабільних умовах функціонування зробили праці таких науковців, як І.Т. Балабанов, С.Г. Беляєв, Т. В. Булович, А.Г. Грязнова, В.В. Коваленко, Л.О. Лігоненко, О.І. Пушкар, М.В. Суганяка, В.О. Супрун, В.І. Фучеджи, М. Хаммер та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових напрацювань, питання антикризового управління машинобудівними підприємствами та його методичне забезпечення потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у формуванні методичного інструментарію антикризового управління підприємствами машинобудівного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальні аспекти промислової політики держави визначають провідну роль і місце машинобудування у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів країни. Управління розвитком машинобудівних підприємств – це управління однією з найважливіших галузей промисловості розвинутих країн світу. А рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного і промислового розвитку держави.

Головне завдання управлінського менеджменту на будь-якому підприємстві, у тому числі й у галузі машинобудування, полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дали б змогу досягти необхідного результату за мінімальних витрат. Це можливо на основі підготовки спеціальної системи менеджменту кризових ситуацій, а саме антикризового управління [2]. Антикризове управління підприємством – це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання для забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [1].

В Україні є всі передумови для розвитку машинобудівної промисловості (сировинна база, трудові резерви та вдале географічне розташування). Але обсяги виробництва машинобудування у 2014 р. знизилися порівняно

з 2004 р. майже втричі, вітчизняна продукція за винятком окремих її видів є неконкурентоспроможною як на світовому, так і на внутрішньому ринку. Про це свідчать дані Держкомстату України (рис. 1), де наведено динаміку індексів обсягів виробництва промисловості та машинобудування України у відсотках до попереднього року. Починаючи з 2010 р. в Україні спостерігається тенденція до щорічного зниження обсягів виробництва як промисловості, так і машинобудування, позитивним є збільшення показників у 2016 р. Протягом 2013–2016 рр. обсяг реалізованої продукції машинобудівними підприємствами поступово збільшувався, однак спостерігається зменшення питомої ваги в структурі промислової продукції України. Найбільший дохід приносить виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

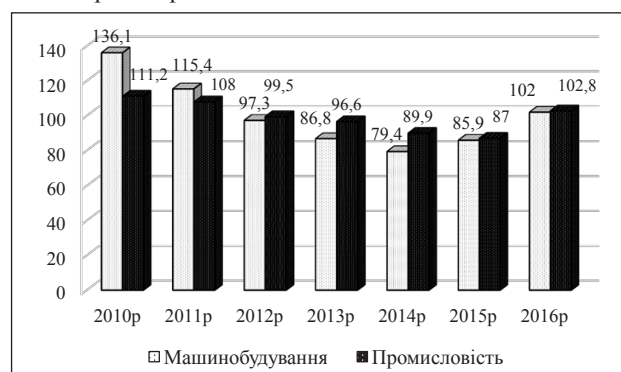


Рис. 1. Індеси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України (% до попереднього року)

Ефективність діяльності підприємств машинобудівного комплексу відображають показники фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку підприємств, що подано в табл. 1.

Виходячи з даних табл. 1, бачимо, що значний ріст позитивного фінансового результату простежується у 2011 р., у 2012 р. – незначне зменшення прибутку, а в 2013 р. рівень прибутку зменшився у 2,5 рази. Негативною є подальша тенденція до зменшення рівня прибутку: за даними Державної служби статистики України, чистий збиток підприємств машинобудування у 2014 р. становив 22 380 млн. грн. Позитивним є зменшення від'ємного результату діяльності підприємств, однак до 2016 р він так і не став позитивним. Зазначимо, що за січень-червень 2017 р. чистий прибуток підприємств машинобудування мав позитивне значення, а саме 3 491,2 млн. грн.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності

| Машинобудування (по роках) | Фінансовий результат до оподаткування (млн. грн.) | Підприємства, які одержали прибуток | | Підприємства, які одержали збиток | | Чистий прибуток (млн. грн.) |
|----------------------------|---|--|----------------------------------|--|----------------------------------|-----------------------------|
| | | у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат (млн. грн.) | у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат (млн. грн.) | |
| 2010 | 6859,0 | 60,2 | 9771,5 | 39,8 | 2912,5 | 4204,9 |
| 2011 | 14637,6 | 67,3 | 17053,6 | 32,7 | 2416,0 | 10639,6 |
| 2012 | 13322,8 | 67,0 | 16515,8 | 33,0 | 3193,0 | 9268,8 |
| 2013 | 5526,9 | 65,2 | 9597,8 | 34,8 | 4070,9 | 2768,6 |
| 2014 | -20501,5 | 64,7 | 9841,6 | 35,3 | 30343,1 | -22380,2 |
| 2015 | -12651,6 | 74,1 | 15950,6 | 25,9 | 28602,2 | -15374,0 |
| 2016 | 1696,2 | 77,2 | 14522,4 | 22,8 | 12826,2 | -732,2 |

Таким чином, стан машинобудівної галузі зумовлює необхідність впровадження в діяльність підприємств машинобудівного комплексу організаційно-економічних змін для забезпечення їх сталого розвитку.

Сучасний менеджмент має широкий арсенал антикризових інструментів, які дають змогу діагностувати ознаки та ймовірність кризових явищ на підприємствах, стабілізувати критичне становище, розробити та запровадити дієві програми подолання стану кризи, забезпечити стійке зростання. Отже, за несприятливого бізнес-середовища розроблення та впровадження антикризових заходів повинні стати одними з ключових завдань, що стоять перед менеджментом підприємств машинобудування [3].

Під інструментами антикризового управління слід розуміти сукупність методів та засобів у системі управління, які використовуються для прийняття ефективних управлінських рішень у стані кризових явищ на підприємстві, допомагають знайти доцільний шлях вирішення конкретних проблем і оптимальний шлях розвитку компанії [4].

Науковці розглядають неоднозначний комплекс інструментів антикризового управління підприємством. Так, В.В. Коваленко вважає, інструменти антикризового фінансового управління суб'єктом економічної діяльності слід розглядати як сукупність із двох блоків: діагностики фінансово-економічного стану суб'єктом економічної діяльності; державних та спеціальних інструментів антикризового фінансового управління. До блоку «діагностика фінансово-економічного стану» автор відносить такі складники, як: експрес-діагностика, фундаментальна діагностика, комплексна діагностика та моніторинг. До державних та спеціальних інструментів антикризового фінансового управління належать: надання пільгових кредитів та державних позик на впровадження прогресивних технологій; субсидії; дотації; субвенції; гарантії повернення коштів; послуги з управління (оплата інформаційного забезпечення, професійна підготовка кадрів, науково-технічне забезпечення); контролінг; санація; реорганізація.

С.В. Грибан класифікує інструменти антикризового управління так: фінансово-економічні: скорочення витрат виробництва, жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат, оптимізація оподаткування, інкасація дебіторської заборгованості, впровадження нових форм розрахунків із контрагентами, оптимізація руху грошових потоків; організаційно-технологічні: передача на аутсорсинг окремих процесів, оптимізація та оновлення технологічних процесів, жорсткість кадрової політики, продаж або здача в оренду нерентабельних основних фондів, розпродаж запасів готової продукції на умовах попередніх платежів; стратегічні: горизонтальна та вертикальна інтеграція, реструктуризація підприємства, диверсифікація діяльності, реінжиніринг [6].

Т.В. Булович розглядає інструменти антикризового управління в трьох напрямках: діагностика кризових явищ; санація балансу; санаційні заходи. Причому найбільшої ваги надає процесу санаційних заходів, визначаючи їх як сукупність контролінгових та реструктуризаційних заходів [7].

Л.О. Лігоненко класифікує сучасний антикризовий інструментарій за метою проведення та часовими обмеженнями, суб'єктами антикризового процесу, джерелами фінансування, функціональним спрямуванням [8, с. 548]. Звичайно ж, вибір того чи іншого інструменту визначається комплексом чинників: видом кризи, її глибиною, стадією та тенденціями розвитку, особливостями поєднання кризових явищ, потенціалом підприємства, динамікою та спрямованістю змін зовнішнього середовища тощо [8].

Серед наявних інструментів антикризового управління через свою доступність підприємствам машинобудування, на нашу думку, особливе місце займають: досудова санація; реструктуризація; бенчмаркінг; контролінг; реінжиніринг.

Досудова санація означає проведення санації суб'єкта права, який лише має намір стати боржником, або фактичного боржника для уникнення можливого і прогнозованого стану неплатоспроможності, який, вірогідно, може виникнути під час виконання певних господарських зобов'язань. Для початку (відкриття) цієї форми санації потрібне лише вільне волевиявлення сторін – учасників (суб'єктів) санації. Санацію боржника може бути передбачено договором, на підставі якого виникло грошове зобов'язання боржника. Ініціатива проведення санації може виходити як від боржника (потенційного боржника), так і від кредитора [9, с. 152–153]. Досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства-боржника, які може здійснювати власник майна або орган, уповноважений управляти майном боржника, у тому числі Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном, для запобігання банкрутству боржника до початку порушення провадження у справі про банкрутство [10].

Реструктуризація – це цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які здатні підвищити ефективність його діяльності. Як правило, реструктуризацію підприємства здійснюють за таких умов: по-перше, коли підприємство знаходиться в стані глибокої кризи; по-друге, коли наявний стан підприємства є задовільним, але прогнози на найближчий час свідчать про певні проблеми та загрозу життєдіяльності, і, по-третє, реструктуризація може застосовуватися до благополучних підприємств, які швидко розвиваються, метою такої реструктуризації є нарощування відриву від конкурентів і створення унікальних конкурентних переваг [11, с. 36–37].

Професор Норвезького університету науки й технологій Бьєрн Андерсен стверджує, що бенчмаркінг – це постійний вимір і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, що допоможе підприємству визначити мету свого вдосконалювання й провести заходи щодо поліпшення роботи [12]. Можна виділити два основних завдання, які допомагає вирішувати бенчмаркінг. По-перше, порівнювати свої показники з показниками інших організацій – конкурентів і лідерів ринку. По-друге, вивчати й застосовувати чужий успішний досвід у себе в організації. Фактично бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розроблення стратегії, галузевий аналіз та аналіз конкурентів.

У складі основних характеристик бенчмаркінгу доцільно виділити: системність, складність, структурованість, ієрархічність, стохастичність, унікальність, адаптивність. Складність процесу зумовлена великою кількістю видів і потоків інформації, що збирається й аналізується, ланок і сфер її пошуку в різних структурах господарювання і взаємовідносин між ними, різноспрямованим і різнокритеріальним управлінням. Системність процесу бенчмаркінгу і його розгляд як специфічної системи визначається формуванням системних знань і розумінням концептуальних основ процесу бенчмаркінгу як інструменту ринкової економіки й практики його розвитку та набуття вмінь і навичок ефективного стратегічного

управління. Структурованість процесу забезпечується низкою взаємозалежних елементів, ланок і мереж, у яких формуються різні види аналізованої інформації за певний період часу. Ієрархічність процесу проявляється у підпорядкованості елементів вищого порядку елементам нижчого, наявності їх прямих і зворотних зв'язків. Характеристика стохастичності процесу формується за рахунок великої кількості стохастичних факторів зовнішнього середовища, що впливають на висновки бенчмаркінгового дослідження. Риси унікальності бенчмаркінгу виявляються в процесі пошуку нових, ефективних способів господарювання та їх нових комбінацій, які здатні сформувати унікальні властивості операційних і управлінських систем, що підвищують ефективність їх діяльності. Адаптивність системного процесу бенчмаркінгу пояснюється порівняно легким пристосуванням до застосування у внутрішньому і зовнішньому середовищі будь-яких соціально-економічних і операційно-виробничих систем, у їх функціональних сферах і процесах, у т. ч. міжсекторальному, міжгалузевому, міжрегіональному, глобально-світовому середовищі [13].

Одним з актуальних останнім часом у всьому світі управлінських інструментів, спрямованих на забезпечення підвищення ефективності управління діяльністю підприємницької структури, є контролінг. Під контролінгом доцільно розуміти особливу функцію управління, що синтезує, інтегрує і координує основні функції управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей на основі сформованого в процесі інформаційного забезпечення [14]. У системі антикризового управління контролінг забезпечує реалізацію стратегічного потенціалу діяльності підприємства і досягнення поточних цілей щодо ліквідності та прибутковості. У сучасних умовах нестабільності економіки здійснення відповідних заходів дає підприємству змогу забезпечити стабільність і довгострокові перспективи [15]. Служби контролінгу прагнуть так управляти процесами поточного аналізу й регулювання планових і фактичних показників, щоб за можли-

вості виключити помилки, відхилення й прорахунки як сьогодні, так і в майбутньому. Контролінг як інструмент антикризового управління підприємством дає можливість уникнути неузгодженості під час прийняття управлінських рішень і своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління.

Найбільш вагомий внесок у розвиток технології реінжинірингу бізнес-процесів здійснив М. Хаммер, який розглядав реінжиніринг як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення істотних зрушень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках, як витрати, якість, рівень обслуговування й оперативність [16]. Можливості застосування технології реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах машинобудування як інструмента антикризового управління потребують врахування низки аспектів, що пов'язано як з особливостями технології, так і наявністю певних передумов ефективності її застосування, а також особливостями галузі. Реінжиніринг передбачає фактично впровадження процесного підходу до управління підприємством, отже, його застосування потребує комплексного обґрунтування. Реінжиніринг являє собою технологію процесного управління, в основі якого – виділення в організації бізнес-процесів та управління ними. Підприємство, у якого не було ефективної стратегії, мала місце розбалансована, тактично зорієнтована система управління, володіє дуже обмеженими можливостями ефективного застосування даної технології.

Висновки. Таким чином, усі розглянуті інструменти антикризового управління підприємствами машинобудівної галузі дають змогу своєчасно й ефективно дати оцінку діяльності підприємства та звести до мінімуму негативні наслідки тяжкого фінансового становища. Отже, основна мета антикризового фінансового управління – швидке відновлення платоспроможності, фінансової стійкості підприємства для того, щоб запобігти його банкрутству. У кризових ситуаціях дуже важливо бути зібраним, необхідно дочекатися моменту стійкого стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; за заг. ред. З.Є. Шершньової. К.: КНЕУ, 2007. 680 с.
2. Супрун В.О. Моделі антикризового управління машинобудівним підприємством в умовах довготривалої економічної кризи. *Фінансовий простір*. 2015. № 2(18). С. 417–421.
3. Ляшенко Н.В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=958>.
4. Гончар І.О. Інструменти антикризового менеджменту як фактор виживання ТНК. URL: <http://www.sworld.com.ua/konferm1/67.pdf>.
5. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. Одеса, 2013. 381 с.
6. Грибан С.В. Система антикризового управління підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>.
7. Булович Т.В. Характеристика інструментів антикризового управління. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. Т. 3. № 4(157). С. 259–264.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник. К.: КНТЕУ, 2005. 824 с.
9. Пригуза П.Д., Пригуза А.П. Науково-практичний коментар Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у редакції з 18 січня 2013 року (доктринальне тлумачення норм права неплатоспроможності та статей 1-21). Херсон: ТДС, 2013. 304 с.
10. Гаврильченко О.В. Сучасні інструменти антикризового управління підприємством. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13155/1/Gavrilchenko.pdf>.
11. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: Альпина Паблишер, 2002. 287 с.
12. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования; науч. ред. Ю.П. Адлер; пер. с англ. М.: Стандарты и качество, 2003. 272 с.
13. Бобровська О.Ю. Методологічні засади використання технології бенчмаркінгу в стратегічному аналізі й прогнозуванні розвитку регіонів. *Проблеми економіки транспорту*. 2013. Вип. 5. С. 7–14.
14. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Контролінг підприємницької діяльності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 381–384.

15. Пустовіт Л.Є. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2012_53/files/ST53_38.pdf.
16. Хаммер М., Чампі Д. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі. СПб., 2000. 332 с.

Анотація. В статті освітлено кризове состояние підприємств машинобудівного комплексу України. Обоснована необхідність впровадження інструментів антикризового управління підприємствами машинобудівного комплексу. Існуючі інструменти антикризового управління підприємствами досліджені. Визначено інструменти антикризового управління, найбільш сприятливі для підприємств машинобудівного комплексу. Розкрито об'єктивні цінності інструментів антикризового управління.

Ключеві слова: антикризове управління, інструменти антикризового управління, бенчмаркінг, контролінг, досудебна санація, реструктуризація, реінжиніринг.

Summary. The article deals with the crisis situation of the enterprises of the machine-building complex of Ukraine. The necessity of introduction of tools of crisis management by enterprises of mechanical engineering is substantiated. The existing tools of crisis management of the enterprise are investigated. The tools of crisis management are the most favorable for the enterprises of mechanical engineering. Disclosed the objective values of anti crisis management tools.

Key words: anti-crisis management, anti crisis management tools, benchmarking, controlling, pre-trial sanation, restructuring, reengineering.

УДК 33.338.431

Скупейко В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівського університету бізнесу та права*

Skupeyko V. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
associate professor of department of account and taxation
Lviv University of Business and Law*

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

INSTITUTIONAL ASPECTS OF OPERATIONS AND COMPETITIVENESS MANAGEMENT IN AGRICULTURAL FIRMS

Анотація. У статті розглянуто інституційні особливості функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання. Визначено стратегічні напрями орієнтації сільськогосподарських підприємств щодо планування функціонування і розвитку агробізнесу. Розкрито спеціалізацію господарської діяльності в сільському господарстві із націленістю на аспект екологічно чистих та безпечних технологій. Визначено роль агрострахування. Окреслено інституційно-організаційний напрям формування особливостей забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інституційні особливості, якісні характеристики, сільськогосподарські підприємства, інституційно-організаційний напрям, рівні реалізації конкурентоспроможності, інструментарій конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Логічним виокремленням особливостей функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є бачення стратегічних перспектив їх розвитку. Аграрний устрій України є дискусійною науковою проблемою, яка пов'язана з недостатнім інституційним забезпеченням трансформаційних процесів, що мають місце в економічній системі держави, а також із низкою невдало проведених реформ, які, своєю чергою, не були реалізовані через відсутність принципових позицій у процесі інституційного проектування і, як наслідок, неефективний сценарій розвитку економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За результатами вивчення наукових праць А. Гайдуцького, О. Бере-

зіна, Д. Баркальцевої, П. Саблука, І. Костирка, А. Бурик, Н. Міценко та інших відомих учених-економістів, де аналізуються ключові аспекти і характеристики поступу підприємств сільського господарства [1–11], потрібно вказати, що до таких передусім належать: впровадження в практику нових технологій обробітку ґрунту та інших агротехнічних заходів, спрямованих на підвищення рівня родючості ґрунтів, техніко-технологічну модернізацію на основі впровадження інноваційних розробок, які дають змогу наростити виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції і підвищити її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках; розвиток органічного виробництва як основи для вирощування екологічно чистої сільськогосподарської продукції за сві-

товими стандартами; формування та ефективне використання інтелектуально-кадрового капіталу як ключового ресурсу сталого довгострокового і планомірного розвитку підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визнати, що в загальному зазначені напрями зростання ефективності характерні для більшості видів економічної діяльності, втім, у сільськогосподарському виробництві специфіка пов'язана з поєднанням раціонального використання земель, техніки, технологій, підготовки і використання кадрів, здатних ефективно управляти цими ресурсами і використовувати їх у сучасних умовах. В контексті тенденцій, які зараз характерні для сільськогосподарського виробництва в економічно розвинених державах, особливо важливим підґрунтям належної конкурентоспроможності є завдання становлення і нарощування виробничих потужностей органічного виробництва та вирощування екологічно чистої сільськогосподарської продукції, вдосконалення організаційно-економічних і технологічних умов виробництва, розвитку селекції та генетики як важливої передумови підвищення продуктивності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення поліпшення якісних характеристик вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно: вдосконалити систему техніко-технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту; впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки та реалізації продукції; здійснювати належний контроль над якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту; впроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти і гібриди сільськогосподарських культур та високопродуктивні породи, лінії і кроси тварин та птиці [1–3].

Велике значення у контексті стратегічної орієнтації на розвиток сільськогосподарських підприємств має еколого-економічна концепція розвитку і функціонування організаційно-правових структур із її фокусуванням над збільшенням виробництва і підвищенням якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки за дотримання санітарно-гігієнічних та екологічних умов безпеки продукції для задоволення потреб споживачів на продовольчих ринках за оптимальних витрат на її виробництво та ефективний розвиток підприємства у цілому.

Як уже зазначалося, у найбільш широкому та довгостроковому контексті конкурентоспроможність підприємства стосується ефективного стратегічного планування функціонування і розвитку бізнесу. Відповідно, за цією характеристикою сільськогосподарське виробництво та забезпечення його конкурентоспроможності також наділені специфікою і особливостями. Так, О. Березін та О. Плотник доводять, що стратегічні перспективи розвитку підприємств сільськогосподарства визначаються впровадженням нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини у рослинництві та тваринництві; поліпшенням породного складу тварин та використанням нових сортів рослин, більш продуктивних та стійких до хвороб і несприятливих природнокліматичних умов; застосуванням нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту; впровадженням екологічних інновацій, які дають можливість підвищити врожайність (продуктивність), мінімізувати втрати та забезпечити безпеку навколишнього середовища [4, с. 159].

Беззаперечно, тут враховано спеціалізацію господарської діяльності в сільському господарстві. Водночас вельми цікавим видається аспект екологічно чистих та

безпечних технологій. По-перше, у міру повної гармонізації законодавства України та ЄС в частині використання земель та екології все більше вдосконалюватиметься інституційно-правовий базис у цій сфері, і підприємства змушені будуть враховувати цей аспект. По-друге, стратегічно визначаючи перспективи власної конкурентоспроможності, суб'єкти господарювання, які зорієнтовані на зміцнення власних конкурентних позицій і стає довгострокове функціонування, мають самостійно здійснювати відповідні зміни і впроваджувати екологічні технології [5].

Більше того, конкурентоспроможне сільськогосподарське підприємство – це не ізольований від суспільного середовища суб'єкт, який у закритих умовах створює і просуває на ринок продукцію, а активний учасник і регулятор того, що відбувається у його зовнішньому (і не лише економічному) середовищі. Такі підприємства мають брати активну участь у модернізації інституційно-правових засад функціонування сільського господарства та розвитку сільських територій, лобювати такі рішення і слідувати їх упровадженню. Інколи це може суперечити власним комерційним інтересам щодо швидкого збагачення, але в стратегічному плані це шлях до суспільного визнання, поліпшення соціальної та інвестиційної привабливості, налагодження державно-приватного партнерства і виступу надійним партнером держави в реалізації економічних програм та розвитку сільських територій [6].

Потрібно додати, що такий стратегічний вектор розвитку і зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства якісно доповнюється в інституційно-організаційному аспекті шляхом створення підприємствами власних інституцій або ж участі в громадських, асоціативних інституціях з розвитку і підвищення ефективності АПК. Як зазначають І. Костирко та А. Бурак, така робота має вестися як у зазначеному напрямі, так і шляхом активного розвитку відносин кооперації та інтеграції підприємств (особливо малого аграрного бізнесу) сільського господарства, що є запорукою посилення їх конкурентних позицій на ринку сільськогосподарської продукції [7, с. 114–127].

У дослідженні [8, с. 173] особлива увага приділяється такому функціональному напрямку забезпечення стратегічного розвитку підприємств сільського господарства, як маркетинг, зокрема його інформаційно-аналітичному складнику; пропонується до впровадження тристороння система маркетингово-інформаційного забезпечення (утворена з-поміж державної консультативної служби, маркетингового міжгосподарського кооперативу та маркетингового підрозділу в організаційній структурі підприємства). Автори наголошують на тому, що за такої організаційної надбудови підприємства сільського господарства мають змогу подолати одну з найбільших перешкод їх розвитку – т. зв. інформаційний вакуум, характерний саме для цього виду економічної діяльності.

Хоча такі висновки й дискусійні, в них міститься і раціональне зерно. Йдеться про досягнення значно вищої ефективності діяльності та формування перспектив розвитку за умови участі сільськогосподарських підприємств у агропромислових кластерах, локальних інтегрованих системах та іншого роду виробничо-торговельних об'єднаннях. Над доведенням таких висновків працювало багато науковців, але найбільш обґрунтовані висновки находимо у дослідженнях Н. Міценко, на переконання якої участь підприємств у локальних інтегрованих виробничо-торговельних системах є об'єктивною необхідністю (саме в контексті поліпшення їх ринкових конкурентних позицій), оскільки поліпшує потенціал спільного інвестування, забезпечує синергетичний

ефект від співпраці за рахунок економії на масштабах, збільшення обсягів господарської діяльності, оптимізацію витрат і пришвидшення товароруку, більш системне й якісне управління на всіх етапах виробничо-технологічного процесу [9, с. 341–342]. Така політика сприятлива й у контексті зміцнення економічної безпеки бізнесу, адже поліпшує доступність до ресурсів та ринків, забезпечує диверсифікацію діяльності та формування передумов для подальшого розширеного відтворення і розвитку.

Звернімо увагу на те, що окреме важливе місце в частині інституційно-організаційного напрямку формування особливостей забезпечення конкурентоспроможності займає організація процесу формування належного ресурсного забезпечення, а також забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. У цьому контексті велике теоретико-прикладне значення доречно відвести дослідженням О. Гудзя, де науковець визначає такі особливості за зазначеним напрямком: державне кредитне і страхове субсидування сільськогосподарського виробництва; страхування ризиків сільського господарства; поліпшення системи управління внутрішнім фінансово-ресурсним забезпеченням (шляхом планування і внутрішнього контролю, впровадження критичних нормативів, балансування фінансових та ресурсних потоків, впровадження системи ризик-менеджменту розрахунків і платежів) [10, с. 24–32].

Потрібно наголосити: досвідом держав із високорозвиненим АПК доведено, що саме якість і спроможність системи страхування, а також розвиненість системи фінансових фондів підтримки сільськогосподарського виробництва та реалізації його експортного потенціалу є особливо важливими завданнями та значною мірою дають змогу забезпечити конкурентоспроможність підприємств цього виду економічної діяльності. Визначальною також є й залежність від наявності та участі у фондах фінансової підтримки, агрострахування, якісного внутрішнього бюджетування і ризик-менеджменту сільськогосподарських підприємств.

В економічній літературі, де обґрунтовуються стратегічні пріоритети розвитку підприємств сільського господарства, а також засоби їх досягнення, значною мірою увага приділяється такому аспекту, як моделювання оптимальних співвідношень із-поміж структури посіву земельних угідь, що особливо важливо для великотоварних сільськогосподарських підприємств. Йдеться, зокрема, про високу залежність надання переваги під час виділення відповідних площ угідь під вирощування тих чи інших сільськогосподарських культур. Наприклад, це й прогнозовані у найближчі роки природно-кліматичні умови, й очікувані обсяги виробництва та пропозицій на внутрішньому і на зовнішньому ринках аналогічної продукції, й кон'юнктурні коливання, й забезпеченість підприємств відповідним кадровим і ресурсним потенціалом, й біологічний фактор, й особливості державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції та тенденції його зміни та ін.

Відповідно, низка досліджень із проблем ефективного функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств присвячена безпосередньо такого роду питанням. Так, у праці [11, с. 181–182] науковцями обґрунтовуються принципи положення економіко-математичної моделі оптимізації вироб-

Таблиця 1

| Напрями формування особливостей | Інституційні особливості забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств | | | | Соціально-інтерфейсний | Стратегічно-управлінський |
|---------------------------------|---|--|--|--|---|---------------------------|
| | Виробничо-технологічний та маркетинговий | Рівні реалізації конкурентоспроможності та фінансово-економічний | Ресурсно-інвестиційний | Рівні реалізації конкурентоспроможності | | |
| Інституційно-правовий | Враховання вимог продовольчої безпеки держави та її територій під час формування асортиментно-якісної структури виробництва і збуту продукції | Висока залежність від організаційно-правових засад функціонування ринку землі, права власності та земельних відносин | Висока залежність від організаційно-правових засад функціонування ринку землі, права власності та земельних відносин | Необхідність здійснення природо-захисних заходів, рекультивациі земель, використання екологобезпечних технологій | Впровадження екологічних інновацій, участь у модернізації інституційно-правових засад функціонування галузі та розвитку сільських територій | |
| Інституційно-організаційний | Необхідність повнішої інтеграції в організаційні системи постачання, логістики та розподілу продукції, маркетингу і дистрибуції | Залежність від фондів фінансової підтримки, агрострахування, якісного внутрішнього бюджетування і ризик-менеджменту | Залежність від фондів фінансової підтримки, агрострахування, якісного внутрішнього бюджетування і ризик-менеджменту | Важливість участі в громадських, асоціативних інституціях із розвитку і підвищення ефективності АПК | Диференціація політики забезпечення конкурентоспроможності у просторово-територіальному вимірі | |
| Інституційно-інфраструктурний | Залежність від розвитку виробничої, заготівельної, переробної інфраструктури та відповідних технологій | Значна зорієнтованість на збут продукції у великих обсягах через біржову торгівлю | Значна зорієнтованість на збут продукції у великих обсягах через біржову торгівлю | Взаємний вплив функціонування підприємств та становлення і розвитку інфраструктури сільських територій | Залежність від інтеграції з переробним комплексом, розвитку міжгалузєвого співробітництва | |
| Виробничо-технологічний | Чітке бюджетування й оптимізація витрат у зв'язку з тривалістю виробничого циклу та високою витратомісткістю виробництва | Наявність достатніх якісних земельних ресурсів, природно-кліматичних умов | Наявність достатніх якісних земельних ресурсів, природно-кліматичних умов | Враховання земельних, біологічних, природно-ресурсних, інфраструктурних та ін. обмежень | Підвищення ефективності шляхом участі в агропро-мислових кластерах, локальних інтегрованих системах | |
| Господарський | Рациональність організації та спеціалізації сільськогосподарського виробництва | Висока залежність від автоматизації виробничих процесів із застосуванням цифрових технологій | Висока залежність від автоматизації виробничих процесів із застосуванням цифрових технологій | Враховання параметрів соціальної ефективності як внеску в розвиток сільських територій | Випереджаюча генетика та селекція, збільшення масштабів органічного виробництва | |

Джерело: авторська розробка

ничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств, що слід уважати актуальним і специфічним у контексті функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства, адже на відміну від, наприклад, промисловості, у сільському господарстві обмежувальним чинником є не лише виробничі потужності, а й площі використовуваних земельних ресурсів. Хоча можна додати й інші обмеження: регулюючу державну політику, біологічний фактор, розвиток інфраструктури, зовнішні, у т. ч. ринкові, обмеження.

У табл. 1 нами окреслено напрями формування інституційних особливостей конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з урахуванням рівнів реалізації їх конкурентоспроможності.

У табл. 1 узагальнено вище охарактеризовані концептуальні особливості функціонування та управління сільськогосподарськими підприємствами, які доцільно враховувати під час формування і реалізації політики управління їх конкурентоспроможністю.

Висновки. Отже, у межах визначення інституційних особливостей забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств виникає також потреба у розумінні відповідного інструментарію, а також принципів положень, із використанням та дотриманням яких можна буде досягти планових результатів у сфері забезпечення конкурентоспроможності сільського господарських підприємств. Ідентифікація таких положень є предметом наших подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України: монографія. К.: Нора-Друк, 2004. 156 с.
2. Канінський М.П. Підвищення конкурентоспроможності продукції овочівництва: монографія. К.: ІАЕ 2005. С. 223.
3. Основи аграрного підприємництва: монографія / За ред. М.Й. Маліка. К.: Інститут аграрної економіки, 2000. 582 с.
4. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
5. Буркальцева Д.Д. Суб'єктно-інституційне забезпечення економічної безпеки держави. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». 2012. Вип. II(46). С. 121–127.
6. Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: збірник матеріалів 13-х річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (20–21 червня 2011 р.). К.: ННЦ ІАЕ, 2011. С. 5–38.
7. Костирко І.Г., Бурак А.І. Кооперація та інтеграція малих підприємств аграрної сфери: теорія, методика, практика: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2013. 192 с.
8. Бурик А.Ф., Харенко А.О. Ефективність функціонування та перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні: монографія. Умань: УНУ, 2009. 286 с.
9. Міценко Н.Г. Інтегровані системи підприємств і організацій споживчої кооперації: теоретичні засади та перспективи розвитку: монографія. Львів: ЛКА, 2014. 414 с.
10. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
11. Бродський Ю.Б., Данкевич В.С. Економіко-математична модель оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств. Вісник ЖДТУ. 2011. № 1(55). С. 180–183.
12. Лихолат С.М. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. Науковий вісник НЛТУ України. 2005. Вип. 15(2005). С. 311–314.

Анотація. В статті розглянуті інституційні особливості функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах ведення господарства. Визначені стратегічні напрями орієнтації сільськогосподарських підприємств щодо планування функціонування та розвитку агробізнесу. Розкрито спеціалізацію господарської діяльності в сільському господарстві з нацеленістю на аспект екологічно чистих і безпечних технологій. Визначено роль агрострахування. Очерчено інституційно-організаційне напрямлення формування особливостей забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключевые слова: інституціональні особливості, якісні характеристики, сільськогосподарські підприємства, інституційно-організаційне напрямлення, рівні реалізації конкурентоспроможності, інструментарій конкурентоспроможності.

Summary. The article explores institutional aspects of functioning and competitiveness management in agricultural companies nowadays. The author specified the most important strategic directions for evolving agricultural enterprises. One of the sections explains the meaning of specialization in agriculture, focusing on environmentally friendly and safe technologies. The paper states the importance of agricultural insurance. The article outlines the organizational direction for the development of institutional aspects.

Key words: institutional aspects, qualitative characteristics, agricultural firms, organizational direction, levels of competitiveness maintenance, competitiveness tools.

Сотниченко В. М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій (м. Київ)

Sotnychenko V. M.
Candidate of pedagogical Sciences,
Associate Professor, Professor of the
Department of management
State University of telecommunications (Kyiv)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF ADAPTIVE SYSTEM TO PROTECT THE ECONOMIC SECURITY OF A TELECOM COMPANY

Анотація. У статті розглянуто організаційно-методологічні засади адаптивної системи захисту економічної безпеки. Урізноманітнення загроз потребує нового підходу до захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства. Запропоновано організаційну структуру з трьох контурів: детекторного, ідентифікаційного та адаптивного. Така структура дає змогу працювати із загрозами більш організовано і по етапах. Кожен контур виконує свою функцію. Детекторний контур виявляє загрозу. Ідентифікаційний – визначає зміст, характер загрози та її спрямування. Адаптивний контур завершує роботу із загрозою.

Ключові слова: адаптивна система захисту, ризику, економічна безпека, розмірність загроз, цифровізація суспільства, трансформація, людський ресурс, технології, програмно-апаратне забезпечення.

Постановка проблеми. Актуальність питання щодо забезпечення надійного захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства зумовлена тим, що саме з безпечного функціонування підприємства починає вибудовуватися система економічної безпеки телекомунікаційної галузі, народногосподарського комплексу країни і держави у цілому.

Успішно й якісно вирішити завдання забезпечення надійного захисту економічних інтересів телекомунікаційного підприємства неможливо без створення системи управління ризиками. Головним функціональним призначенням такої системи повинна бути здатність:

- оперативно реагувати на структурно-організаційні, змістові та якісні зміни середовища функціонування;
- протидіяти внутрішнім та зовнішнім факторам деструктивного впливу на результати діяльності підприємства;
- відтворювати ресурси життєдіяльності;
- здійснювати саморегулювання;
- зберігати тривалий час здатність до продуктивної діяльності в несприятливих умовах функціонування тощо.

У складних умовах сьогодення суб'єкти господарювання намагаються вирішувати питання захисту власних економічних інтересів за допомогою традиційних прийомів, методів та підходів. Багатократне застосування одного й того ж арсеналу сприяє створенню стереотипу, який використовується недоброчесними конкурентами, партнерами і, зрештою, зловмисниками.

Стереотип господарської поведінки дає їм змогу побудувати модель механізму несанкціонованого доступу до ресурсів підприємства, його фондів, активів для їх привласнення у злочинний спосіб. Через це реально постає потреба в пошуку та впровадженні таких менеджерських рішень, які б максимально повно й ефективно давали змогу прогнозувати розвиток телекомунікаційних підприємств на майбутнє, визначати та управляти тими ризи-

ками, які створюють реальну загрозу для економічної безпеки підприємства. Сьогодні стан справ на українських телекомунікаційних підприємствах такий, що єдиного підходу до забезпечення економічної безпеки немає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплекс телекомунікаційних підприємств України за видами діяльності, характером надання послуг і технологіями виробництва має досить широкий спектр. Це не лише послуги мобільного та фіксованого зв'язку, Інтернету, передачі інформації, навігації, геолокації тощо. Є ще тисячі телекомунікаційних підприємств, які займаються виробленням програмно-апаратного продукту, виготовленням і технічним обслуговуванням магістрального обладнання, технічним супроводженням і профілактикою ІТ-інфраструктур підприємств. Через це і завдання підготовки єдиних рекомендацій до створення такої системи захисту для всіх телекомунікаційних підприємств представляється надзвичайно складним. Кожне окреме підприємство працює за своєю унікальною системою й у вирішенні проблеми економічної безпеки потребує індивідуального підходу.

Проблеми забезпечення економічної безпеки, а також залежність економічної безпеки від низки зовнішніх і внутрішніх факторів представлені у роботах Л.В. Абалкіна, А.А. Беспалька, В.Ф. Гапоненка, О.А. Груніна, С.О. Груніна, В.М. Єсіпова, А.Р. Ілларіонова, В.О. Карачаровського, А.В. Козаченка, В.І. Мунтіяна, В.П. Пономарьова, А.Н. Ляшенко та ін.

Визначення природи та параметрів ризиків як основи у формуванні загроз для економічної безпеки присвячено роботи Дж.М. Кейнса, О. Моргенштейна, Ф. Найта, Дж. фон Неймана. Чимало уваги було приділено й питанням прогнозування ризиків та способів управління ними в роботах таких авторів, як Р.М. Качалова, Е.Е. Куликова, А.В. Романюк, В.Ю. Харчук.

Дослідження проблеми управління ризиками, у тому числі підприємств та організацій, відображені в роботах

В.Т. Балабанова, І.В. Домінова, В.А. Москвіна, С.А. Корезина, В.С. Романова, Р.Г. Сніщенко. Концептуалізація принципів управління ризиками підприємства як інструменту в системі забезпечення його економічної безпеки отримала відображення у порівняно невеликій кількості наукових праць. У сучасній економічній науці представлені фундаментальні роботи у сфері теорії управління ризиками підприємств, описового інструментарію управління фінансовими ризиками в контексті фінансового менеджменту та методів економіко-математичного моделювання. Так, у роботах А.С. Кошечкіна, Е.Е. Куликової, Т.Б. Кузенко, А.А. Лобанова, В.М. Гранатурова, В.О. Шевчук, С.А. Філіна, О.С. Циганової розглядаються методи і способи управління ризиками в системі ризик-менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тим не менше, є фактори, механізми, цілі, завдання, принципи і технології, що об'єднують на єдиній платформі всі телекомунікаційні підприємства незалежно від характеру та виду їх діяльності. В основі діяльності всіх телекомунікаційних підприємств є об'єднуючі цілі, завдання і принципи. Щодо об'єднуючих цілей, то вони розглядаються через призму завдань цифровізації суспільства, переходу до цифрової економіки. Кожен елемент цієї системи як результат продуктивної діяльності кожного окремого телекомунікаційного підприємства являє собою втілення і реалізацію на матеріальному, технологічному рівнях цих цілей і завдань.

Кожний вид усвідомленої і технологічно розробленої продуктивної діяльності має своє «дерево цілей». «Вирощено» це «дерево» на основі одного з головних наукових принципів – принципу збереження розмірності. Кожне телекомунікаційне підприємство залежно від характеру та виду діяльності має свої унікальні параметри її кінцевих результатів. Підприємство, що виготовляє антенні пристрої, має свої параметри, оператори зв'язку – свої унікальні параметри, телекомунікаційні підприємства з виготовлення устаткування – свої, підприємства сервісного обслуговування – свої. Всі ці параметри мають свою специфічну й унікальну розмірність. І ставити їх в один ряд за ознаками розмірності не можна, у них різні системи виміру.

Строго слідуючи принципу розмірності, можна розробити і побудувати свою однорозмірну систему захисту економічної безпеки кожного окремого телекомунікаційного підприємства або групи споріднених за видами діяльності підприємств. І це не суперечить основному завданню – створенню системи захисту економічної безпеки кожного окремого телекомунікаційного підприємства. А виходячи з того, що всі підприємства в межах галузі зведені в систему на основі єдиної магістральної мети – цифровізації суспільства і забезпечення переходу до цифрової економіки, – повинна бути й єдина система захисту економічної безпеки, де всі б різнорозмірні параметри результатів їхньої діяльності гармонічно і безконфліктно поєднувалися.

Для того щоб максимально ефективно вирішити завдання розроблення основ і створення такої системи захисту економічної безпеки всіх телекомунікаційних підприємств незалежно від характеру і виду їх діяльності, необхідно визначити такі фактори впливу, які б для всіх названих підприємств мали рівносильне значення.

Мета статті полягає у спробі визначити основні організаційно-методологічні підходи до створення адаптивної системи захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішенням цих завдань науковці і практики займаються не один

рік і вже мають певні науково-практичні напрацювання. Найбільш близьким напрямом дослідження в контексті зазначеного завдання є науковий пошук у плані встановлення залежності економічної безпеки від зовнішніх та внутрішніх факторів. Очевидно, що фактори впливу априорі не можуть бути проігноровані підприємством, мова може йти тільки про силу такого впливу та наслідки; про те, на які вузли та механізми бізнес-процесів впливають ці фактори. Фактори впливу, за великим рахунком, не залишаються поза увагою будь-якого об'єкту господарювання, які об'єднані магістральною метою загальнодержавного характеру, оскільки вони породжують ризики для діяльності підприємства [1, с. 69–75]. Ризики, народжувані зовнішніми і внутрішніми факторами впливу, будуть різнитися між собою за такими знаковими параметрами:

- векторною спрямованістю;
- ймовірністю і силою впливу;
- рівнем актуальності у часі і просторі;
- здатністю до трансформації.

На сучасному етапі модернізації системи управління бізнес-процесами відбувається перехід від системи надзору та контролю до системи управління ризиками. І тому питання створення ефективно діючої системи управління ризиками є актуальним і для телекомунікаційних підприємств у тому числі.

Більш повно визначити сутність економічної безпеки телекомунікаційного підприємства можна з позицій її багатомірності. Це означає, що з погляду даного підходу економічна безпека складається з безлічі елементів і структурних зв'язків, що мають нелінійний характер. Маються на увазі фактори економічної безпеки, а саме: система управління підприємством; система управління потоками інформації та її захисту; інноваційна діяльність; управління персоналом; фінансові та інвестиційні потоки; екологічна, соціальна та політична ситуація в конкретному регіоні та в країні у цілому [2, с. 117–124; 3, с. 63–69]. Список можна продовжувати за більш докладного вивчення проблеми. Очевидним у цьому аспекті розгляду питання є те, що перераховані фактори для системи захисту економічної безпеки є одночасно й об'єктами захисту, й напрямками впливу ризиків.

Максимально результативно за такого підходу буде працювати адаптивна система захисту економічної безпеки. У цьому плані на основі спостережень за еволюцією біосистем можна робити очевидний висновок про те, що вони зберігали життєздатність і розвивалися завдяки тому, що швидко адаптувалися до змін середовища, в якому перебували. Відсутність адаптивної властивості неминуче призвела б до їх знищення.

Середовище, в якому працюють телекомунікаційні підприємства, є складним утворенням і постійно змінюється в різних площинах своєї структури: соціальній, політичній, економічній, екологічній, технологічній, політичній (рис. 1). Окрім того, самі підприємства постійно змінюються. А залежно від видів і профілю діяльності зміни також мають свій специфічний характер, природу, властивості та параметри. Отже, система захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства повинна мати у своїй основі адаптивну структуру, здатну максимально адекватно реагувати на виклики середовища незалежно від їх розмірності, природи і характеру.

Здебільшого дослідники розглядають лише один аспект взаємодії підприємства з оточуючим середовищем. Звідси й позиція, що зовнішнє середовище впливає на роботу підприємства і потенційно несе в собі загрозу для його економічної безпеки. Виходячи із цього, розробляються підходи, принципи, прийоми, методи і техно-

логії захисту від потенційно можливих негативних впливів оточення на роботу підприємства. Зазвичай моделі захисту економічної безпеки вибудовуються конструктивно в межах технологічної і організаційної моделі безпосередньо підприємства. А розглядати питання захисту економічної безпеки на прикладі телекомунікаційного підприємства – це й сучасно, й перспективно, оскільки за цифровою економікою майбутнє. І в принципі в такому підході концептуальної помилки немає.

Технологічний ресурс телекомунікаційної галузі на сучасному етапі розвинутий настільки, що без перебільшення можна говорити про те, що телекомунікаційні підприємства активно впливають на формування оточуючого середовища [4, с. 81–88]. Каналів впливів достатньо для того, щоб змінювати характеристики і параметри оточення. Окреслимо лише деякі з них:

– часові характеристики суб'єкт-об'єктної взаємодії: сучасні продукти діяльності телекомунікаційних підприємств суттєво зменшили час на вирішення життєвих питань;

– просторові характеристики: все більш доступними стають різні сфери життєдіяльності людини, суспільства і держави, що значно збільшує можливості і варіанти організації продуктивної взаємодії на різних рівнях;

– енергозатратність: телекомунікаційні підприємства результатами своєї діяльності дають змогу значно скоротити обсяги енергозатрат на вирішення питань продуктивної взаємодії на особистому рівні, суспільному, державному і міждержавному;

– продуктивність: завдяки прогресивному розвитку і масштабному втіленню в життя інформаційно-телекомунікаційних технологій збільшується маса суспільно-корисного продукту, виробленого за одиницю часу.

Це лише деякі аспекти через які можна розглядати вплив результатів продуктивної діяльності телекомунікаційного підприємства на оточуюче середовище. Звичайно, що воно змінюється, і ці зміни, своєю чергою, впливають на функціонування телекомунікаційного підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що розглядати проблему захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства треба з урахуванням активної взаємодії підприємства з оточуючим середовищем. При цьому теле-

комунікаційне підприємство не лише впливає на середовище, а й помітно його змінює. Тобто своєю діяльністю телекомунікаційне підприємство бере безпосередню участь у формуванні зовнішніх факторів впливу на себе, у продукуванні ризиків.

Задається питання: чи може телекомунікаційне підприємство через результати власної діяльності впливати на рівень захищеності своєї економічної безпеки? Така можливість не виключається, оскільки на результати своєї продуктивної діяльності, які можна розглядати як провокативні виклики, підприємство логічно і законірно отримує відповіді від оточуючого середовища. Оточуюче середовище треба сприймати й оцінювати як систему з усіма властивостями і належними їй параметрами і характеристиками. Система завжди реагує на зовнішні виклики. Реагує адекватно. Тобто які виклики, такі й відповіді. Багато в чому загрози економічній безпеці телекомунікаційного підприємства – це закономірний продукт діяльності самого підприємства.

Якщо розглядати характер і результати діяльності телекомунікаційного підприємства з погляду прогресу, то вона заслуговує тільки на позитивну оцінку. Якщо ж розглядати готовність українського суспільства до сприйняття нових умов існування і життєдіяльності в рамках нової прогресивної моделі з відповідними моральними принципами, то схвальну оцінку дати важко.

Дисонанс між телекомунікаційним прогресом і неготовністю українського суспільства до сприйняття «комфорту і затишку» цифрового життя й є головною причиною проблеми, пов'язаної з економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Тепер щодо можливих варіантів вирішення проблемного поки ще питання щодо захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства. Напрошуються два варіанти.

Перший. Підприємствам телекомунікації працювати на рівні готовності українського суспільства до адекватного і безконфліктного сприйняття його результатів і перспектив розвитку на шляху цифровізації з усіма наслідками. У такому разі рівень провокативності викликів буде нівелюватися на рівні готовності суспільства безконфліктно сприймати результати діяльності підприємства. І

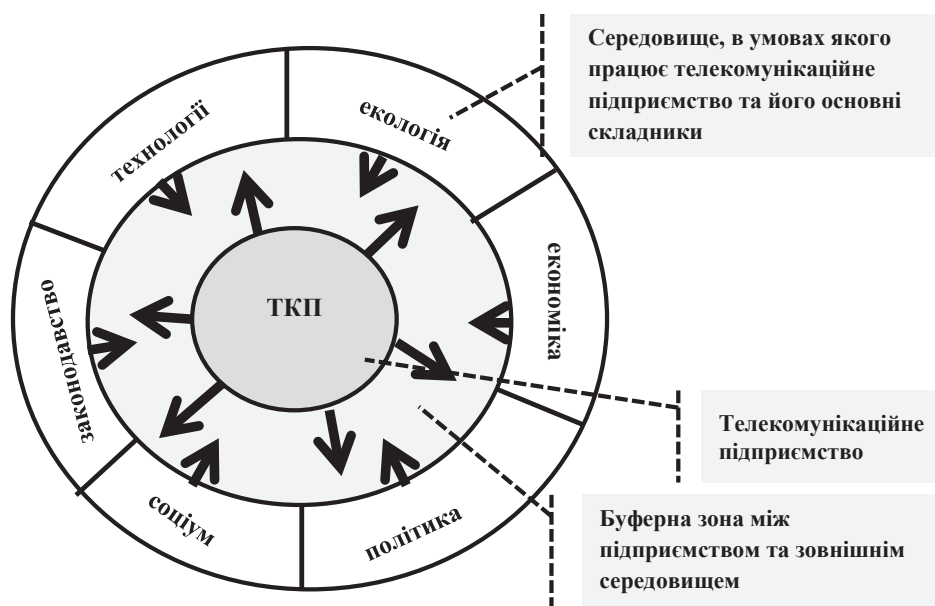


Рис. 1. Схема взаємодії телекомунікаційного підприємства із зовнішнім середовищем

реакції-відповіді з боку суспільства не будуть загрожувати економічній безпеці підприємства. Але тоді треба мати на увазі, що ми так і не зможемо інтегруватися у світову економіку на паритетних засадах, у нас і так із цим сьогодні багато проблем.

Другий варіант. Орієнтуватися не на рівень готовності суспільства до сприйняття інформаційно-телекомунікаційного прогресу, а включити програму тотальної підготовки суспільства до інформаційного прориву, передусім через реформування змісту освіти. Вважати неприпустимим, коли учні, студенти, слухачі володіють «цифрою» краще за вчителів, викладачів, професорів. Унеможливити займати ключові посади у сфері державного управління для тих людей, які на високому рівні не володіють інформаційно-телекомунікаційними технологіями. Це необхідно робити, незважаючи на очевидні втрати на першому етапі, інакше ми відстанемо назавжди [5, с. 30–35].

Українська інформаційно-телекомунікаційна система перебуває у стані конфлікту з європейським цифровим світом, який суттєво випереджає нас за рівнем технологічної готовності, а це означає, що українська економіка за таких обставин не тільки не буде розвиватися, а й постійно втрачатиме. Прикладів тому достатньо. Остання вірусна атака у червні 2017 р. показала, що найбільших утрат через це зазнала Україна: майже 75% від утрат усіх країн світу, що постраждали від цієї вірусної атаки. Цифра просто катастрофічна.

Тепер до питання про модель адаптивної системи захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства. Між телекомунікаційним підприємством і середовищем, в якому воно перебуває, є зона, яку можна назвати буферною. У межах цієї зони відбувається контактна взаємодія двох сигнальних систем – підприємства й оточення. Підприємство як підсистема більш крупної системи на рівні державного масштабу не може функціонувати без контактів і зв'язків із системою, до складу якої воно входить. Характер взаємодії системи і підсистеми має особливості, зумовлені принципом ієрархічності, за яким система організована. З боку держави і суспільства є вимоги до підприємства, а з боку підприємства – результат його продуктивної діяльності та власне бачення характеру взаємодії й ролі самого підприємства у вирішенні завдань як тактичного, так і стратегічного масштабу.

Ці взаємодії в буферній зоні мають конфліктний характер. Це зумовлено багатьма причинами, серед яких можна назвати:

- домінуючий характер ставлення держави і суспільства до суб'єкта господарювання – телекомунікаційного підприємства;
- намагання підприємства мати власну позицію щодо власних виробничих, технологічних та організаційних можливостей;
- намагання державної системи втручатися у справи підприємства, контролювати бізнес-процеси і, за можливості, керувати ними;
- створення підприємством системи захисту конфіденційної інформації як від недобросовісних конкурентів, так і від органів державної влади;
- намагання держави контролювати фінансові потоки підприємства;
- прагнення підприємства до збільшення самостійності у вирішенні питань власного стратегічного розвитку й організації продуктивної взаємодії з іншими суб'єктами господарювання як у рамках народногосподарського комплексу країни, так і за її межами.

Буферна зона – це простір, де передусім повинні вирі-

шуватися питання організації конструктивної взаємодії між потенційними учасниками, зацікавленими сторонами. Це зона, де мають узгоджуватися протиріччя, вирішуватися спірні питання, вибудовуватися позиції, формуватися відносини. І, зрештою, це середовище, в якому формується система ризиків. І, напевно, не треба чекати, коли ці ризики, умовно кажучи, перетнуть усі можливі кордони телекомунікаційного підприємства і почнуть розвиватися й діяти на його території.

Скорочення дистанції між системою ризиків і потенційними об'єктами та предметами їх умотивованої уваги не сприяє підвищенню рівня економічної безпеки підприємства. Це призведе до того, що потенційні загрози реалізовуватимуть свій деструктивний для підприємства ресурс швидше і втрати будуть більшими. А тому логічно було б зробити висновок про те, що систему захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства треба вибудовувати у буферній зоні.

Сучасна ж практика створення системи захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства побудована на тому, що все це розробляється і функціонує на базі самого підприємства й у межах його життєвого простору. І система захисту починає діяти, коли виникає загроза, і починає вже діяти в межах цього простору. У світовій практиці є два популярних підходи до вирішення питань захисту економічної безпеки: реагування за фактом виникнення загрози і створення системи захисту завчасно. Перший підхід менш затратний, але більш ризикований, бо в разі потужної атаки можна втратити все. Хоча ризик може виправдатися й тим, що підприємство не буде піддано загрозам і все обійдеться, а до того часу можна чимало заробити. А якщо й буде напад, то ймовірні втрати можна компенсувати отриманими до цього доходами.

Другий підхід – це створення постійно діючої системи захисту економічної безпеки підприємства. Це значно дорожче за перший підхід, але несе в собі певні гарантії відносно безпечного функціонування телекомунікаційного підприємства.

Враховуючи різновимірність і природну неоднорідність параметрів факторів впливу на телекомунікаційні підприємства, виходимо на необхідність побудови особливої системи захисту економічної безпеки. Безумовно, завдання представляється зрозумілим і достатньо доступним для виконання, коли природа і вимірність загроз знаходяться в одній площині, в одній системі координат. Реально картина доволі складна і тенденції до її подальшого ускладнення чим далі посилюються разом з ускладненням та урізноманітненням світу, особливо що стосується його технологічного складника. Сподівання на те, що далі буде простіше вирішувати питання захисту економічної безпеки, не мають жодної перспективи. Зростаючи темпи цифровізації світу, масштаби поширення технологій Інтернету речей – це грандіозні виклики часу, відповідями на які вже є і зростають далі адекватні відповіді світу і людства у цілому у вигляді різноманітних за властивостями і потенційними можливостями системи ризиків.

Ризик – це економічна категорія і потенційно являє собою подію, яка може відбутися або не відбутися. Може призвести до отримання прибутку рівно як до втрат. Може не дати жодного результату – нульовий ризик. Ризиком можна управляти, але для цього необхідно знати, як і чим на нього впливати, щоб максимально повно спрогнозувати настання ризикової події, а вже потім приймати рішення по ньому для зниження ступеня ризикованості й отримати максимально вигідний для підприємства результат [6, с. 21–24; 7, с. 7–8].

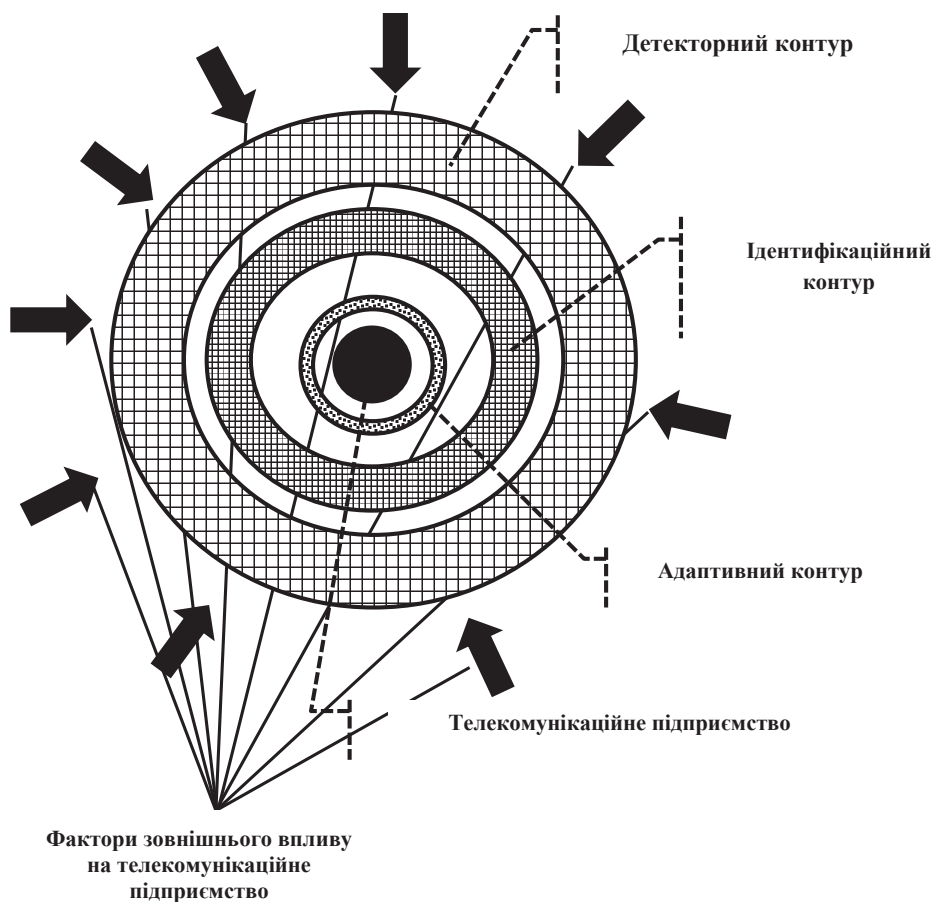


Рис. 2. Схема організації адаптивної системи захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства

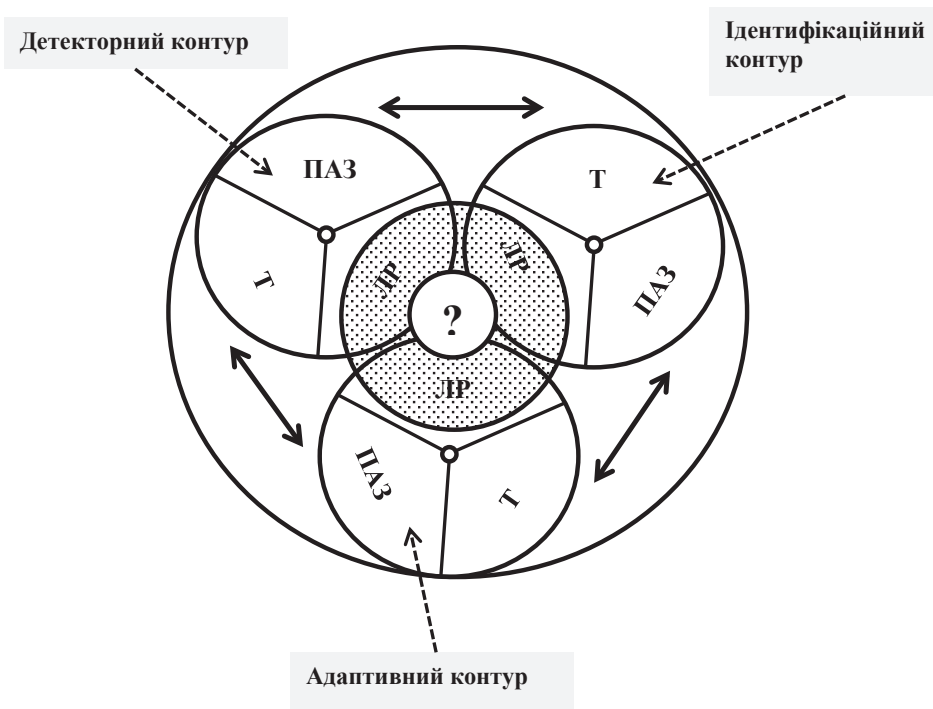


Рис. 3. Схема взаємодії між структурними складниками системи адаптивного захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства: ЛР – людські ресурси, ПАЗ – програмно-апаратне забезпечення, Т – технології

Окрім того, що ризиками треба вміти ефективно управляти, необхідно ще знаходити технологічні рішення адаптації телекомунікаційних підприємств до нових умов функціонування. І, напевно, першочерговим є завдання створення системи захисту.

Очевидно, що найбільш надійною, адекватною й ефективною системою захисту в сучасних умовах і на перспективу може бути система адаптивна (рис. 2). Як підказує практика захисту економічної безпеки від ризикових дій із негативними наслідками і втратами, адаптивна система повинна мати три контури:

- детекторний;
- ідентифікаційний;
- адаптивний.

Названі контури являють собою систему з різномірних і різновимірних елементів, а саме: людського ресурсу, програмно-апаратного забезпечення і технологій (рис. 3).

Кожен з елементів виконує притаманний лише йому комплекс функцій. У кожному з трьох контурів людський ресурс виконує соціальну ціннісно-орієнтовану функцію, необхідність реалізації якої зумовлена політико-правовим складником економічної безпеки телекомунікаційного підприємства. Цій функції притаманні суб'єктивні відтінки як результат суспільної реакції на динаміку змін системи соціальних цінностей і запитів, вимог та потреб, з урахуванням яких будуть формуватися управлінські рішення, команди та алгоритми соціальної поведінки. Отримати максимально, втратити мінімально: забезпечення реалізації такої установки є головним завданням системи адаптивного захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства.

Практика в напрямі захисту економічної безпеки підприємства доводить, що реальних результатів можна досягти, коли вся система захисту консолідована на рівні організації ресурсної взаємодії.

Перший і найважливіший рівень такої організації – це людські ресурси. Це саме той капітал, який являє собою концептуальну основу адаптивної системи захисту і потребує найбільших вкладень. Недоліки на цьому рівні організації ресурсної взаємодії негативно позначаються на результатах функціонування усєї системи. Символічний знак запитання на схемі вказує на те, що ціннісна основа організації взаємодії на рівні людського ресурсу є категорію динамічною і може змінюватися під впливом будь-яких обставин. Відповідно будуть змінюватися і технології, й інструмент їх реалізації – програмно-апаратне забезпечення. Саме цим пояснюються технологічні та інструментальні відмінності в організації життєдіяльності в різних цивілізаційних осередках.

Другий рівень організації ресурсної взаємодії – це взаємозв'язок між програмно-апаратним забезпеченням і технологіями. Технології відіграють домінуючу, активну роль. Поява нової технології потребує програмно-апаратної модернізації.

Отже, на першому рівні організації знаходиться людський ресурс, де формуються потреби, вимоги і прагнення до отримання життєво необхідного продукту. Пошуки шляхів і способів вирішення цього завдання призводять до народження нових технологій. Нові технології, своєю чергою, потребують програмно-апаратного забезпечення, здатного максимально повно реалізувати технологічний ресурс.

Висновки. Актуальність проблеми забезпечення рівня економічної безпеки телекомунікаційного підприємства має тенденцію до зростання. Це зумовлено ускладненням і вдосконаленням технологій, появою нових завдань у плані цифровізації економіки і нових ризиків, подальшою інтеграцією України в європейський та світовий простір тощо.

Традиційна одновимірна система захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства, побудована на техніко-технологічній платформі, втрачає актуальність, оскільки не може ефективно протистояти новим загрозам, природа і характеристики яких динамічно змінюються. Свідченням цьому, наприклад, є катастрофічні наслідки для України вірусної атаки у червні 2017 р.

На перший план виходить завдання створення такої системи захисту економічної безпеки телекомунікаційного підприємства, яка була б здатною розпізнавати більш широкий спектр загроз у різних системах їх виміру і адекватно реагувати на їх появу в зоні економічних інтересів підприємства.

Вирішити це завдання можливо шляхом створення нової, адаптивної системи захисту економічних інтересів телекомунікаційного підприємства. Така система повинна складатися з трьох контурів: детекторного, ідентифікаційного й адаптивного. Основу кожного з контурів становлять людський ресурс, технологічний і програмно-апаратне забезпечення.

Організація взаємодії ресурсів у кожному з контурів і в адаптивній системі захисту в цілому має ієрархічний порядок, домінуючу роль в якому відіграє людський ресурс.

Науковий інтерес представляє перспектива розвитку адаптивної системи захисту економічних інтересів телекомунікаційного підприємства в умовах зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій на шляху до цифрового суспільства.

Список використаних джерел:

1. Аванесова Н.Е. Державне рулювання процесів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України. Інтеллект XXI. 2017. № 2. С. 69–75.
2. Кузенко Т.Б. Стратегічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства. Інтеллект XXI. 2017. № 2. С. 117–124.
3. Гудзь О.Є., Сотниченко В.М. Методологічний вимір формування стратегічного портфеля фінансової безпеки підприємства. Облік і фінанси. 2016. № 3(73). С. 63–69.
4. Зубко Т.Л. Оцінка рівня безпеки підприємства галузі зв'язку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 3(17). С. 81–88.
5. Сотниченко В.М. Механізм управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 2-2(08). С. 30–35.
6. Білинська М.М., Малюська В.А. Розбудова спроможності державної служби до управління змінами для підтримки реформ в Україні: навчальний посібник для державних службовців. К.: Національна академія державного управління при Президентові України, 2016. 98 с.
7. Підхомний О.М. Фінансова безпека України: інструменти і стратегії формування: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 320 с.

Аннотация. В работе рассмотрены организационно-методологические основы адаптивной системы защиты экономической безопасности. Разнообразие угроз требует нового подхода к защите экономической безопасности телекоммуникационного предприятия. Предложена организационная структура из трех контуров: детекторного, идентификационного и адаптивного. Такая структура позволяет работать с угрозами более организованно и по этапам. Каждый контур выполняет свою функцию. Детекторный контур обнаруживает угрозу. Идентификационный – определяет содержание, характер угрозы и ее направления. Адаптивный контур завершает работу с угрозой.

Ключевые слова: адаптивная система защиты, риски, экономическая безопасность, размерность угроз, цифровизация общества, трансформация, человеческий ресурс, технологии, программно-аппаратное обеспечение.

Summary. In the article the organizational and methodological framework of adaptive system of protection of economic security. The diversity of threats requires a new approach to the protection of economic security of a Telecom company. The proposed organizational structure of the three circuits: detection, identification and adaptive. This structure allows to work with threats in a more organized and in stages. Each circuit performs its function. The detection circuit detects a threat. Identification – determines the content, the nature of the threat and its direction. Adaptive circuit – exits the program.

Key words: adaptive protection, risk, economic security, the dimension of the threats to the digitalization of society, transformation, human resource, technology, software and hardware.

УДК: 330.338.47

Старинець О. Г.
кандидат політичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Starynec O. G.
Ph.D in Politics
Department of Management
State University of Telecommunications

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

METHODS OF FINANCIAL ANALYSIS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES IN SYSTEM OF ANTICRISIS MANAGEMENT

Анотація. У статті розкрито суть та значення фінансового аналізу діяльності підприємства. Розглянуто види фінансового аналізу. Наведено характеристику основних методів фінансового аналізу діяльності підприємства. Визначено переваги та недоліки окремих методів фінансового аналізу діяльності підприємств. Досліджено роль фінансового аналізу в системі антикризового управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, фінансовий аналіз, методи фінансового аналізу, результати діяльності, антикризове управління.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств постійного підвищення ефективності діяльності та зміцнення своїх позицій. Запровадження системи антикризового управління будь-якого підприємства є невід'ємною умовою його успішного функціонування. Питання застосування відповідних методів фінансового аналізу діяльності підприємств для формування механізму антикризового менеджменту набуває особливої актуальності в нинішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості фінансової діяльності підприємства розглянуто в працях таких учених, як: І.О. Бланк, І.Т. Балабанов, В.В. Ковальов, М.Л. Котляр, С.М. Пястолов, Н.І. Строченко, Г.В. Савицька, В.В. Шиян та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні важливо визначити найбільш ефективне поєднання методів фінансового аналізу для розроблення антикризового механізму управління підприємствами зв'язку.

Мета статті полягає в аналізі та обґрунтуванні окремих методів фінансового аналізу та їх ролі в антикризовому управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення конкретних завдань фінансового аналізу застосовується ціла низка спеціальних методів, які дають змогу одержати кількісну оцінку окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Фінансовий аналіз використовує низку методів, як загальнонаукових і загальноекономічних, так і специфічних. Можна виділити серед них основні [1, с. 48]:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- метод фінансових коефіцієнтів;
- аналіз інвестиційної привабливості підприємства;
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз (у тому числі аналіз за схемою Дюпон-каскад).

Фінансовий аналіз за І.О. Бланком поділяється на окремі види залежно від ознак [2, с. 98]:

1. За організаційними формами проведення виділяють внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз підприємства:

а) внутрішній фінансовий аналіз проводиться фінансовими менеджерами підприємства чи власниками його майна з використанням усієї сукупності наявних інформативних показників. Результати такого аналізу можуть представляти комерційну таємницю підприємства;

б) зовнішній фінансовий аналіз здійснюють податкові інспекції, аудиторські фірми, банки, страхові компанії для вивчення правильності відображення фінансових результатів діяльності підприємства, його фінансової стійкості та кредитоспроможності.

2. За обсягом дослідження виділяють повний і тематичний фінансовий аналіз підприємства:

а) повний фінансовий аналіз проводиться для вивчення всіх аспектів фінансової діяльності підприємства в комплексі;

б) тематичний фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Предметом тематичного фінансового аналізу може бути ефективність використання активів підприємства: оптимальність фінансування різних активів з окремих джерел (стан фінансової стійкості і платоспроможності підприємства); оптимальність інвестиційного портфеля (оптимальність фінансової структури капіталу) і низка інших аспектів фінансової діяльності підприємства.

3. За об'єктом аналізу виділяють такі його види:

а) аналіз фінансової діяльності підприємства, об'єднання у цілому. Об'єктом вивчення є фінансова діяльність підприємства у цілому без виділення окремих його структурних одиниць і підрозділів;

б) аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць і підрозділів (центрів економічної відповідальності). Такий аналіз базується переважно на результатах управлінського обліку підприємства;

в) аналіз окремих фінансових операцій. Предметом такого аналізу можуть бути окремі операції, зв'язані з короткостроковими чи довгостроковими фінансовими вкладеннями, з фінансуванням окремих реальних проєктів та ін.

4. За періодом проведення виділяють попередній, поточний і наступний фінансовий аналіз:

а) попередній фінансовий аналіз пов'язаний із вивченням умов фінансової діяльності у цілому чи здійснення окремих фінансових операцій підприємства (наприклад, оцінка власної платоспроможності за необхідності одержання великого банківського кредиту);

б) поточний (чи оперативний) фінансовий аналіз проводиться в процесі реалізації окремих фінансових операцій для оперативного впливу на результати фінансової діяльності. Як правило, він обмежується коротким періодом часу;

в) наступний (чи ретроспективний) фінансовий аналіз здійснюється підприємством за звітний період (місяць, квартал, рік). Він дає змогу глибше і повніше проаналізувати фінансовий стан і результати фінансової діяльності підприємства порівняно з попереднім і поточним аналізом, тому що базується на завершених звітних матеріалах статистичного і бухгалтерського обліку.

Фінансовий аналіз є частиною загального аналізу господарської діяльності, що складається з двох взаємозалежних розділів: фінансового аналізу і виробничо-управлінського аналізу. Фінансовий аналіз, що ґрунтується на даних тільки бухгалтерської звітності, набуває характер зовнішнього аналізу, тобто аналізу, прове-

деного за межами підприємства його зацікавленими контрагентами чи власниками, державними органами [1, с. 146].

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз відносних показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства;
- аналіз ефективності використання позикового капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

Внутрішньогосподарський фінансовий аналіз використовує як джерело інформації й інші дані системного бухгалтерського обліку, дані про технічну підготовку виробництва, нормативну, планову й іншу інформацію.

Особливостями управлінського аналізу є:

- орієнтація результатів аналізу на своє керівництво;
- використання всіх джерел інформації для аналізу;
- відсутність регламентації аналізу з боку;
- комплексність аналізу;
- інтеграція обліку, аналізу, планування і прийняття рішень;
- максимальна закритість результатів аналізу для збереження комерційної таємниці.

Комплексна оцінка фінансової діяльності підприємства – більш глибокий і комплексний аналіз. У запропонованому варіанті він базується на основі комплексу показників, а також моделі Du Pont і розглядає всі боки діяльності компанії з погляду стратегічного розвитку бізнесу [3, с. 104].

Під час ухвалення рішення про інвестиції з боку підприємства значна увага приділяється ефективності використання позикових засобів, а з боку потенційного інвестора – здатності підприємства повернути борги і відсотки по них. У рамках даної програми цей вид аналізу не розглядається.

Можна виділити такі основні етапи фінансового аналізу підприємства [3, с. 78]:

1. Збір і підготовка вхідної інформації.
2. Аналітична обробка.
3. Аналіз, оцінка й інтерпретація результатів.
4. Підготовка висновків і рекомендацій.

На першому етапі проводяться збір внутрішньої і зовнішньої інформації, оцінка її достовірності; з'ясовують особливості облікової політики підприємства, відбирають необхідні форми бухгалтерської звітності та проводять їх звірку, збирають статистичну інформацію.

На другому етапі здійснюють переведення типових форм бухгалтерської звітності в аналітичні форми, які дають змогу проаналізувати структуру звітів і динаміку змін, проводять розрахунок і групування показників по основних напрямках аналізу.

На третьому етапі проводять аналіз структури і динаміки змін основних показників фінансових звітів, виявляють взаємозв'язки між основними показниками, здійснюють інтерпретацію отриманих результатів.

На четвертому етапі готують висновок щодо фінансового стану підприємства, виявляють «вузькі» місця і резерви підвищення ефективності діяльності, розробляють рекомендації щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Аналіз дає можливість оцінити [3, с. 187]:

- 1) фінансове положення компанії;
- 2) майновий стан підприємства;
- 3) ступінь підприємницького ризику (можливість погашення зобов'язань перед третіми особами);

- 4) достатність капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій;
- 5) потребу в додаткових джерелах фінансування;
- 6) здатність до нарощування капіталу;
- 7) раціональність використання позикових засобів;
- 8) ефективність діяльності компанії.

Результати аналізу можуть бути цікавими як для власників, керівників, так і для партнерів, постачальників, споживачів і навіть конкурентів.

Потенційні власники і кредитори хочуть бути впевнені у вигідності інвестування своїх капіталів у компанію, тому використання методик аналізу і керування фінансами, а також показників, звичних і зрозумілих більшості інвесторів і ділових партнерів, є однією з необхідних умов для вирішення питання про можливе співробітництво.

Партнери, що вже ведуть справи з підприємством (постачальники, кредитори), також зацікавлені в одержанні аналітичної інформації про нього, щоб визначити для себе доцільність подальшого співробітництва, умови висновку контрактів, гарантії повернення кредитів тощо.

Для потенційних партнерів дуже привабливим є той факт, що компанія проводить політику відкритості: публікує свої фінансові й аналітичні звіти в засобах масової інформації, готова надати дані про результати і плани роботи.

Зосередимося більш детально на кожному з методів аналізу фінансового стану підприємства.

Суть горизонтального аналізу полягає у порівнянні показників звітності попереднього і поточного стану. При цьому здійснюється поетапне зіставлення звітів і визначається абсолютна і відносна зміна статей.

Вертикальний аналіз спрямований на визначення структури фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому. Вертикальний аналіз подає фінансову звітність у вигляді відносних величин, які характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу слугують динамічні ряди цих величин, що дає можливість передбачати та прогнозувати структурні зрушення в складі господарських коштів і джерел їх покриття.

Найпоширенішими є такі форми вертикального аналізу:

- 1) вертикальний аналіз активів. У процесі цього аналізу визначають співвідношення (частку) оборотних та необоротних активів, склад оборотних і необоротних активів, які використовують, склад активів підприємства за ступенем їх ліквідності, склад інвестиційного портфеля тощо;

- 2) вертикальний аналіз капіталу передбачає визначення частки власного та позикового капіталу, склад власного і позикового капіталу, які використовують, за видами та складом позикового капіталу за строковістю зобов'язань тощо;

- 3) вертикальний аналіз грошових потоків. У процесі цього аналізу в складі загального грошового потоку виділяють усі грошові потоки по оперативній (виробничій), фінансовій та інвестиційній діяльності. Кожен із цих видів грошових потоків, своєю чергою, може бути більш глибоко структурований за окремими складниками.

Трендовий аналіз являє собою визначення основної тенденції розвитку в часі (тренда) показників звітності.

Частіше всього трендовий аналіз використовують, порівнюючи коефіцієнти та показники аналізу підприємства за два-три роки, та показують тренд (напрямок) за допомогою графіків та таблиць.

Відносні показники (їх іще називають «коефіцієнти») – це найбільш відомий та поширений інструмент аналізу,

який найчастіше переоцінюється та яким часто зловживають. Коефіцієнти дають змогу оцінити залежність між різними складниками фінансової звітності, наприклад активами та зобов'язаннями чи витратами та надходженнями, а також їх динаміку [1, с. 153].

На думку М.Л. Котляра [4, с. 114], недоліком застосування аналізу за допомогою коефіцієнтів є складність щодо остаточного висновку про стан підприємства, оскільки загальна картина за показниками часто неоднорідна. Так, якщо за одним параметром підприємство має досить непоганий вигляд, то за іншими може вражати своїми поганими показниками. Це своєрідний дестабілізаційний чинник, який лише посилює суб'єктивність думки самого аналітика, тобто його схильність уважати певний параметр головним або брати його до уваги меншою мірою. На нашу думку, даний фактор може бути і позитивним із погляду, що не кожний аналітик зможе провести якісний аналіз та взяти на себе відповідальність за правильність зроблених висновків, наданих рекомендацій і, як наслідок, зростання ролі та «вартості» професійних наукових працівників фінансових служб підприємств.

Перевагами ж цього аналізу М.Л. Котляр вважає його методологічну прозорість, тобто обчислення коефіцієнтів не потребує спеціальних математичних знань, і будь-яка особа, що достатньою мірою володіє економічною термінологією, здатна розібратися у значенні показників. Ця простота робить прийом коефіцієнтів наймасовішим. Ми також згодні з даним твердженням, хоча хотілося б зауважити, що методика розрахунку того чи іншого показника повинна бути пристосована до наявних форм фінансової звітності або містити посилання на конкретне джерело інформації. Тільки у цьому разі процес розрахунку коефіцієнтів буде легким, прозорим і забезпечить порівнянність результатів, а керівництво підприємства зможе своєчасно одержувати найоперативнішу інформацію стосовно кожної ділянки його роботи, що дасть змогу виявити слабкі місця ще на ранніх етапах та вчасно вжити всіх потрібних заходів [4, с. 115].

Що ж до показників оцінки фінансової стійкості підприємства, то тут також існують різні погляди.

Найбільш удалим, на нашу думку, є перелік коефіцієнтів фінансової стійкості, запропонований І.О. Бланком [2, с. 84], що включає сім показників: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт поточної заборгованості, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу і коефіцієнт маневреності власного та довгострокового позикового капіталу.

С.М. Пястолов [5, с. 182] пропонує використовувати вісім показників фінансової стійкості. Проте нелогічним є одночасне використання таких взаємообернених коефіцієнтів, як коефіцієнти фінансової залежності та незалежності, адже якщо ми знаємо, що підприємство є на 60% незалежним від зовнішніх джерел фінансування, то, відповідно, на 40% воно є залежним від внутрішніх джерел.

В.В. Ковальов розділяє всі коефіцієнти, за допомогою яких можна оцінити фінансову стійкість підприємства, на дві групи: коефіцієнти капіталізації та коефіцієнти покриття [6, с. 325]. До першої групи належать коефіцієнти концентрації власного капіталу, залученого капіталу, фінансової залежності та незалежності капіталізованих джерел, рівень фінансового левериджу. До другої ж групи належать коефіцієнт забезпеченості процентів до виплати та коефіцієнт покриття постійних фінансових витрат.

До коефіцієнтів капіталізації також автор відносить такий показник, як рівень фінансового левериджу, який розраховується як відношення довгострокового залуче-

ного капіталу до власного капіталу. Як бачимо, у чисельнику знову використовується не весь позиковий капітал підприємства, а лише довгостроковий. Аналогічний порядок розрахунку даного показника пропонують Д.В. Шиян та Н.І. Строченко [7, с. 65].

Г.В. Савицька для оцінювання фінансової стійкості підприємства також пропонує розраховувати коефіцієнт фінансового левериджу (або фінансового ризику) як відношення власного капіталу до залученого [8, с. 568].

Порівняльний аналіз полягає у порівнянні абсолютних та відносних фінансових показників окремих підрозділів підприємства з аналогічними показниками інших підрозділів або показників одного підприємства з показниками інших підприємств галузі [9, с. 98].

Під час проведення такого аналізу прагнуть порівнювати показники різних підприємств за одні й ті самі часові періоди. Задовільні результати можуть бути отримані лише за порівняння підприємств, які мають чітко визначену приналежність до однієї галузі.

Діяльність багатопрофільних підприємств порівнювати набагато важче. Крім того, для порівняння показників конкретного підприємства з такими самими показниками інших підприємств по галузі необхідно мати достовірні й доступні для використання статистичні дані про діяльність окремих підприємств галузі та усереднені дані по галузі.

Інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [9, с. 124].

Для визначення інвестиційної привабливості підприємств через зазначену інтегральну оцінку прийняті показники, які задовольняють вимоги міжнародного меморандуму IASC (International Accounting Standards Committee).

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдиною можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків. Фінансова оцінка підприємств передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників за різними напрямками господарської діяльності підприємства.

Основні групи показників для визначення інвестиційно привабливих підприємств [9, с. 146]:

I. Показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта.

II. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта.

III. Показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта.

IV. Показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта.

V. Показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта.

VI. Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта.

Усім групам показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюються залежно від їх вагомості відповідні числові значення. Як і граничні значення показників, вагомість може коригуватися. Вказана вагомість є похідною від часу, конкретної політичної, соціальної ситуації, інших факторів, а тому ця характеристика має вріводне походження.

Під факторним аналізом розуміється методика комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. Розрізняють такі види факторного аналізу [10, с. 66].

Детермінований факторний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких із результативним показником носить функціональний характер, тобто коли результативний показник представляється у вигляді виробності, приватної або алгебраїчної суми факторів.

Стохастичний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких є результативним показником, на відміну від функціонального є неповним, можливим (кореляційним). Якщо за функціональної (повної) залежності зі зміною аргументу завжди трапляються відповідні зміни функції, то за кореляційного зв'язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції залежності від з'єднання інших факторів, які виділяють даний показник. Наприклад, виробність праці за одного й того ж рівня фондоозброєності може бути неоднаковою на різних підприємствах. Це залежить від оптимальності поєднання інших факторів, котрі впливають на цей показник.

Прямий факторний аналіз дослідження ведеться дедуктивним способом – від загального до приватного. Зворотній факторний аналіз здійснює дослідження причинно-результативного зв'язку способом логічної індукції – від приватних, окремих факторів до узагальнюючих.

Факторний аналіз може бути одноступінчастим і багатоступінчастим.

Перший тип використовується для дослідження факторів тільки одного рівня підпорядкування без їх деталізації на складові частини. Наприклад, $y = a \Phi b$.

За багатоступінчастого факторного аналізу проводиться деталізація факторів a і b на складові частини для вивчення їх поведінки. Деталізація факторів може бути продовжена й далі. У цьому разі вивчається вплив факторів різних рівнів співвідрадної.

Необхідно розрізняти також статичний і динамічний факторний аналіз. Перший вид застосовується під час вивчення впливу факторів на результативні показники на відповідну дату. Інший вид являє собою методику дослідження причинно-результативного зв'язку в динаміці.

I, нарешті, факторний аналіз може бути ретроспективним, що вивчає причини приросту результативних показників за минулі періоди, та перспективним, який досліджує поведінку факторів і результативних показників у перспективі.

Основні завдання факторного аналізу [10, с. 112]:

1. Відбір факторів, визначаючих досліджувані результативні показники.

2. Класифікація та систематизація факторів для забезпечення комплексного та системного підходу до дослідження їх впливу на результати господарської діяльності.

3. Визначення форми залежності між факторами і результатами показників.

4. Моделювання взаємозв'язків між результативним і факторним показником.

5. Розрахунок впливу факторів і оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника.

6. Робота з факторною моделлю (практичне її використання для управління економічними процесами).

Відбір факторів для аналізу того чи іншого показника виконується на основі теоретичних і практичних знань, придбаних у цій сфері. При цьому зазвичай виходять із принципу: чим більший комплекс факторів досліджується, тим точніше будуть результати аналізу. Разом із тим необхідно мати на увазі, що якщо цей комплекс

факторів розглядається як механічна сума, без обліку їх взаємодії, без виділення головних, визначаємих, то вводи можуть бути помилковими. В економічному аналізі взаємозв'язане дослідження впливу факторів на величину результативних показників досягається за допомогою їх систематизації, що є одним з основних методологічних питань цієї науки.

Важливим методологічним питанням у факторному аналізі є визначення форми залежності між факторами і результативними показниками: функціональна вона чи стохастична, пряма чи зворотна, прямолінійна чи криволінійна. Тут використовуються теоретичний і практичний досвід, а також способи порівняння паралельних і динамічних рядів, аналітичних груп початкової інформації, графічний і -е.

Моделювання економічних показників (-е термінування і стохастичне моделювання) також являє собою тяжку методологічну проблему у факторному аналізі, вирішення якої потребує спеціальних знань і практичних навичок у цій сфері.

Найголовніший методологічний аспект в аналізі – розрахунок впливу факторів на величину результативних показників, для чого в аналізі використовується цілий арсенал способів.

І, нарешті, останній етап факторного аналізу – практичне застосування факторної моделі для підрахунку резервів приросту результативного показника, для планування і прогнозування його величини за зміни виробності ситуації.

Більш детально зупинимося на методі аналізу за схемою «Дюпон-каскад» [10, с. 71–73].

На Заході широко розповсюджена система фінансового аналізу «Дюпон» (The Du Pont System of Analysis), розроблена менеджерами компанії «Дюпон», відома ще за назвою «Дюпон-каскад», або просто «Каскад». За цією системою метою аналізу є:

- визначити п'ять основних співвідношень (коефіцієнтів) за даними бухгалтерської звітності (нетто-прибутковість власного капіталу, нетто-прибутковість активів, нетто-прибутковість продажів, оборотність активів, мультиплікатор акціонерного (власного) капіталу);
- отримати уявлення про розвиток компанії в часі (проаналізувавши динаміку коефіцієнтів);
- виділити основні напрями поглибленого вивчення діяльності компанії.

Висновки. Фінансовий аналіз є процесом, заснованим на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності у минулому для оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Таким чином, головним завданням фінансового аналізу є зниження невизначеності, пов'язаної з ухваленням економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

Фінансовий аналіз може використовуватися як інструмент обґрунтування короткострокових і довгострокових економічних рішень, доцільності інвестицій; як засіб оцінки майстерності й якості управління; як спосіб прогнозування майбутніх фінансових результатів. Фінансове прогнозування дає змогу значною мірою поліпшити управління підприємством за рахунок координації всіх чинників виробництва і реалізації, взаємозв'язку діяльності всіх підрозділів і розподілення відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2012. 207 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр, 2009. 342 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2007. 224 с.
4. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. *Фінанси України*. 2013. № 1. С. 113–118.
5. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Академия, 2012. 258 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2011. 560 с.
7. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз. К.: А.С.К., 2005. 240 с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання, 2004. 654 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2006. 263 с.
10. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 2008. 563 с.

Аннотация. В статье раскрыты суть и значение финансового анализа деятельности предприятия. Рассмотрены виды финансового анализа. Приведена характеристика основных методов финансового анализа деятельности предприятия. Определены преимущества и недостатки отдельных методов финансового анализа деятельности предприятий. Исследована роль финансового анализа в системе антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: предприятие, финансовый анализ, методы финансового анализа, результаты деятельности, антикризисное управление.

Summary. Essence and value of financial analysis of activity of enterprise are exposed in the article. The types of financial analysis are considered. The description of basic methods of financial analysis of activity of enterprise is given. Advantages and lacks of separate methods of financial analysis of activity of enterprises are certain. The role of financial analysis in the system of anticrisis management of enterprise is investigated.

Key words: enterprise, financial analysis, methods of financial analysis, results of activity, anticrisis management.

Стоянець Н. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

Stoianets N. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the department of management of foreign economic
activities and European integration
Sumy National Agrarian University

ІНСТИТУЦІЙНІ ПАСТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ¹

INSTITUTIONAL TRAPS AND THEIR INFLUENCE ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. Досліджено основні положення теорії залежності від попереднього розвитку *path dependence*. Охарактеризовано основні проблеми, що негативно впливають на розвиток державно-приватного партнерства в аграрному секторі України через наявність інституційних пасток. Узагальнено причини гальмування розвитку технопарків та дорадництва в Україні. Обґрунтовано вплив інституційних пасток на подальший розвиток аграрного сектору нашої держави.

Ключові слова: *path dependence*, аграрний сектор, інституційні пастки, кластеризація, технопарки, дорадництво.

Постановка проблеми. Нині аграрний сектор економіки України, переважно в частині його великотоварного виробництва, демонструє досить стабільні показники розвитку. Цей сегмент агропромислового виробництва забезпечує надходження до державного бюджету переважної більшості податкових надходжень у своїй галузі, здійснює експортно-імпортні операції, є провайдером інноваційних технологій та капітальних інвестицій в аграрний сектор. Але слід також зазначити, що великотоварне виробництво, а це здебільшого агрохолдинги, сьогодні також знаходиться під впливом таких негативних факторів, як інституційні пастки. До них ми можемо віднести надмірну концентрацію владних та фінансових ресурсів в одних руках, появу олігархічних кланів, значне переплетіння влади та бізнесу, лобювання інтересів лише незначної кількості зацікавлених осіб, затягування реформ, несприйняття проблем більшості і т. д. На жаль, така ситуація в аграрному секторі економіки ніяк не може сприяти її сталому зростанню, формуванню середнього класу на селі, вирішенню багатьох соціально-економічних та екологічних проблем на сільських територіях.

Тому для влади країни першочерговим є завдання відпрацювання державної аграрної політики, націленої на позбавлення вищезазначених інституційних пасток, та розроблення дієвих механізмів щодо забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ формування сталого розвитку аграрного сектора економіки зробили роботи вітчизняних учених: О.М. Бородіної, О.Г. Булавки, Р.Я. Корінця, М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка,

М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.М. Музики, І.В. Прокопи, В.А. Пуліма, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін. Але сьогодні мінімальну увагу наукове середовище приділяє питанням теорії *path dependence*, або теорії залежності від попереднього розвитку, тобто аналізу раніше припущених помилок, які призвели до появи інституційних пасток та мали значний вплив на нинішній стан аграрної економіки, а також їх дослідженню, прогнозуванню та напрацюванню дієвих механізмів для подолання таких наслідків.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану аграрного сектору економіки через призму теорії *path dependence*, виявленні його основних проблем та окресленні основних напрямів їх подолання в рамках даного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нинішньому етапі розвитку агропромислового виробництва потребує впровадження кардинально нових, інноваційних підходів до виробництва. В епоху трансформації національних економік в єдиний глобальний ринковий простір на перше місце висуваються питання ефективності та окупності інвестицій, управління якістю продукції та її конкурентоспроможністю, захисту навколишнього середовища та забезпечення сталого розвитку.

Але забезпечити сталий розвиток – україн важке завдання, особливо якщо в державі не напрацьовані дієві механізми державної політики, у т. ч. в аграрному секторі. Сьогодні багато вітчизняних науковців наголошують на тому, що в нашій державі не створено навіть передумови для інституційного забезпечення сталого розвитку. Тобто за багато років не сформовано механізми взаємодії держави та бізнесу, не працює система сільськогосподарського дорадництва, неефективно або повністю не використовуються інструменти регулювання аграрного ринку, на початковій стадії формування знаходяться прозорі

¹ Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи МОН України «Інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах адміністративно-територіальної реформи» (№ держреєстрації 0117U004254)

канали руху сільськогосподарської продукції та система аграрної логістики і багато інших чинників, що не сприяють сталому розвитку аграрної економіки.

Зважаючи на достатньо велику кількість таких інституційних проблем, які присутні в аграрному секторі економіки України, слід із пересторогою ставитися до планування подальших етапів розвитку національної аграрної економіки. Так, звертаючи увагу на вже прийняті програми розвитку багатьох областей України на період до 2015 р., які базувалися на розвитку кластерних структур в аграрному секторі, можна з упевненістю зазначити про неможливість їх повного або навіть часткового виконання. До таких програм розвитку слід віднести: Стратегію розвитку Сумської області «Нова Сумщина – 2015» (2010 р.) [1]; Стратегію підвищення економічної конкурентоспроможності Дніпропетровської області: кластери будівництва та сільського господарства (2011 р.) [2]; Регіональну стратегію розвитку Закарпатської області до 2015 р. [3], у якій до формування стратегічних цілей розвитку регіону включено інтеграцію роботи органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та ділових кіл для створення та функціонування кластерних систем за галузевими та функціональними пріоритетами соціально-економічного розвитку області (в машино- та приладобудуванні, деревообробній промисловості, туристично-рекреаційному та аграрному секторах, паливно-енергетичному комплексі та екопромисловій діяльності).

Але, здійснюючи моніторинг діяльності регіонів України, ми не спостерігаємо задекларованих вище кластерних структур у зазначених регіонах, лише поодинокі спроби їх створення, які здебільшого носять суто декларативний характер. Тобто за період прийняття до виконання таких регіональних програм, а це в середньому п'ять років, практично нічого зроблено не було. І така ситуація спостерігається в багатьох регіонах України.

Слід також зазначити, що сьогодні на рівні Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації через Обласну програму розвитку АПК та сільських територій до 2020 р. розроблено та затверджено напрями стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, тобто взятий зовсім інший вектор розвитку: підтримка малого товаровиробника, активізація всебічного зростання та створення сімейних ферм і на їх основі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. У зазначеній програмі розвитку виокремлено напрями підтримки розвитку підприємництва на сільських територіях: забезпечення якісної підготовки аграрного менеджера для сучасного сільськогосподарського підприємства; стимулювання окремих напрямів виробництва сільськогосподарської продукції (ягід та овочевої продукції, м'яса свиней, м'яса вівців, молока); забезпечення виробництва продукції високої якості через її сертифікацію, а також через розвиток мережі селекційних центрів; також передбачене створення об'єктів, націлених на забезпечення зберігання готової продукції [4].

Вищезазначена Програма розвитку, на нашу думку, є більш життєздатною, але знову ж таки виникає питання про необхідність використання основних положень теорії path dependence, або теорії залежності від попереднього розвитку, тобто здійснення аналізу раніше припущених помилок, які мали значний вплив на нинішній стан аграрної економіки в регіоні, а також їх дослідження, прогнозування та напрацювання дієвих механізмів на їх подолання.

Сьогодні для успішного розвитку аграрного сектору передусім необхідно сформувати дієві механізми співпраці держави та бізнесу. Основними формами взаємодії

держави та бізнесу, які тією чи іншою мірою розвинуті в аграрній сфері України, є:

- державно-приватне партнерство;
- співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;
- взаємодія державних та місцевих органів влади з громадськими організаціями;
- партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сільських територій [5, с. 4].

Так, механізми державно-приватного партнерства мають на меті узгодження та врахування взаємних інтересів держави та бізнесу під час співробітництва між органами державної та місцевої влади і приватними підприємницькими структурами під час здійснення спільних підприємницьких чи соціально-економічних проектів, цільових галузевих програм тощо. Держава під час такої співпраці активізує та координує процеси інвестиційної діяльності, здійснює ефективне та вигідне управління власним майном, відновлює інфраструктурні об'єкти, стимулює підприємницьку діяльність. Приватний бізнес за такого партнерства отримує доступ до наявних державних ресурсів, використання яких раніше було неможливим, через спрощення дозвільних процедур, отримання пільгових кредитів під гарантії держави та ін.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [6], сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також із будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури.

Перспективи реалізації проектів державно-приватного партнерства існують також у сфері будівництва та управління мережами холодильних та складських приміщень для збереження сільськогосподарської продукції; будівництва, обслуговування та управління ринками фруктів, овочів, а також інших «місцевих» видів сільськогосподарської продукції; переробки/рециклінгу сільськогосподарських відходів/біопалива. Їх реалізація сприятиме зменшенню втрат сільгосппродукції під час зберігання, розвитку інфраструктури реалізації продуктів харчування, а також розширенню сфер прикладання підприємницької діяльності в аграрному секторі [6].

Але навіть за достатньо високої зацікавленості приватного бізнесу у підприємницьких проектах через механізми державно-приватного партнерства масової активізації такої співпраці не відбувається через низку причин, які можна виявити через призму теорії path dependence, тобто через виявлення наявних інституційних пасток, які були сформовані в минулому і кардинально впливають на майбутнє (рис. 1).

Однією з перспективних форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності та прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону [5].

Але сучасний стан аграрної галузі, який характеризується досить слабкими інтеграційними зв'язками між

виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами, науковими установами як провайдерами інновацій, відчутно уповільнює розвиток аграрних кластерних структур в Україні. Сьогодні є лише одиниці працюючих кластерних структур, які створені та функціонують на особистих началах ініціативних товаровиробників на основі світової практики кластерного розвитку.

Іншим напрямом державно-приватного є створення технопарків як форм розвитку інноваційного бізнесу. Переваги агротехнопарків полягають у тому, що вони дають змогу здійснювати апробацію й адаптацію наукових розробок відповідно до зональних умов та вимог сільськогосподарського виробництва, оскільки до їхньої діяльності можуть бути залучені регіональні науково-дослідні інститути, місцеві агроуніверситети, консультативні, науково-виробничі структури, а також редакції відповідних галузевих журналів, фермерські навчальні пункти тощо [9].

Особливий вплив технопарки мали б на галузь рослинництва. Так, сьогодні для вітчизняних сільськогосподарських виробників є вкрай важливим постійне оновлення сортового складу сільськогосподарських культур, розвиток мережі селекційних центрів, де можна здійснювати апробацію нових видів та сортів для досягнення у власному виробництві стабільно високих врожаїв та мати змогу конкурувати на зовнішніх ринках.

Пріоритетними видами діяльності технопарків можуть бути:

- представництво, апробація та адаптація до вимог замовника систем і технологій захисту, відновлення і підвищення родючості ґрунтів, систем точного землеробства та мінімального обробітку ґрунту, що націлені на збереження навколишнього природного середовища;
- представництво, апробація та адаптація високопродуктивних технологічних комплексів, техніки та обладнання для різних замовників для різних галузей сільського господарства, переробної та харчової промисловості;
- представництво, апробація та адаптація технологій та обладнання для селекційної діяльності в різних галузях агропромислового виробництва;

- представництво, апробація та адаптація технологій переробки та утилізації відходів, альтернативні джерела енергії та енергетична сировина;

- інші високо-технологічні напрями діяльності.

Але, на жаль, технопарки також не набули широкого поширення в аграрній сфері. Переважно це пов'язано з низькою фінансовою спроможністю більшості сільгоспвиробників – потенційних замовників продукції технопарків. Однак якщо говорити про наявні в Україні агрохолдинги, слід зазначити, що вони використовують найсучасніші техніку та обладнання та передові системи технологій і в майбутньому самі можуть бути провайдерами таких інноваційних послуг, які повинні надавати технопарки. Відсутність спеціального закону, який би регламентував здійснення венчурної діяльності в інноваційній сфері, також негативно впливає на розвиток та поширення інноваційної діяльності через технопарки. Так, проект закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» (ресстр. № 1082), поданий на розгляд до Верховної Ради України 19.11.2007, у 2011 р. був знятий із розгляду [10].

Також слід зазначити, що для формування сталого розвитку аграрного сектору не аби який вплив мають його інформаційно-консультаційне забезпечення та дорадництво. Дорадчою діяльністю можуть займатися вищі навчальні аграрні заклади чи науково-дослідні установи або інші юридичні особи, які у своєму складі мають не менше трьох офіційно зареєстрованих дорадників і внесені до Реєстру дорадчих служб України.

М.Ф. Кропивко наголошує на вагомому внеску дорадчих служб у розвиток аграрного сектору та його реформування. Так, дорадчі служби відіграли значну роль у забезпеченні процесів приватизації і роздержавлення землі та майна, становленні фермерства, реформуванні колишніх колгоспів і радгоспів у ринкові організаційні утворення. Проте нині в Україні сільськогосподарське дорадництво як система консультування виробників сільськогосподарської продукції не набуло належного розвитку. Мережа сільськогосподарських дорадчих служб ще тільки формується, нині дорадчими послугами охоплено менше 5% сільгосптоваровиробників.



Рис. 1. Вплив інституційних пасток під час розроблення проектів державно-приватного партнерства та прогнозування їх наслідків

Джерело: дослідження автора

Основні проблеми та причини гальмування розвитку дорадництва в Україні

| Проблема | Причина | Характер проблеми |
|---|--|--|
| 1. Гальмування розвитку інституційної бази дорадництва | Відсутність національного центру сільськогосподарського дорадництва та обласних (регіональних) сільськогосподарських дорадчих служб з їх районними відділами | Невиконання норм чинного законодавства (Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва на період до 2015 р.») |
| 2. Зменшення обсягів фінансування сільськогосподарської дорадчої діяльності з державного бюджету, а також неповне використання державних коштів безпосередньо дорадчими службами | З 2013 р. кошти на державну підтримку сільськогосподарської дорадчої служби не виділялися | Відсутня чітка програма державного фінансування дорадчих служб |
| 3. Складність процедури отримання бюджетних коштів дорадчими службами | Недосконалість фінансового законодавства | Недосконалість фінансового законодавства |
| 4. Низька платоспроможність фермерських господарств, малого підприємництва та сільського населення, що знижує їхню здатність замовляти сільськогосподарські дорадчі та консультативні послуги | Відсутність чіткої програми підтримки розвитку малого підприємництва, у т. ч. фермерських господарств | Відсутність чіткої програми підтримки розвитку малого підприємництва, у т. ч. фермерських господарств |
| 5. Низька вартість соціально спрямованих дорадчих послуг | Застарілі показники вартості соціально спрямованих дорадчих | З 2007 р. вартість послуг не переглядалася |

Джерело: узагальнено автором на основі [5]

Основні причини, що стримують розвиток сільськогосподарського дорадництва в Україні, ми узагальнили в табл. 1.

Із проведених досліджень можна констатувати, що на державному рівні значення та вплив дорадництва на сталий розвиток аграрного сектора України недооцінені.

Водночас варто врахувати, що витрачені державою кошти на підтримку дорадницьких служб можуть компенсуватися значним підвищенням ефективності сільського господарства: дослідження засвідчують, що віддача від вкладень у розбудову дорадчих служб найвища порівняно з іншими напрямками державної підтримки сільського господарства і становить 15–40% [11].

Також ми впевнені в тому, що нерозвиненість системи дорадництва значно знижує конкурентоспроможність малого та середнього бізнесу в сільській місцевості, а також гальмує створення нових підприємницьких структур.

Слід також наголосити на тому, що становлення системи сільськогосподарського дорадництва в Україні є невід'ємним складником євроінтеграційного процесу.

Так, ст. 404 Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачається, що співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій включатиме й забезпечення діяльності системи дорадництва для сільськогосподарських виробників.

Висновки. Отже, використовуючи основні положення теорії path dependence, або залежності від попереднього розвитку, слід наголосити на доцільності її застосування для відпрацювання механізмів становлення та сталого розвитку аграрного сектора національної економіки. Наприклад, у процесі дослідження нами встановлено, що для забезпечення стабільного прибуткового ведення сільського господарства в Україні необхідне ефективне функціонування дорадчих служб, які дадуть змогу сформувати принципово нові виробничі відносини між сільськогосподарськими товаровиробниками, іншими учасниками аграрного ринку та органами державної влади, аграрною освітою і наукою, а також сприятимуть розвитку аграрного підприємництва, зниженню рівня бідності та поліпшенню добробуту селян.

Список використаних джерел:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку Сумської області на період до 2015 року «Нова Сумщина – 2015». URL: http://www.state-gov.sumy.ua/docs/komitet_ekonom_pitan/strateg_ns4932015.html.
2. Стратегія підвищення економічної конкурентоспроможності Дніпропетровської області: кластери строительства и сельского хозяйства. URL: <http://adm.dp.ua/>.
3. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року. URL: <http://zakarpad-rada.gov.ua/rishennya-rady/v-sklykannya/5-sesiya-ii-zasidannya/>.
4. Програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року. URL: http://www.apk.sm.gov.ua/images/docs/programma_apk_2020.pdf.
5. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні / О.В. Собкевич, В.М. Русан та ін. К.: НІСД, 2014. 45 с.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР) . 2010. № 40. Ст. 524. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
7. Уайт Н. Можливості для ДПП у сільському господарстві в Україні. URL: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/1.-Ned-White-Opportunities-for-Agr.-PPPs-in-Ukraine-ukr.pdf>.
8. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком. Економіка АПК. 2008. № 5. С. 57.
9. Інноваційна діяльність: сутність, значення, проблеми розвитку та найважливіші напрямки їх вирішення / В.С. Шебанін, І.І. Червен, О.В. Шебаніна. URL: http://www.mnau.edu.ua/vestnik/visnik_2012-2%2866%29.pdf.
10. Про зняття з розгляду деяких законопроектів та проектів інших актів: Постанова ВРУ від 07.07.2011 № 3607-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/card/3607-17>.

11. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 04.02.2003 «Про аграрну дорадчу службу». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=14151.

Анотація. Исследованы основные положения теории зависимости от предыдущего развития path dependence. Охарактеризованы основные проблемы, которые отрицательно влияют на развитие государственно-частного партнерства в аграрном секторе Украины через наличие институциональных ловушек. Обобщены причины торможения развития технопарков и консультационных служб в Украине. Обосновано влияние институциональных ловушек на дальнейшее развитие аграрного сектора нашего государства.

Ключевые слова: path dependence, аграрный сектор, институциональные ловушки, кластеризация, технопарки, консультационные службы.

Summary. The main provisions of the theory of dependence on the previous development of "path dependence" were studied. The main problems that negatively affect the development of public-private partnership in the agricultural sector of Ukraine through the presence of institutional traps were characterized. The reasons for the inhibition of the development of technoparks and consulting services in Ukraine were generalized. The influence of institutional traps on the further development of the agricultural sector of our state was substantiated.

Key words: path dependence, agricultural sector, institutional traps, clusterization, technoparks, consulting services.

УДК 338.64

Стройко Т. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
ім. В.О. Сухомлинського*

Le Van Shon

*студент
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

Stroiko T.

*Doctor of economic sciences, professor, the head of international
economic relations and economy
department of Mykolaiv National University
named after V.O. Suhomlynskiy*

Le Van Shon

*student
of Mykolaiv National University named
after V.O. Suhomlynskiy*

ТУРИСТИЧНИЙ ДОСВІД В'ЄТНАМУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

VIETNAM TOURIST EXPERIENCE: LESSONS FOR UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано темпи розвитку туристичної галузі України та В'єтнаму. Проведено порівняльний аналіз обсягів внутрішніх та іноземних туристів в Україні та В'єтнамі. На основі проведених досліджень щодо розвитку туризму В'єтнаму, зовнішніх та внутрішніх факторів, які стримують розвиток туризму в Україні, сформовано пропозиції щодо виходу галузі з кризового становища та обґрунтування подальших напрямів її розвитку.

Ключові слова: українсько-в'єтнамське економічне співробітництво, туризм, внутрішні туристи, іноземні туристи, туристична інфраструктура.

Постановка проблеми. Сьогодні туризм виступає однією з високодохідних галузей економіки, яка в сучасних умовах глобалізації безперервно та динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу соціально-економічних проблем. Розвиток туризму відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем. У бага-

тьох країнах світу саме за рахунок туризму виникають нові робочі місця, підтримується високий рівень життя населення, створюються передумови для поліпшення платіжного балансу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання здійснення співробітництва України з АСЕАН роз-

глядалися у публікаціях Н. Городньої, А. Гончарука, І. Гуменного, П. Ігнатієва, М. Кулінича, Ю. Курнишової, Л. Лещенка, Я. Масштаєва, С. Шергіна та ін. Дослідження в напрямку розвитку туристичної сфери відбито в працях І. Волошина, Г. Долматова, О. Долматова, Д. Ісмаєва, А. Каурової, Д. Козлова, Т. Розанової, І. Трофименко, А. Чудновського та ін., а також в працях іноземних дослідників: С. Брігса, А. Булла, П. Джонсона, С. Маркідакіса, Ч. Робінсона та ін.

Мета статті полягає у порівняльному аналізі стану туристичної галузі України та В'єтнаму та обґрунтуванні напрямів зростання туристичної галузі України через призму в'єтнамського досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом кількох останніх десятиліть широко досліджувався взаємозв'язок між витратами на туризм та економічним зростанням різних типів країн. Знання причинно-наслідкового зв'язку між витратами на туризм та економічним зростанням має особливе значення для політиків, оскільки політика туризму стає основною проблемою для цих країн. Рада з питань подорожей та туризму (WTTC – The World Travel and Tourism Council) стверджує, що туризм продовжує бути однією з найбільших у світі галузей та вражає своїми результатами [1].

Загалом частка туристичної галузі становила 7,6 трлн. дол. США (10,2% світового ВВП) та формувала 292 млн. робочих місць у 2016 р., що відповідає одному з 10 робочих місць у світовій економіці. Цей сектор становив 6,6% загального експорту та майже 30% усього світового експорту послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. осіб. Витрати туристів без авіаперевезень до 2020 р. становитимуть 5 трлн. дол. США [3]. Важливим є й те, що більш ніж у 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень до національного бюджету.

В'єтнам – держава в Південно-Східній Азії, що займає східну частину півострова Індокитай, омивається Південно-Китайським морем Тихого океану. Нині туризм є невід'ємною частиною в'єтнамської економіки. У 2007 р. частка туризму у ВВП становила 4,5% [2]. Усе більше іноземних інвестицій спрямовується саме в туристичну галузь. Туризм (особливо будівництво готелів) займає третє місце в країні щодо залучення інвестицій після важкої промисловості і міського розвитку.

Нами графічно представлено динаміку отримання загального доходу від туристів у Республіці В'єтнам за період 2000–2017 рр. (рис. 1).

Доходи від туризму у В'єтнамі в 2016 р. досягли 18,1 млрд. дол. США, що становило 6,8% ВВП. За перші 11 місяців 2017 р. доходи від туризму у В'єтнамі оцінюються в 20,9 млрд. дол. США, що на 25,2% більше порівняно з аналогічним періодом 2016 р. Очікується, що дохід від туризму в 2020 р. досягне 35 млрд. дол. і становитиме понад 10% ВВП В'єтнаму.

Такі вражаючі результати були досягнуті завдяки здійсненню державою системних заходів з активізації туристичної сфери країни. З 1999 по 2004 р. рівень розвитку туризму виріс на 63%. Темпи зростання іноземних туристів становлять 10,2% на рік, внутрішніх туристів – 11,8%. Більшість гостей у 2004 р. приїхала з Китаю, по 8–9% – зі США, Японії і Південної Кореї. У 2008 р. В'єтнам відвідало 4,218 млн. іноземців. У 2009 р. – 3,8 млн., у 2010 р. – близько 5 млн., у 2011 р. близько 6 млн. іноземців. У 2016 р. кількість іноземних туристів досягла 10 млн. осіб, збільшившись більш ніж у 4,3 рази порівняно з 2001 роком. А обсяг внутрішніх туристів досягнув 62 млн., збільшившись у 5,3 рази порівняно з 2001 роком. У перші

11 місяців 2017 рю індустрія туризму В'єтнаму залучила близько 11,7 млн. іноземних відвідувачів і 68 млн. внутрішніх туристів.

Національна адміністрація з туризму В'єтнаму розробляє довгострокові плани диверсифікації туристичної сфери, що приносить необхідну країні іноземну валюту. З кожним роком значення туризму для економіки збільшується. Для любителів пішого туризму, пляжного відпочинку, природи, які вивчають культуру В'єтнаму, Південно-Східна Азія є дуже привабливою. Інвесторів будівництва готелів приваблюють берегова лінія довжиною 3 тис. км і великі міста. Туристичні пропозиції стають усе більш різноманітними.

В Україні темпи розвитку туристичної індустрії є досить скромними, тому було б доцільно розвинути співпрацю з країнами, де туристична галузь вже перейшла зі стадії становлення до стадії розвитку. Якщо порівняти розвиток туристичної індустрії В'єтнаму та України, то різниця між цими показниками досить велика. І цей розрив із роками стає все більш різочим. Причини цього явища є різними: кількість населення двох країн, їх географічне положення, інфраструктура туризму, природно-кліматичні і, що дуже важливо, механізми державної підтримки розвитку туристичної сфери.

Зробимо порівняльний аналіз обсягів внутрішніх та іноземних туристів в Україні та В'єтнамі (рис. 2, 3). Звичайно, населення В'єтнаму більше ніж удвічі перевищує населення України, але й розрив в обсягах внутрішнього туризму є вражаючим. Майже в десять разів перевищує й кількість іноземних туристів, що відвідують В'єтнам.

Цьому сприяють інфраструктура туризму та технічна інфраструктура туризму у В'єтнамі, що постійно зростають. До 2016 р. у В'єтнамі налічується більше 21 тис. туристичних закладів із 420 тис. номерами, з яких 668 – три-п'яти зіркові готелі з 68 520 номерами [7].

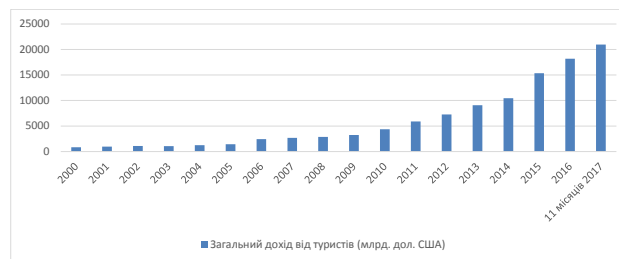


Рис. 1. Загальний дохід від туристів у В'єтнамі (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано за даними [8]

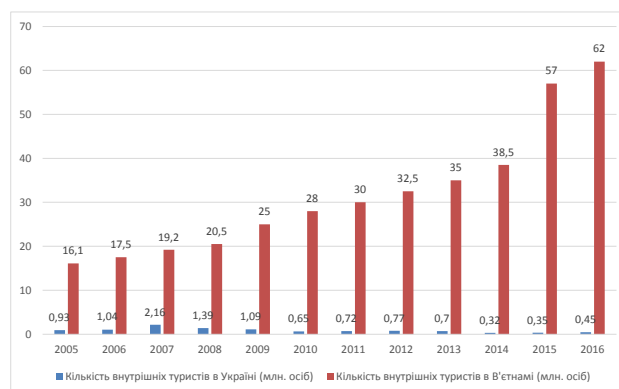


Рис. 2. Кількість внутрішніх туристів в Україні і В'єтнамі (млн. осіб)

Джерело: побудовано за даними [4; 8]

Нині у В'єтнамі реалізуються сотні іноземних інвестиційних проектів із капіталом у десятки мільярдів доларів США, з яких інвестиції в курорти і готелі – найбільш затребувані. Туристична діяльність залучає до участі всі шість економічних секторів В'єтнаму (державний, колективний, індивідуальний, малий, приватний капітал, державний капітал, чистий іноземний капітал). Стрімко зростає кількість міжнародних туристичних компаній у В'єтнамі за останні 10 років (рис. 3).

В Україні туристична індустрія перебуває у стадії становлення як самостійний сектор економіки. В Україні туризм є однією з галузей, яка:

- поступово розвивається. Приріст в'їзного потоку забезпечується збільшенням приватних поїздок;

- потенційно має високі прогнозовані темпи розвитку в майбутньому;

- має мультиплікативний соціально-економічний ефект прискорення розвитку низки суміжних галузей;

- впливає не тільки на економічний, соціальний, а й на духовний розвиток, культурне та патріотичне виховання населення [11, с. 72].

Важливими напрямками співпраці між двома країнами у сфері туризму є встановлення постійного обміну інформацією щодо туристичних можливостей України і В'єтнаму, участь зацікавлених підприємств у туристичних та інвестиційних виставках, ярмарках, салонах і біржах, які проводяться на території двох країн.

В Україні фактори, що активізували б розвиток туризму, не відповідають наявному природоресурсному, історико-архітектурному та рекреаційному потенціалу України, знаходяться як у суто внутрішній, галузевій, так і в зовнішній (переважно загальноекономічній) площинах. Основні з них:

- недостатній рівень розвиненості безпосередньо мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам;

- про стан українських шляхів говорити взагалі не доводиться. Одним із дійових засобів прискорення розвитку туризму в Україні є розвиток туристичної інфраструктури у мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК);

- відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій із проведення туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати. Проблеми виникають насамперед із рекламою вітчизняних курортів;

- низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі. Сьогодні в Україні практично відсутня відповідна система в галузі туризму для підготовки і перепідготовки кадрів, а також чіткі й адекватні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги;

- відставання масштабів (навіть порівняно із середніми показниками по СНД) нормативно-правового та організаційного забезпечення туристичної діяльності, яке значною мірою пояснюється перманентною адміністративною реформою в Україні.

Головними зовнішніми факторами, які стримують розвиток туризму в Україні, є викликана млявістю та несподіваністю економічних реформ несприятливість наявних умов для підприємництва у цілому та туристичного зокрема, недосконалість і навіть певна агресивність нормативно-правового поля (у тому числі правил та умов перетинання кордонів іноземцями) і, як наслідок, відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму, як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат).

Для В'єтнаму туризм став одним із головних економічних секторів на основі ефективного використання переваг природних умов, екологічних та культурних традицій, максимально мобілізувавши внутрішні ресурси та використавши переваги міжнародного співробітництва та підтримки, що сприяють індустріалізації і модернізації країни.

До 2030 р. В'єтнаму повинен стати країною з розвиненою туристичною сферою. До 2020 р. передбачається приймати 10–10,5 млн. міжнародних туристів і 47–48 млн. внутрішніх туристів; загальний дохід від туризму становитиме 18–19 млрд. дол. США, тобто 6,5–7% від ВВП країни. У цілому 580 тис. готельних номерів на 35–40% відповідають стандартам від трьох до п'яти зірок; передбачається створити 3 млн. робочих місць. До 2030 р. загальний дохід від туристів повинен перевищити рівень 2020 р. вдвічі.

Зовсім інша ситуація в Україні. Маючи центральне положення на Європейському континенті, м'який клімат, мальовничу природу, вдалий історичний транзитний коридор, привітне населення, самобутні традиції регіонів, країна практично не в змозі використати свій туристичний потенціал.

На основі вже проаналізованих вище заходів щодо розвитку туризму В'єтнаму, зовнішніх та внутрішніх факторів, які стримують розвиток туризму в Україні, нами сформовано пропозиції щодо виходу галузі з кризового становища та обґрунтування подальших напрямів її розвитку.

1) Зміна сприйняття щодо розвитку туризму.

Потрібно розуміти, що туризм є комплексною економічною сферою послуг, має міжсекторальний, міжрегіональний, високо соціалізований та глибоко культурний характер. Туризм може зробити значний внесок в економічний розвиток, створення робочих місць, економічну реструктуризацію та мотивацію для інших секторів і галузей.

Реформувати і розвивати туризм відповідно до законодавства про ринкову економіку, забезпечуючи узгодженість із поглядом цілей, програми дій і інституціоналізації, що відповідають вимогам розвитку туризму як одного з головних секторів економічного розвитку. Підвищення обізнаності населення, підприємств і спільнот у галузі створення і захисту іміджу і навколишнього середовища, що сприяють сталому розвитку, постійно поліпшувати репутацію, бренд і привабливість туризму в Україні.

2) Реструктуризація індустрії туризму для забезпечення професіоналізму, сталого розвитку відповідно до законів ринкової економіки та міжнародної інтеграції.

3) Вдосконалення інститутів і політики.

Продовжувати вдосконалювати правову систему; прийняти відповідні механізми і політики для розвитку туризму, що відповідає вимогам і характеристикам

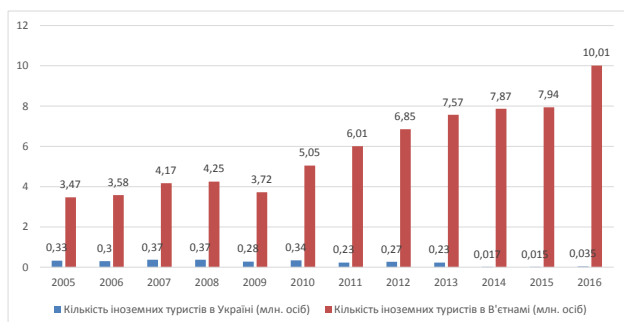


Рис. 3 Динаміка кількості іноземних туристів в Україні та В'єтнамі

Джерело: побудовано за даними [4; 8]

загального економічного сектора країни, що діє в рамках ринкового механізму. Просувати механізми і політику для мобілізації максимального обсягу соціальних ресурсів для інвестицій у розвиток туризму.

4) У найближчому майбутньому скорегувати, доповнити і доопрацювати правове поле, пов'язане з розвитком туризму:

- стосовно інвестицій розроблення стимулюючої політики для інвестицій у туризм, особливо в ключових населених пунктах, віддалених і гірських районах із туристичним потенціалом, туризм у сфері розвитку людських ресурсів. Зміцнення державно-приватного партнерства для мобілізації ресурсів у суспільстві для розвитку туризму. Держава повинна приділяти пріоритетну увагу розподілу капіталу для роботи з планування, підготовки кадрів та просування кадрів;

- стосовно фінансів прийняти відповідну політику щодо податку на землекористування та орендну плату за землю для туристичних проєктів із коефіцієнтом землекористування для будівництва з обмеженою висотою і земельної політики для будівництва гуртожитків, житла для туристичних працівників у сферах з обмеженими людськими ресурсами; сприяння поверненню податку на додану вартість для туристів;

- розробити й ухвалити механізм ефективного управління та використання Фонду розвитку туризму. Первісна підтримка Фонду державним бюджетом та щорічне доповнення митом за в'їзні візові збори, туристичні збори за відвідування, ділові внески та інші правові джерела;

- максимально спростити процедури в'їзної візи для іноземних туристів в Україні. Можливе підписання двосторонньої угоди про безвізовий режим для туристів із деякими країнами.

4) Інвестувати в розвиток інфраструктури та матеріальних об'єктів для туризму.

Виділити відповідні ресурси з державного бюджету для інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури,

особливо в ключових областях; поліпшення можливості підключення трафіку до курорту, туристичних об'єктів, контроль якості послуг і забезпечення безпеки руху для туристів.

5) Сприяння розвитку туризму.

Застосовувати сучасні технології в туризмі, забезпечити єдину і професійну реалізацію та підвищити ефективність просування туризму для вітчизняних і зарубіжних туристів; створити національний туристичний бренд у поєднанні з лідируючими й унікальними образами; сприяти ролі медіаагентств, створювати прорив у рекламних заходах для просування внутрішнього ринку в поєднанні з підвищенням обізнаності про роль туризму.

6) Створення сприятливого середовища для бізнесу та розвитку туризму.

Створювати здорове, прозоре, рівноправне і сприятливе конкурентне середовище для туристичних підприємств; заохочувати підприємства до інновацій, створення і диверсифікації туристичних форм і продуктів відповідно до орієнтації на реструктуризацію індустрії туризму; підтримувати підприємства для початку бізнесу у сфері туризму, особливо у віддалених районах; прийняти важливість захисту прав інтелектуальної власності туристичних підприємств.

7) Розвиток людських ресурсів у сфері туризму.

Держава повинна проводити політику залучення інвестицій для навчання кадрів у сфері туризму; сприяти міжнародному співробітництву, залучати ресурси для розвитку людських ресурсів у туристичній сфері.

Висновки. Сьогодні є причини, що стримують розвиток співробітництва України та В'єтнаму. Це відсутність прямого транспортного сполучення, перешкоди процедурного характеру, а також брак інформації підприємців та громадян обох країн про потенціал України та В'єтнаму. Але країни зорієнтовані на плідне співробітництво в різних сферах, у тому числі й у туристичній галузі.

Список використаних джерел:

1. World Economic Impact 2017 / World Travel & Tourism Council. 2017. URL: <https://www.wttc.org/>.
2. Ming Che Chou: Does tourism development promote economic growth in transition countries? URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264999313001557/>
3. Sustainable tourism: Contribution to economic growth and sustainable development/ URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciem5d2_en.pdf.
4. Туристичні потоки / Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm.
5. Готелі та інші місця для тимчасового проживання / Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/hotel_05u.html.
6. Кількість туристичних об'єктів в В'єтнамі в періоді 2000–2016 / Інформаційний центр туризму – В'єтнамська національна адміністрація туризму. URL: <http://vietnamtourism.gov.vn/index.php/tags/Trung-tam-Thong-tin-du-lich>.
7. Кількість міжнародних туристичних компаній у В'єтнамі у період 2005–2016 pp. URL: <http://vietnamtourism.gov.vn/index.php/items/13466>.
8. Кількість туристів до В'єтнаму. URL: <http://vietnamtourism.gov.vn/index.php/cat/1205>.
9. Стратегія розвитку туризму. URL: <http://vietnamtourism.gov.vn/index.php/cat/2501>.
10. Туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/tourism_ukr.htm.
11. Трофименко І.В., Харік М.І. Туризм як перспективний «вектор» співпраці між Україною та В'єтнамом. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2012. Вип. 10. С. 67–77.

Анотація. В статтю проаналізовані темпи розвитку туристичної галузі України та В'єтнаму. Проведен порівняльний аналіз обсягів внутрішніх і іноземних туристів в Україні та В'єтнамі. На основі проведених досліджень по розвитку туризму В'єтнаму, зовнішніх і внутрішніх факторів, які сприяють розвитку туризму в Україні, сформульовані пропозиції по виходу галузі з кризового положення і обґрунтовано подальші напрями її розвитку.

Ключові слова: україно-в'єтнамське економічне співробітництво, туризм, внутрішні туристи, іноземні туристи, туристична інфраструктура.

Summary. The pace of development of the tourist industry of Ukraine and Vietnam is analyzed. A comparative analysis of the volume of domestic and foreign tourists in Ukraine and Vietnam was conducted. Based on our research on tourism development in Vietnam, external and internal factors that hamper the development of tourism in Ukraine, we have formulated proposals for the emergence of the industry from a crisis situation and the justification of further directions of its development.

Key words: Ukrainian-Vietnamese economic cooperation, tourism, domestic tourists, foreign tourists, tourist infrastructure.

УДК 339.97

Сухоруков А. І.

*доктор економічних наук, професор,
професор Видавничо-поліграфічного інституту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Сухорукова О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент Видавничо-поліграфічного інституту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Sukhorukov A. I.

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Publishing
and Printing Institute National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

Sukhorukova O. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Publishing and Printing
Institute National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ

INSTITUTIONAL AND COMMUNICATION MECHANISMS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC CONVERGENCE OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до забезпечення економічної конвергенції України в рамках міжнародних відносин. Визначено фактори, що заважають розвитку національної економіки. Проведено аналіз сучасних можливостей соціально-економічного розвитку України. Надано рекомендації щодо формування інституційних та комунікаційних механізмів, які можуть забезпечити міжнародну економічну конвергенцію України. Визначено напрями, що сприятимуть економічній конвергенції України: формування узгоджених міжнародних стратегій, подолання асиметрії інформації, використання транзитних можливостей.

Ключові слова: економічна конвергенція, інституційні і комунікаційні механізми, пріоритетні напрями забезпечення.

Постановка проблеми. Сучасна міжнародна економіка є складною глобальною системою, яка дає змогу отримувати синергетичний ефект завдяки компліментарності природного, виробничого та інтелектуального потенціалу країн, єдності інституційного та комунікаційного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної конвергенції країн започаткували П. Роумер [1], С. Доурик і Дак Тхо Нгуєн [2], Р. Барро [3], Я. Корнаї [4], Е. Райнерт [5]. Інтерес до цієї тематики збільшився після розпаду соціалістичної системи й інтеграції країн із різним ступенем розвитку. Аналіз публікацій і статистичних даних засвідчує наявність суттєвої диференціації розвитку бідних та успішних країн, що підтверджується досвідом України.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до формування міжнародних стратегій, розроблення інституційних та комунікаційних механізмів забезпечення економічної конвергенції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність інтеграції України має бути підтверджена наближенням параметрів її розвитку до рівня успішних країн, що є ознакою міжнародної конвергенції і водночас критерієм успішності зовнішньоекономічної діяльності національного уряду. Дж. Сакс та Е. Ворнер [6, с. 17] стверджують, що економічна конвергенція неможлива, якщо: в країні залишається соціалістична структура економіки; не захищені права власності; існує «нестабільна внутрішня обстановка, викликана революціями, державними переворотами, безперервними громадянськими заворушеннями

або затяжною війною з іноземною державою, що ведеться на своїй території». За цих умов відсутнє ефективне накопичення довгострокового приватного капіталу як важеля економічного зростання і конвергенції.

Розв'язання проблеми міжнародної економічної конвергенції України можливе за умов: формування і реалізації міжнародних економічних стратегій, що враховують інтереси України; нейтралізації факторів асиметричності інформації, на основі якої приймаються рішення на всіх рівнях управління економікою; ефективного використання транзитних можливостей країни.

Класичне визначення стратегії передбачає досягнення масштабних цілей [7, с. 384]. Унікальність міжнародних стратегій полягає у координації перспективних інтересів країн у рамках змішаної стратегії, що відображає загальні та національні цілі. Глобалізація породжує як позитивні так і негативні ефекти, а міжнародне інфікування під час криз може посилювати нерівність між країнами [8, с. 175–198], тому в стратегіях слід забезпечувати адаптацію до мінливих умов шляхом саморегулювання [9, с. 238]. Усунути недоліки стратегування в Україні можливо завдяки більш досконалим підходам.

Об'єктивний підхід до розроблення стратегій має гарантуватися незалежністю експертів. Колективи розробників повинні бути невеликими і гнучкими. Залучення експертів за принципом тендеру дає змогу на початку розроблення відчувати новизну ідей потенційних авторів, здійснювати їх ротацию, отримувати проривні й альтернативні стратегії.

Важливим є використання гетеродоксного підходу до вибору методів стратегування. За влучним зауваженням М.Д. Кондрагєва, «закони суспільних наук історичні, вони змінюються разом зі зміною суспільства» [10, с. 220–241]. Сучасність вимагає подолання ортодоксальної відданості ідеям тієї чи іншої наукової школи. Нині лунають думки про необхідність повернення до ідей П. Сорокіна, котрий запропонував інтегралізм як наукову систему, що базується на плюралізмі інтересів, ідей та синергетиці соціуму [11, с. 318–333].

Стратегічні розробки мають базуватися на градуалістському підході. Він кардинально відрізняється від методів «шокової терапії», яким Дж. Стигліц дав назву «екстремістських» [12, с. 304]. У процесі шокової терапії часто відбувається імітація змін, несистемні заходи презентуються як радикальні реформи. «Шокова терапія» нагадує броунівський рух, оскільки здійснюється на основі короткострокових трендів. Концепція градуалізму [13, с. 24–50] передбачає послідовне проведення реформ. Градуалізм може реалізуватися через ланцюгову капіталізацію галузей економіки [14, с. 22–43].

У процесі реалізації стратегій слід забезпечити можливість верифікації. Моніторинг реалізації стратегії має здійснюватися в динаміці шляхом оцінки результатів економічної конвергенції. Потрібно намітити в стратегії реперні знаки (проміжні орієнтири), що дадуть змогу відчувати взаємозв'язок стратегічних пріоритетів і контролювати ступень досягнення цілей стратегії.

Одним із принципів гарантування успіху стратегічного управління є прийняття рішень на основі консенсусу. Таким принципом керується ЄС, що забезпечує відновлення динамічної рівноваги між ринковими і державними регуляторами; розвиток діалогу і партнерства; баланс інтересів країн; координацію національних стратегій; співпрацю в міжнародних організаціях.

Важливим у стратегічному сенсі є принцип коеволуції національних економік в єдиному просторі міжнародних регіональних утворень. Прикладом ефектив-

ного поєднання факторів економічного розвитку є досвід структурної трансформації країн Східної Азії. Країна-лідер постійно здійснює інноваційний прорив та відкриває нові можливості для сусідніх країн. Без подібної взаємодії в рамках ЄС неможливо забезпечити економічну конвергенцію України.

У стратегічній перспективі підтримувати стабільний розвиток можна лише інноваціями. Згідно з парадигмою глобальних перетворень економіки на основі інновацій [15], вигідними для експорту є види економічної діяльності, які мають такі характеристики: зростаюча віддача, недосконала конкуренція, кваліфікована праця, створення середнього класу, підвищення заробітних плат за рахунок технічного прогресу, створення потужних кластерів [16, с. 203–434]. У стратегіях мають знаходити відображення, насамперед, радикальні інновації з великим міжгалузевим потенціалом.

В економічних стратегіях мають забезпечуватися нормативи безпеки. Наприклад, за часи незалежності Україна не справлялася з державним боргом, навіть коли його рівень відносно ВВП перевищував 30% [17, с. 194–204]. Щодо торговельних відносин, то тільки симетрична вільна торгівля між країнами, які знаходяться на однаковому рівні розвитку, забезпечує захищеність національних економік та суспільний добробут; несиметрична вільна торгівля поглиблює диференціацію між країнами [18].

Актуальним науковим завданням є обґрунтування шляхів нейтралізації асиметрії інформації. Економічні стратегії мають базуватися на достовірній інформації про можливості конвергенції і зовнішні виклики. Дослідження наслідків впливу асиметрії інформації на стан ринків започаткували Джордж Акерлоф [19], Майкл Спенс [20], Джозеф Стигліц [21]. Вони показали, як спотворена інформація може стати причиною збитків, стагнації, рецесії, безробіття і бідності. Руйнація цілих галузей економіки, внутрішні та привнесені кризові ситуації, дисбаланси у зовнішній торгівлі свідчать про вплив асиметрії інформації на ефективність міжнародних економічних відносин України. В умовах жорсткої конкуренції на ринках очевидно є необхідність отримання чіткого уявлення про ринкові позиції країни, можливості міжнародної економічної конвергенції України.

Володіння інформацією стає важливою конкурентною перевагою. Якщо класифікувати конкурентні переваги за їх значенням, до первинних переваг слід віднести природно-ресурсний потенціал країни; до вторинних – потенціал, створений антропогенною діяльністю; до третинних – інформаційні переваги.

Асиметричність інформації полягає у нерівномірному розподілі її між ринковими агентами. Асиметричність інформації може бути інструментом тиску монопольних утворень на інших агентів ринку. Спотворену інформацію може генерувати влада, щоб переконати електорат у сумнівних успіхах.

Наслідками асиметричності інформації для країни та господарюючих суб'єктів є: руйнування внутрішнього ринку, низька конкурентоспроможність, втрата позицій на світових ринках, зниження зайнятості, виникнення економічних криз, гальмування процесів економічної конвергенції країни.

Вдосконалення інформаційного забезпечення є актуальним завданням для України. Слід відзначити недостатню увагу з боку уряду до макроекономічних трендів, ігнорування ним можливості втрати технологічної сумісності з іншими країнами в разі стагнації наукової та інноваційної діяльності, відсутність критичного ставлення до загроз трансферу кризових факторів.

Інформаційне забезпечення інвестиційної політики країни має забезпечувати реалізацію таких принципів: ланцюгова капіталізація галузей; оптимізація розміщення інвестицій; поєднання інвестицій з інноваціями; комплексне використання інвестицій у межах кластерів; забезпечення безпеки під час залучення іноземних інвестицій. Пріоритетним напрямом є інвестування у створення інфраструктурних об'єктів, які стають каркасом мережевих структур, викликають поживлення ділової активності в регіонах.

Оптимізація розміщення інвестицій здійснюється за критерієм мінімізації інвестицій і полягає у пошуку плану, що забезпечує попит в основних фондах та відповідає ресурсним обмеженням [22, с. 52–66]. Розв'язання цього завдання вимагає досліджень інвестиційного потенціалу, урахування інтересу інвесторів до кластерів, які забезпечують кумулятивний ефект [23, с. 63–80].

Широка дифузія інновацій можлива на основі використання моделі відкритих інновацій [24] та формування відповідної інформаційної бази. Нейтралізації фактору асиметричності інформації мають сприяти розбудова інформаційного суспільства, розвиток медіаіндустрії і інформаційно-комунікаційних технологій, формування соціально-технічного альянсу.

Нині зростає роль комунікаційних проектів у міжнародних стратегіях. Транспортні проекти можна розглядати як основу розвитку цілих регіонів світу. Наприклад, уздовж трас Великого шовкового шляху у стародавні часи вже існувала мережева економіка, яка поєднувала ієрархічне управління на територіях окремих держав із широкою мережею міжнародних зв'язків. Глобальні транспортні проекти стали можливими завдяки прогресу у сферах високошвидкісного транспорту, інформаційно-комунікаційних технологій, космічних технологій зв'язку, інших комунікаційних сферах.

Країни, через які проходять транспортні коридори, виграють через отримання провізних і митних платежів, податкових надходжень до бюджету, вирішення проблем зайнятості, розвитку територій вздовж коридору. Досвід Великого Шовкового шляху доводить, що ефективність комунікаційного проекту зумовлюють: достатня швидкість руху; оптимальні тарифи; колективна безпека; наявність альтернативних маршрутів; мультимодальні можливості; розвинена інфраструктура; доступ до моря; інституціоналізація у формі міжнародних правил і консорціумів; дипломатична підтримка; інвестиції країни на своїх об'єктах та спільні інвестиції в загальні об'єкти і кластери.

Україна – важливий транспортний вузол між Європою й Азією. Необхідно використати цей потенціал і перетворити Україну в надійного міжнародного постачальника логістичних послуг. Українська залізниця забезпечує транзит через 56 міжнародних прикордонних пунктів. Український портовий комплекс є найпотужнішим у Чорноморському басейні. Технологічні можливості української транспортної інфраструктури можуть забезпечити щорічний транспорт на залізничних лініях, водних шляхах, автомагістралях і портах до 110 млн. т транзитних вантажів (максимальне значення 2007 р.). Фактичний обсяг транзиту становить 35 млн. т.

Втрата транзиту через Україну зумовлена такими причинами, як:

1. Дії Росії щодо виключення України з транзиту: розвиток транспортних мереж та переорієнтація товарних потоків в обхід України; знищення транспортної інфраструктури на сході країни.

2. Високий ступінь зносу транспортної інфраструктури, відносно низька швидкість, недостатня пропускна

спроможність прикордонних пунктів перетину, слабкі мультимодальні системи в умовах втрати Криму.

Україні необхідна нова стратегія, спрямована на розвиток національної транспортної мережі й іншої інфраструктури, збільшення транзитних потоків та інтеграцію національної транспортної системи з трансконтинентальними транспортними системами. Нова стратегія України повинна враховувати той факт, що в останні роки спостерігається конкуренція у вантажних перевезеннях між Європою й Азією за участю багатьох країн. Окрім того, у географії зовнішньої торгівлі України відбулися зміни, пов'язані з розширенням торгівлі з країнами ЄС та Азією. Україна повинна визначити пріоритетні транспортні маршрути, беручи до уваги політику ЄС щодо розвитку Транс'європейської транспортної мережі (TEN), а також зміни, пов'язані з анексією Криму і ситуацією у східній частині країни. У цьому контексті важливо активізувати транспортування вантажів у напрямку «Балтійське море – Чорне море».

Використання альтернативних транзитних маршрутів дає змогу Україні направляти вантажні потоки в обхід Росії, що обмежує транзит українських товарів через свою територію в Казахстан і Киргизстан. Завдяки цьому Україна може завантажувати залізні дороги і порти, отримувати значні економічні вигоди й інвестувати в розвиток транспорту і пов'язаної з ним інфраструктури.

Для відновлення глобальної транзитної позиції Україна прагне поліпшити роботу митних органів та стан транспортної інфраструктури; забезпечити адекватний рівень конкурентоспроможності цін і якість логістичних послуг; радикально скоротити час доставки товарів клієнтам. Здійснюється співробітництво на мультимодальних транспортних маршрутах:

- потяги VIKING, ZUBR, «Чорноморськ – Славков» (Польща) без перевантаження по широкій трасі 1 520 мм;
- транспорт вантажів до Словаччини, Чехії, Австрії, Сербії, Чорногорії;
- транспорт вантажів (включаючи комбіновані перевезення) до логістичних центрів в Угорщині й далі в Центральну Європу (Австрія та Італія);
- комунікаційні проекти «Європа – Індія» за потенційною участю Ірану, зокрема через поромні переходи в портах Бандар-Аббас і Мумбаї.

У 2017 р. завершено будівництво нового залізничного тунелю в Сколівських Бескидах. Прохід першого поїзда заплановано на першу половину 2018 р. Тунель сприятиме сталому залізничному руху між Україною, Центральною й Південною Європою і приєднанню України до транс'європейської мультимодальної транспортної мережі. Потужність тунелю збільшиться до 100 пар потягів на добу, швидкість – до 60 км на годину.

В Україні недалеко від польського кордону буде побудована «суха гавань» – внутрішній термінал, з'єднаний автомобільним та залізничним транспортом із морськими портами. Він буде служити логістичним центром для перевалки морських вантажів на внутрішніх маршрутах, зберігання вантажів і надання послуг із митного оформлення.

Висновки. Результатами досліджень, що висвітлюються у статті, є визначення науково-методичних підходів до забезпечення економічної конвергенції України в рамках регіональної та глобальної інтеграції. Зокрема, визначено принципи формування міжнародних стратегій, що сприяють економічній конвергенції країн того чи іншого інтеграційного простору.

Обґрунтовано заходи щодо нейтралізації асиметричності інформації у міжнародних економічних відносинах. Зокрема, висвітлено роль інформації у формуванні

конкурентних переваг; визначено вплив асиметричної інформації на міжнародні відносини; подано оцінку ролі асиметричності інформації у формуванні загроз економіці; надано пропозиції щодо нейтралізації фактору асиметричності інформації. Також окреслено можливості України як країни транзиту у виконанні її природної місії щодо організації транспортного коридору через свою територію в напрямку «Балтійське море – Чорне море –

Каспійське море» та участі в інших ефективних комунікаційних проєктах.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування заходів щодо формування системи вимірювання економічної конвергенції, визначення системи індикаторів та методів їх розрахунку, розроблення рекомендацій щодо підвищення ролі медіасистем в інформаційному забезпеченні процесів економічної конвергенції.

Список використаних джерел:

1. Romer P. Increasing Return and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*. 1986. vol. 94. № 5. P. 1002–1037.
2. Dowrick S., Nguyen Duc-Tho. OECD Comparative Economic Growth 1950–1985 Catch up and Convergence. *American Economic Review*. 1989. Vol. 79. P. 1010–1030.
3. Барро Р. Economic Growth in a Cross-Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*. 1991. vol. 106. P. 407–444.
4. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. 607 с.
5. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными; пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т. М., 2011. 384 с.
6. Сакс Дж., Ворнер Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика. *Вопросы экономики*. 1995. № 5. С. 13–38.
7. Клаузевиц К. О войне; пер. с нем. М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2007. С. 155–215.
8. Сухоруков А.И. Трансфер кризиса и перспективы развития национальной экономики в условиях глобализации. Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения; под ред. Э.М. Сороко, И.А. Белоусовой, Т.И. Егоровой-Гудковой. Одесса: Институт креативных технологий, 2011. С. 175–198.
9. Князева Е.П., Курдюмов С.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М.: Наука, 1994. 238 с.
10. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. М.: Наука, 1991. С. 220–241.
11. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н.Кондратьева. М.: Экономика, 2004. С. 318–333.
12. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. 304 с.
13. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России*. 2001. № 3. С. 24–50.
14. Інвестування української економіки: монографія / За ред. А.І. Сухорукова. К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. С. 22–43.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия; предисл. В.С. Автономова. М.: ЭКСМО, 2007. 864 с.
16. Портер М. Э. Конкуренция; пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. С. 203–434.
17. Система економічної безпеки держави / За заг. ред. А.І. Сухорукова; Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. К.: Стило, 2009. С. 194–204.
18. Карлсон А. Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения. М.: Мысль, 2009. 312 с.
19. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма; пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
20. Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. М.: Института Гайдара, 2012. 336 с.
21. Joseph E. Stiglitz. Peer Monitoring and Credit Markets. *The World Bank Economic Review*. 1990. Vol. 4. № 3. A Symposium Issue on Imperfect Information and Rural Credit Markets. Oxford University Press. P. 351–366.
22. Сухоруков А.И. Сучасні проблеми забезпечення економічної безпеки регіонів України. Збірник наукових праць. Економічні науки. Чернівці: Книги-XXI, 2013. С. 52–66.
23. Сухоруков А.И., Харатишвили Ю.М. Моделирование та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія. К.: НІСД, 2012. С. 63–80.
24. Chesbrough H. *Open Business Models. How to Thrive in the New Innovation Landscape*. Chesbrough, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Publishing Corporation, 2006. 224 p.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к обеспечению экономической конвергенции Украины в рамках международных отношений. Определены факторы, мешающие развитию национальной экономики. Проведен анализ современных возможностей социально-экономического развития Украины. Даны рекомендации по формированию институциональных и коммуникационных механизмов, которые могут обеспечить международную экономическую конвергенцию Украины. Определены направления, способствующие экономической конвергенции Украины: формирование согласованных международных стратегий, преодоление асимметрии информации, использование транзитных возможностей.

Ключевые слова: экономическая конвергенция, институциональные и коммуникационные механизмы, приоритетные направления обеспечения.

Summary. The article deals with scientific and methodological approaches to ensuring the economic convergence of Ukraine within the framework of international relations. The factors that impede the development of the national economy are identified. The analysis of modern possibilities of social and economic development of Ukraine is carried out. Recommendations are given on the formation of institutional and communication mechanisms that can ensure the international economic convergence of Ukraine. Directions for the promotion of Ukraine's economic convergence are defined: the formation of coordinated international strategies, overcoming the asymmetry of information, and the use of transit opportunities.

Key words: economic convergence, institutional and communication mechanisms, priority areas of support.

Трут О. О.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту

Львівського торговельно-економічного університету

Trut O. O.

Ph.D., Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics

СТРУКТУРА ВАРТОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ВИМІРЮВАННЯ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

STRUCTURE OF THE ORGANIZATION VALUE AS A CONCEPTUAL BASIS FOR MEASURING ITS PERFORMANCE

Анотація. Концепція структури ланцюжка вартості обґрунтована як основа вимірювання результативності організації. Досліджено структуроутворювальні елементи формування вартості сучасних організацій. Визначено зміст системи вимірювання результативності організації – це збалансований комплекс показників результатів і факторів їх досягнення.

Ключові слова: вартість, нематеріальні активи, організація, результати, результативність, вимірювання, структура вартості, фактори, управління.

Постановка проблеми. Управління результативністю організації є однією з *ключових функцій* професійної діяльності сучасних менеджерів. Фундаментальною основою для управління результативністю організації є дані вимірювання результатів її функціонування та розвитку. Втім, неоднозначність природи походження результативності організації, відсутність узгодженості між бажаним і дійсним процесом її оцінювання закономірно зумовлюють потребу обґрунтування концептуальної основи та практичних інструментів її вимірювання, тому *актуальною є проблема* обґрунтування концептуальних засад та розроблення новітніх механізмів вимірювання результативності організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У новітній Україні теоретичні та методологічні засади формування системи показників оцінювання ефективності та результативності організацій є предметом наукових досліджень учених: Я. Догадайло, О. Криворучко, О. Кузьміна, О. Олексюка, Й. Петровича, Ф. Поклонського, В. Стадник, Н. Тарнавської, Н. Терещенко, А. Тищенко, Л. Федулової, Ф. Хміля, В. Шинкаренка, Н. Яшина. У працях зарубіжних учених наукові дослідження питань результативності представлені ширше. Зокрема, фундаментальний підхід до управління результативністю та ефективністю організацій висвітлено в роботах: М. Армстронга, В. Білошапки, П. Друкера, Н. Енди, Р. Каплана, Г. Кокінза, П. Кругмана, Д. Лафта, Д. Нортона, Д. Сінка, Б. Фелпса, П. Самуельсона, В. Шапіро.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок зарубіжних учених, вітчизняні дослідники сконцентрували свою увагу переважно на окремих складниках системи вимірювання результативності, зокрема на питаннях формування критеріїв та показників оцінювання. Відсутні теоретичні розробки і практичні рекомендації з питань системного вимірювання результативності організацій у ринковому середовищі. Сьогодні є цілком очевидною потреба в обґрунтуванні концептуальної основи вимірювання результативності організації та розробленні сучасних інструментів і механізмів її вимірювання.

Мета статті полягає у вивченні наукових підходів до формування системи вимірювання результативності організації та обґрунтуванні її концептуальної основи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління результативністю є складною та багатогранною, що зумовлено самою сутністю результативності організації та суб'єктивізмом її оцінки. У фаховій літературі дослідники проблеми результативності організації чітко формулюють принципи та критерії її оцінки й управління в інформаційний вік, які є визначальними *факторами їх успіху* [1; 2; 5; 7; 14]. Неможливо визначити значимість того чи іншого фактору під час *формування вартості компанії*, не визначивши при цьому, до яких *результатів* ви прагнете, зазначає зарубіжний учений Б. Фелпс [14, с. 81].

На думку зарубіжних учених, концепція «ланцюга цінностей», або «ланцюга створення вартості», запропонована М. Портером, є важливим аналітичним інструментом діагностики результатів організації та чинників, що їх зумовлюють, а також визначення перспективних напрямів її подальшого розвитку [2; 7; 8; 14].

«Ланцюг вартості» (*value chain*) відображає процес створення вартості на підприємстві та складається з різних елементів основних і допоміжних (підтримуючих) процесів. Виходячи з того, що створювана на підприємстві вартість є *результатом* послідовного здійснення різних видів діяльності функціональних підсистем, то стає можливим і необхідним визначати їх внесок у кінцеві результати роботи підприємства. Враховуючи значимість у формуванні кінцевої вартості підприємства, М. Портер усі види діяльності поділяє на *основні та допоміжні*. Разом із тим ланцюжок вартості «поділяє роботу підприємства на стратегічно важливі види діяльності для вивчення витрат та наявних і можливих засобів диференціації продукції, що виробляється, які безпосередньо впливають на стратегію формування конкурентних переваг підприємства» [9; 3; 13]. Завдання менеджменту підприємства полягає у регулярному аналізі витрат і вартості, створюваної у кожній ланці ланцюжка, та результативності й ефективності загальної діяльності підприємства порівняно з конкурентами (табл. 1).

Споживча цінність може створюватися в усіх ланках ланцюжка створення вартості. Ключ до розуміння споживчої цінності – вивчення основних і допоміжних операцій підприємства, які є частиною цілої системи створення

вартості. Менеджер, який аналізує джерела формування «ланцюжка створення вартості», розглядає будь-який вид діяльності не просто як витрати, а як дії, що додають до кінцевого продукту цінності.

Отже, ланцюжок створення вартості концентрує увагу керівників на конкретних діях, що генерують витрати і створюють вартість для покупців. Результат діяльності (конкурентна перевага) виникає з дій, що відрізняються від дій конкурентів у ланцюжку створення вартості, або виконання тих же дій, але більш дешевим способом, зазначають американські вчені М. Армстронг та А. Берон [1, с. 50]. Концепція управління результативністю допомагає зрозуміти процес створення вартості організацією, твердять зарубіжні вчені [2; 7; 9; 14]. Ми поділяємо цей підхід і приймаємо концепцію структури ланцюжка вартості за основу вимірювання результативності організації.

Традиційне розуміння вартості, відповідно до якого кожне підприємство займає певне місце у ланцюжку створення вартості, застаріло. Досвід провідних світових підприємств засвідчує їх прагнення не стільки додавати вартість, скільки заново її створювати [2; 3]. У сучасних динамічних умовах конкурентної боротьби спостерігається послідовна тенденція підвищення важливості інноваційного складника в успішному функціонуванні підприємства в межах розвитку суспільства нового типу – *k-суспільства* (*knowledge society*), яке ґрунтується на продукуванні гармонізованих знань із використанням потужних інформаційних технологій, констатує Н. Тарнавська [11].

На початку XXI ст. головне – «робити знання продуктивними», зазначає відомий гуру менеджменту П. Друкер. Основна ідея новітньої парадигми практичного менеджменту – «інтелектуальному суспільству – інтелектуальне управління». Ця управлінська парадигма орієнтована на ефективне використання інтелекту людських ресурсів організації [4, с. 27].

Джерела вартості стали переміщатися, земля і майно почали поступатися місцем ідеям, зауважує американський дослідник проблеми результативності організації Г. Кокінз. «Знання працівників сьогодні визначають вартість. Персонал став нематеріальним активом. Джерела створення вартості – у знаннях людей і в їх прагненні працювати. Знання та інформація як фактори виробництва сприяють поширенню концепції спільного тво-

рення вартості виробниками і споживачами продукції» [2, с. 191–193].

Викликають науковий інтерес результати досліджень американського дослідника Р. Карлгаарда. Вчений, спираючись на логіку і глибоке знання економічної теорії, пропонує і відстоює збалансовану конструкцію з трьох основних сил успіху організацій у сучасних умовах: матеріальної конкурентної переваги; стратегічної основи; нематеріальної конкурентної переваги. Особливу роль автор надає нематеріальній конкурентній перевазі, найчастіше якою нехтує або недооцінює менеджмент організації. Зокрема, Р. Карлгаард розглядає такі основні компоненти нематеріальної конкурентної переваги: довіра, інтелект, команда, смак, історія (культура, традиції) [6, с. 37].

Варто зауважити, що багато дослідників проблеми результативного та ефективного розвитку організацій, окрім узагальнених нами ключових факторів її успіху, визначають час. Водночас учені виділяють такі основні напрями ефективного управління часом, як економія часу шляхом скорочення тривалості операційного процесу; пунктуальність шляхом дотримання термінів; часова гнучкість; інноваційність, або розроблення нових продуктів і технологічних процесів [11; 13].

Отже, управління сучасними організаціями здійснюється на основі нових концептуальних рішень, що зумовлюють структурні зміни ланцюжка вартості: інтеграція бізнес-процесів; взаємодія з клієнтами і постачальниками; ринок, орієнтований на покупця; глобальність масштабів; інновації; працівники інтелектуальної праці [2; 4; 5; 7; 14].

Основою для управління результативністю організації є дані вимірювання результатів її функціонування та розвитку, тому перший крок до розуміння структури вартості й полягає у визначенні того, що треба вважати результатами діяльності компанії. Показники результативності повинні відображати стратегічні цілі та принципи позиціонування компанії. Вимірювання результативності – це, по суті, різновид управлінського контролю. У кожній організації в тому або іншому вигляді існують системи, розроблені для стеження, оцінки, контролю і регулювання функцій, що використовують один або декілька критеріїв оцінювання організації. Вимірювання результатів орієнтує менеджерів про те, чи справляються вони зі своєю

Таблиця 1

Джерела конкурентних переваг (результатів) підприємства у ланцюжку створення вартості

| Види діяльності | Характеристика потенційних переваг підприємства | |
|-----------------|---|---|
| Основні | Вхідна логістика | Поліпшення якості товарів через забезпечення належної якості вхідних матеріалів і комплектуючих |
| | Виробництво | Забезпечення бездефектного випуску товарів або широкого продуктового ряду через налагодження належним чином виробничого процесу |
| | Вихідна логістика | Підвищення цінності товарів (послуг) для споживачів шляхом швидкої доставки або ефективної обробки замовлень |
| | Маркетинг і продажі | Створення позитивної репутації і бренду підприємства |
| | Сервіс (після продажне обслуговування) | Підвищення цінності товарів (послуг) для споживачів завдяки організації служби технічної підтримки, сервісної служби, наявності запчастин, тощо |
| Допоміжні | Інфраструктура підприємства | Здатність приймати швидкі стратегічні та управлінські рішення завдяки впровадженню ефективної управлінської інформаційної системи |
| | Управління персоналом | Створення додаткової цінності товарів (послуг) для споживачів шляхом поліпшення якості їх обслуговування через ефективне навчання персоналу |
| | Технологічний розвиток | Створення унікальних характеристик товарів (послуг) підприємства |
| | Матеріально-технічне забезпечення | Створення додаткової цінності товарів (послуг) для споживачів шляхом поліпшення співпраці з постачальниками підприємства |

роботою, але не визначає причини успіху або невдач [10, с. 83], тому під час розроблення системи вимірювання результативності важливо чітко розділяти *результати і фактори* і, відповідно, розмежовувати показники витрат і показники результативності, пропонує Б. Фелпс, автор теорії «бізнес-метрик». У структурі вартості організації можна виділити *два критерії результативності* – теперішня і майбутня вартість, і два критерії витрат – *фактори-визначальники і фактори-творці*. Оскільки існує різниця між теперішньою і майбутньою вартістю, необхідно також розрізнити фактори, що визначають нинішню вартість організації (*наприклад*, зниження витрат), і фактори, що формують майбутню її вартість (*наприклад*, заходи з просування бренду і витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи) [14 с. 45–46]. Вчений пропонує фактори, що створюють теперішню вартість організації, називати факторами-визначальниками, а фактори, що сприяють формуванню майбутньої вартості організації – факторами-творцями. Такий поділ, на нашу думку, є дещо умовний, оскільки це не взаємовиключні терміни: найчастіше фактори-визначальники, своєю чергою, роблять внесок у формування майбутньої вартості компанії, а фактори-творці закладають її поточну вартість.

Фактори-визначальники різноманітні за формою, розмірами і значимістю, *наприклад*: номенклатура та асортимент продукції, канали розподілу, мотивація персоналу, конфігурація системи постачання, контроль якості, навички просування продукції, фінансування, тривалість операційного циклу, інвестиції в обладнання, особистісні якості менеджера. Фактори, що визначають вартість компанії, залежать від конкретних умов, конкуренції і стану ринку. Спільною для факторів-визначальників є їх роль у формуванні теперішньої вартості компанії: орієнтація на них призводить до короткочасного підвищення ефективності діяльності.

Фактори-творці здійснюють довгостроковий вплив на майбутню вартість компанії. Вони дають змогу використовувати переваги ризиків і можливостей у міру їх появи. Один зі способів отримання таких переваг полягає у розвитку позицій компанії, *наприклад* організації інвестиційної участі в капіталі акціонерної компанії, експериментальному організуванні нового виробництва на ринку, що формується, або реалізації науково-дослідних проєктів. Інший спосіб – адаптивний пристосовницький: уміння отримувати вигоду із ситуації, яка склалася, здатність адекватно реагувати на ризики і можливості [14, с. 47].

Автори концепції збалансованої системи показників Р. Каплан і Д. Нортон зауважують, що всі сучасні збалансовані системи містять ключові показники результатів, які характерні для багатьох компаній і галузей. Ці базові параметри, *наприклад* прибутковість, ринкова частка, ступінь задоволеності клієнта, збереження клієнтської бази та сфера компетентності персоналу, служать для відстроченого оцінювання. *Фактори досягнення результатів* – це унікальні для кожної конкретної бізнес-одиниці показники випереджальної оцінки. Вони відображають специфіку її стратегії, *наприклад* фінансові чинники прибутковості, сегменти ринку, в яких ця бізнес-одиниця конкурує, а також особливі цілі складників внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку.

Правильно складена система вимірювання результативності повинна мати *комплекс показників результатів* (відтерміновані характеристики) і *факторів досягнення результатів* (випереджальні показники). Без останніх неможливо зрозуміти, як були досягнуті перші. Крім того, за їх допомогою можна на ранніх етапах оцінити, наскільки успішно виконується стратегія компанії. І

навпаки, фактори діяльності, наприклад тимчасовий цикл або частка браку, без відповідних показників можуть сприяти лише короткостроковим поліпшенням виробничого процесу, але не відображають їх вплив на стан клієнтської бази і, отже, на фінансові результати [7, с. 35].

Заслужує на увагу підхід російських експертів І. Немировського та І. Старожукової до формування системи вимірювання результативності. На їх думку, існує два види показників вимірювання результативності:

– *запізнілі* – це показники, які вимірюють кінцевий результат, до якого прагне організація;

– *випереджальні* – важелі управління кінцевим результатом і визначають ті дії, які команда повинна зробити для досягнення необхідних результатів.

Випереджальні показники – це ті важелі управління, які забезпечують результат, вимірюваний запізнілими показниками. «Випереджальні показники – це вимірники тих дій, які забезпечують досягнення стратегічно важливих цілей компанії (команди, співробітника). В основі результативного управління використаний простий принцип: 20% зусиль приносять 80% результатів. Яку б стратегію не реалізовувала організація, її успіх буде залежати від ефективності в управлінні випереджальними показниками», – зауважують І. Немировський та І. Старожукова [8, с. 326]. Випереджальні показники знаходять за допомогою методу «*дерева чинників*». У кожного запізнілого показника є два-три фактори, які визначають кінцевий результат. Правильні випереджальні показники характеризуються двома головними *критеріями*: вони повинні прогнозувати досягнення мети організації і бути схильними до впливу членів команди. *Управлінські дії, здійснені згідно з випереджальними показниками, – це ключовий принцип реалізації цілей*. Багато керівників, хоча й є дуже досвідченими, проте продовжують управляти, посилаючись на запізнілі показники. Це призводить до того, що вони абсолютно не розуміють, як забезпечити результат і які важелі управління є необхідними для досягнення результату. За такого способу управління єдиною реакцією на недосягнення запланованих результатів є різка реакція і деструктивна поведінка менеджерів. Це аж ніяк не зменшує важливості запізнілих показників. Але досягти їх можна тільки за допомогою випереджальних показників.

Забезпечення результатів за допомогою випереджальних показників вимагає визначення щотижневих і щоденних завдань, які ведуть до мети. Потім щотижня або щодня команда визначає найбільш важливі дії, що впливають на реалізацію випереджаючих показників і сприяють досягненню запізнілого показника. Досягнення сформульованих цілей вимагає планування випереджальних показників і контролювання їх виконання, тобто *управління результативністю – це управління випереджальними показниками* [8, с. 328].

Отже, в інтерпретації російських учених фактори досягнення результатів вимірюються випереджальними показниками, які є важелями управлінського впливу; а параметри результатів характеризують *відтерміновані (запізнілі) показники*. У цьому разі сутнісна характеристика об'єктів вимірювання (чинників і результатів) є тотожною, відмінні лише їх найменування.

Ланцюжок нарахування вартості, розроблений М. Портером, показує взаємодію факторів у процесі досягнення результату. *Структура вартості* об'єднує всі ці типи факторів-визначальників і факторів-творців, що видно з рис. 1 [14, с. 48].

Отже, концентрація зусиль менеджменту на можливостях і позиціонуванні організації в *майбутньому* так

само важлива, як і вдосконалення її діяльності сьогодні. Сучасному менеджменту необхідні стратегія і виміри як щодо теперішньої, так і стосовно майбутньої вартості компанії. Тоді як ціни на фондовому ринку дають фінансове визначення теперішньої та майбутньої вартості, як показники її ефективності можуть бути використані, і більш гнучкі чинники, такі як частка ринку компанії, позиція бренду, турбота про навколишнє середовище.

Схожої думки дотримуються й автори концепції збалансованої системи показників Р. Каплан і Д. Нортон. Так, вони стверджують, що «для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі необхідні й нові можливості – це справедливо по відношенню як до виробничих підприємств, так і до компаній із надання послуг. Здатність менеджменту організації мобілізувати і повною мірою використовувати свої нематеріальні активи набула значно вирішального значення, ніж інвестиції і управління реальними активами» [7, с. 10].

Сучасному менеджменту неминуче доведеться вирішувати проблему постійно зростаючої вартості, найбільш повно використовуючи наявні ресурси, а не скорочуючи персонал. Це обов'язкова умова викликає додатковий інтерес до концепції управління результативністю. Наріжний камінь управління результативністю – здатність менеджерів приймати найбільш вигідні компромісні рішення. В інформаційну епоху успіх компанії залежить від її інвестування у свої інтелектуальні активи й управління ними. Функціональна спеціалізація повинна інтегруватися з бізнес-процесом, орієнтованим на споживача [2, с. 212].

Економіка, в якій головними джерелами економічного прибутку стають нематеріальні активи, потребує нових форм стратегічного управління, оцінки, аналізу рішень і організації. *Формалізація управління результативністю як специфічної функції менеджменту має для цих нових форм першорядне значення. Управління результативністю* перетворює організацію в економічну машину, розглядаючи соціальні системи як паливо. Але це не означає, що роль організації не важлива – зовсім ні. Це означає, що в роботі потрібні кооперація, командне співробітництво і зусилля людей, спрямовані на досягнення загального блага [2, с. 268].

Висновки. Отже, управління результативністю дає відповіді на запитання: *чи досягає організація стратегічних цілей? чи посилює конкурентні позиції?* Проте для відповіді на ці питання недостатньо вимірювання результатів діяльності компанії, також необхідний і вимір факторів,

| | Теперішні організації | Майбутні організації |
|-----------------------|---|---|
| Результати діяльності | <i>Створення теперішньої вартості організації</i> | <i>Формування майбутньої вартості організації</i> |
| Фактори | <i>Фактори-визначальники</i> | <i>Фактори-творці</i> |

Рис. 1. Матриця структури вартості організації [18]

що зумовлюють її теперішню й майбутню вартість, тобто факторів, що формують результати діяльності організації, на які менеджери можуть здійснювати вплив. Компоненти структури вартості зводять воедино *фактори досягнення результатів організації* – унікальні для кожної організації показники випереджальної оцінки. Вони відображають специфіку її стратегії, а також особливі цілі складників внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку. Втім, для організацій інформаційної епохи *вирішальними факторами досягнення успіху* стали управління, інвестування в інтелектуальний потенціал своїх працівників і його використання. Саме дослідження структуроутворювальних елементів вартості організації дає змогу їх виявити, тому система вимірювання результативності організації повинна мати збалансований комплекс результатів (відтерміновані характеристики) і факторів досягнення результатів (випереджальні показники).

Таким чином, системне розуміння теорії «ланцюга вартості» дало змогу розкрити *структуру вартості організації* як концептуальну основу вимірювання її результативності. Це дасть змогу в подальших наукових дослідженнях проблеми управління результативністю:

- ідентифікувати структуроутворювальні фактори формування результативності організації в сучасних умовах;
- доказати зміст процесу управління результативністю як управління ключовими факторами успіху організації;
- обґрунтувати методологічні підходи до формування критеріїв і відбору показників вимірювання результативності організації;
- озброїти лінійних керівників сучасними інструментами та засобами трансформації цілей організації у конкретні результати.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М., Берон А. Управление результативностью: Система оценки результатов в действии; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014.
2. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. М.: Альпина Паблишер, 2008.
3. Голіонко Н.Г. Особливості формування ланцюжка створення вартості у електронному бізнесі. Стратегія економічного розвитку України. 2013. № 32.
4. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты; пер. с англ. М.: Технологическая школа бизнеса, 1994.
5. Измерение результативности компании; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 220 с.
6. Карлгаард Р. В здоровом бизнесе – здоровый дух. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
7. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию; 2-е изд., испр. и доп.; пер. англ. М. Павловой. М.: Олимп-Бизнес, 2014. 314 с.
8. Немировский И., Старожукова И. Выдающийся руководитель. Как обеспечить бизнес прорыв и вывести компанию в лидеры отрасли. М.: Интеллектуальная литература, 2015. 398 с.
9. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. The Free Press. New York, 1985.

10. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М.: Прогресс, 1989.
11. Тарнавська Н.П., Сивак Р.Б. Інноваційне управління конкурентоспроможністю логістичних ланцюгів: монографія. Тернопіль: Підручники і посібники, 2011. С. 7.
12. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло. Х.: ИНЖЕК, 2005.
13. Чорна М.В. Трансформація підходів до визначення джерел формування конкурентних переваг підприємства. Вісник економічної науки України. 2009. № 1. С. 184–186.
14. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: Системы измерений эффективности как важный элемент менеджмента. М.: Баланс Бизнес Букс, 2004. 312 с.

Аннотация. Концепция структуры цепочки стоимости обоснована как основа измерения результативности организации. Исследованы структурообразующие элементы формирования стоимости современных организаций. Установлен смысл системы измерения результативности организации – это сбалансированный комплекс показателей результатов и факторов их достижения.

Ключевые слова: стоимость, нематериальные активы, организация, результаты, результативность, измерение, структура стоимости, факторы, управление.

Summary. The concept of the structure of the chain of the organization value is substantiated as the basis of measuring its performance. The structure-forming elements of the formation of the value of modern organizations are investigated. The content of the system of measuring the organization performance is defined – it is a balanced set of performance results and factors to achieve them.

Key words: value, intangible assets, organization, results, performance, measurement system, value structure, factors, management.

УДК 631.15

Халімон Т. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій*

Khalimon T. N.

*PhD in Economics,
Associate Professor, Department of Management,
State University of Telecommunications*

ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИМІР

FORECASTING COMPETITIVE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES: METHODOLOGICAL MEASUREMENT

Анотація. У статті розглянуто методологічні аспекти прогнозування, вдосконалено науковий підхід до прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з урахуванням ієрархічних рівнів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на основі методу екстраполяції, з використанням кривих динаміки конкурентного зростання, який ґрунтується на побудові матриці прогнозних сценаріїв конкурентного розвитку кластерної групи та кожного телекомунікаційного підприємства. Запропонований науковий підхід до прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств сприяє виявленню тенденцій змін індикаторів та інтегрального показника рівня конкурентного розвитку, що, своєю чергою, дає змогу обґрунтувати орієнтири підвищення конкурентоспроможності у стратегічній перспективі, розробити комплекс адекватних управлінських заходів та виявляти найприйнятніший сценарій конкурентного розвитку підприємства, враховуючи його потенційні можливості.

Ключові слова: прогнозування, конкурентний розвиток, конкурентоспроможність, телекомунікаційні підприємства, методологічний вимір.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентного середовища основною узагальнюючою характеристикою успішності діяльності підприємства вважається не ефективність виробництва, а висока конкурентоспроможність на визначеному ринковому сегменті в певний

часовий проміжок. Таким чином, для телекомунікаційних підприємств ключовим стає завдання забезпечення достатнього рівня конкурентного розвитку. Виходячи з цього, прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств стає об'єктивною необхідністю,

оскільки нині в конкурентній боротьбі за її загострення й масштабності виграє той, хто постійно генерує нові конкурентні переваги, аналізує конкурентне середовище, передбачає поведінку своїх конкурентів та підвищує ринкові позиції. Однак недостатній рівень розвитку методологічних аспектів прогнозування призвів до виникнення численних інтерпретацій мети, завдань, способів, технологій, наукових підходів до прогнозування у контурі конкурентного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти методологічного забезпечення прогнозування конкурентного розвитку підприємств знайшли своє відображення в наукових публікаціях відомих науковців: І. Ансоффа, О. Гудзь, Т. Коно, С. Мілевського, Г. Мінцберга, Д. Новикова, В. Плюту, М. Портера, П. Стецюка, Дж. Робінсона, А. Томпсона, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера та ін. Проте питання щодо прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств на стратегічний період не знайшло достатнього відображення й обґрунтування у наукових розвідках.

Мета статті полягає у розгляді методологічних аспектів прогнозування, вдосконаленні наукового підходу до прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з урахуванням ієрархічних рівнів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, на основі методу екстраполяції, з використанням кривих динаміки конкурентного зростання, який ґрунтується на побудові матриці прогнозних сценаріїв конкурентного розвитку кластерної групи та кожного телекомунікаційного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Прогноз – це ймовірне, аргументоване судження про стан об'єктів (процесів) у майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни досягнення певних результатів» [2, с. 36]. Своєю чергою, «прогнозування – це процес формування прогнозів на основі аналізу тенденцій і закономірностей розвитку об'єкта (процесу)» [4, с. 13]. Прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств – це прогнозування можливих сценаріїв конкурентного розвитку в умовах пасивного спостереження чи з визначенням та реалізацією системи управлінських заходів.

Прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств може здійснюватися за допомогою різноманітних методів. Серед них виділяють фундаментальні (причинно-наслідкові), які ґрунтуються на оцінці тенденцій попиту і пропозиції, та сучасні економіко-математичні: методи розпізнавання образів, явищ і ситуацій, економічного моделювання, виявлення трендів і коливань, динаміки конкуренції, фрактального аналізу тощо.

Окремі дослідники обґрунтовують таку класифікацію методів прогнозування: інтуїтивні методи; формалізовані методи (їх поділяють на якісні та кількісні); статистичні методи; економетричні моделі [18].

Інші вчені підтримують таку класифікацію методів прогнозування: прогнозна екстраполяція; експертні (інтуїтивні) методи; кореляційний та регресійний аналіз; моделі часових рядів; адаптивні методи; нейронні мережі та генетичні алгоритми [14].

Для вітчизняних телекомунікаційних підприємств прогнозування конкурентного розвитку вважається новою проблемою, якій бракує комплексної методологічної підтримки. Так, доволі розповсюдженими є статистичні методи прогнозу економічних явищ та процесів. Проте багато реальних процесів функціонування телекомунікаційних підприємств важко адекватно окреслити з використанням таких традиційних методів, оскільки їх бізнес-процеси та ланцюги переважно вважаються нелінійними

та мають хаотичну, періодичну чи змішану основу. Використання екстраполяційного методу, фрактального аналізу, нормативно-цільового прогнозування, економічного моделювання телекомунікаційними підприємствами вимагає формування значного обсягу багатопрофільного інформаційного масиву і великих часових й людських затрат для його обробки та однорідності, коректності, актуальності й об'єктивності вхідних даних, що викликає значні труднощі прикладного характеру. Водночас в умовах конкурентного середовища на діяльність телекомунікаційних підприємств відчутно впливають зовнішні чинники, що істотно обмежує застосування означених методів для прогнозування їх конкурентного розвитку.

Акцентуємо, що сьогодні дедалі частіше економічні проблеми, у тому числі проблеми прогнозування конкурентного розвитку, «вирішуються за допомогою нейронних мереж» [14, с. 15]. «Нейронні мережі відрізняються здатністю до навчання та мають універсальні апроксимуючі можливості. Нейронна мережа являє собою сукупність нейронних елементів та зв'язків між ними» [14]. Основним елементом вважається формальний нейрон, який трансформує операцію нелінійного перетворення сукупності вхідних імпульсів на основі вагових коефіцієнтів, використовуючи різні алгоритми.

Результат прогнозування конкурентного розвитку має вагоме значення для формування стратегічного набору телекомунікаційних підприємств, а інструменти та методи прогнозування мають відповідати чітким, які забезпечать розроблення якісного прогнозу. Прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств дає змогу проводити моніторинг, оцінку та аналіз конкурентного розвитку, виявляти динаміку зміни внутрішніх і зовнішніх чинників конкурентного середовища, розкривати негативні та позитивні процеси, які можуть впливати на конкурентоспроможність. Ураховуючи це, найбільш прийнятними для прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств можуть стати методи адаптивного прогнозування, які з використанням індикаторів та засобів екстраполяції на основі кривих динаміки конкурентного зростання дають змогу розрахувати, наскільки тривалою буде позитивна тенденція конкурентного розвитку, та розробляти модель, що згладжує певні неточності вихідної інформації за незначного обсягу статистичної вибірки. Наголосимо, що при цьому слід забезпечити дотримання двох принципових вимог: часовий тренд показника має визначені параметри, а загальні показники, що демонстрували конкурентний розвиток підприємства у попередньому періоді, залишаться без помітних змін.

Розглянемо більш детально ланцюг процесу прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств.

Розпочинати прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств необхідно з визначення мети, завдань підприємства та зовнішніх і внутрішніх чинників конкурентного середовища підприємства.

Наступною ланцюговою ланкою прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств має бути попередній аналіз даних, вибір кривої конкурентного зростання для конкретного трендового ряду з використанням методу кінцевих різниць чи методу характеристики приросту.

Потім визначаються індикатори конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств. О.Г. Мельник стверджує, що «бізнес-індикатори – це кількісні вимірники властивостей, стану, розвитку підприємства, його складників та середовища функціонування, за допомогою яких суб'єкти діагностики відслідковують, аналізують та

прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності підприємства» [9].

Після цього слід визначити параметри відібраних кривих конкурентного зростання з використанням методу найменших квадратів чи наближених методів обчислень (так звані методи трьох точок, трьох сум тощо).

Наступним етапом прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств є з'ясування можливих альтернатив та сценаріїв конкурентного розвитку з виявленням адекватності побудованих моделей, їх оцінюванню точності й відбором найкращої, отриманням точковою та інтервальною прогнозів та їх верифікації.

Останнім етапом стає ухвалення відповідних управлінських заходів.

Зауважимо, що визначення вигляду кривої конкурентного зростання відбувається на основі матриці вихідної інформації. Проте під час прогнозування за умов мінливості й деформації конкурентного середовища, коли найбільш важливими вважаються останні дані про досліджуване явище, найбільш придатними вважаються адаптивні методи прогнозування, які враховують нерівноцінність рівнів трендового ряду. За таких умов для прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств доцільно використовувати адаптаційну модель Брауна, яка представляє процес конкурентного розвитку як лінійний тренд із параметрами, що постійно коливаються, і модифіковану для таких умов.

Модифікована модель Брауна включає такі етапи [5]:

Етап 1. За першими п'ятьма точками трендового ряду оцінюються початкові значення параметрів моделі за допомогою методу найменших квадратів для лінійної апроксимації.

Етап 2. З використанням параметрів за моделлю Брауна знаходиться прогноз на один крок (Y_p).

Етап 3. Розраховане значення (Y_p) I_k – показника порівнюється з фактичним (Y_i) і обчислюється величина їх розбіжності (помилки).

Етап 4. Відповідно до цієї величини, корегуються параметри моделі. Оптимальне значення знаходиться ітеративним шляхом, тобто багатократною побудовою моделі за різних значень і вибором найкращої.

Етап 5. За моделлю зі скоригованими параметрами розраховується прогноз на наступний часовий період.

Етап 6. Інтервальный прогноз будується за лінійною моделлю кривої конкурентного зростання [5].

Враховуючи вказане, слід використовувати модель для прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств методом екстраполяції на основі кривих динаміки конкурентного зростання.

Фактично прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств неможливе без його адекватного кількісного окреслення, тобто виділення одного чи певної сукупності індикаторів, які б демонстрували ключові характеристики конкурентного розвитку. Для визначення конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств необхідно здійснити їх кластеризацію за рівнем конкурентоспроможності, за допомогою кластерного аналізу, оцінити ключові характеристики виділених кластерів із використанням методу k-середніх чи ієрархічних рівнів, здійснити інтерпретацію отриманих результатів. Процеси конкурентного розвитку визначаються різноманітними показниками. Зокрема, деякі автори обґрунтовують доцільність використання багатфакторної економіко-математичної моделі, до складу якої включено коефіцієнт поточної ліквідності, частка нереалізованої продукції та рентабельність продукції [16, с. 286–287]. Модель конкурентного розвитку підпри-

ємства обґрунтовує як результируючий показник рентабельність власного капіталу, прогнозна величина якого обраховується за зміни темпів приросту обсягів реалізації, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей, оборотності активів, капіталовіддачі, показників платоспроможності [17]. Основні засоби, ефективність фінансового менеджменту, рівень кадрового та виробничого менеджменту, конкурентоспроможність продукції, ефективність організації збуту та просування товару – основні показники, що включено до моделей конкурентного розвитку іншими авторами [6].

Інструментарій прогнозування змін конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств використовується для розроблення стратегій конкурентного розвитку, переважно за допомогою матричних методів стратегічного аналізу. Побудова багатокритеріальних матриць конкурентного розвитку ґрунтується на використанні сукупності індикаторів та локальних критеріїв. Напрями конкурентного розвитку підприємства оцінюються здебільшого за критеріями, що характеризують привабливість функціональних сфер діяльності підприємства за такими групами показників: обсяги і темпи росту реалізації продукції; зміни ресурсного потенціалу; прибутковість ринкових сегментів; оцінки рівня, гостроти і стану конкурентної боротьби між підприємствами; показники рівня конкурентоспроможності підприємства; оцінки рівня впливу макроекономічних чинників; стадія життєвого циклу підприємства, його конкурентна позиція тощо.

Вибір тієї чи іншої багатокритеріальної матриці конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств залежить від підходу, якого притримуються експерти, варіантів визначення телекомунікаційного ринку, конкурентів, охоплення ринкових сегментів, специфіки телекомунікаційної сфери, особливостей бізнес-процесів підприємства тощо. Однак поряд із перевагами багатокритеріальної матриці конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств вони мають і недоліки, ключовими з яких вважаються такі: використання якісних індикаторів оцінки; неврахування динаміки показників; формальність відбору; індикативний характер стратегічних орієнтирів та альтернатив; суб'єктивність вибору індикаторів та їх кількості, вагомості, брак науково обґрунтованих методів оцінки конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств; утрудненість використання на всіх управлінських рівнях.

Для прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств доцільно використовувати систему показників, які слід згрупувати так: загальні показники розвитку підприємства; показники фінансового стану та інноваційної активності підприємства; показники конкурентоспроможності підприємства.

Показники конкурентоспроможності підприємства на відміну від традиційних загальних показників економічної діяльності телекомунікаційного підприємства мають спиратися на порівняння результатів підприємства з показниками його конкурентів. При цьому в основу такого порівняння доцільно покласти характеристики, що кількісно окреслюють джерела конкурентного розвитку підприємства та його суперників. Основою будь-якої конкурентної переваги виступають конкретні показники, які С. Савчук визначає «як один із чинників конкурентоспроможності. При цьому співвідношення чинників (показників) підприємства та показників конкурентів відображає наявність або відсутність конкурентних переваг за відповідним чинником» [11, с. 128].

О. Нів'євський та П.І. фон Крамон Таубель ототожнюють чинники конкурентоспроможності з показниками, які кількісно описують переваги відносно конкурентів

[8, с. 10–11]. За асоціації чинників із певними індикаторами переважно використовуються математичні рівняння, які демонструють причинно-наслідковий функціональний зв'язок між чинниками та результатом. Зокрема, у [12, с. 553] фактори визначено як числові величини (факторні ознаки), які, будучи елементами певного математичного виразу, тобто функції, формують результативну величину (результативну ознаку). Таким чином, конкурентний розвиток можна формалізувати у вигляді певного показника, який є функцією від факторів-показників конкурентних переваг.

Подібною є позиція інших дослідників, які під факторами конкурентоспроможності розуміють джерела її формування, тобто конкурентні переваги [10, с. 185–186]. У такому ракурсі означені показники являють собою кількісні формалізовані інтерпретації, або кількісні форми прояву чинників конкурентних переваг. Такі узагальнення пояснюються загальноприйнятим визначенням, згідно з яким фактор в економічному контексті відображає рушійну силу, що є причиною економічного процесу або явища [1, с. 1526].

Однак більшість тумачень дефініції «фактор» указує не на безпосередню участь чинників конкурентоспроможності у процесі її формування, а на їх взаємозв'язок з якісними та кількісними характеристиками конкурентних переваг. Згідно із цією логікою, факторами конкурентоспроможності є внутрішні та зовнішні умови, які лише здійснюють певний вплив на рівень конкурентного розвитку, тим самим змінюючи значення показників конкурентоспроможності [13, с. 37–37].

Відмінність такої позиції полягає у тому, що до факторів віднесено процеси й явища, що не мають прямого впливу на конкурентоспроможність, оскільки діють на наявні та потенційні конкурентні переваги, опосередковано впливаючи на конкурентний розвиток. Необхідність розмежування факторів, які забезпечують виникнення конкурентоспроможності, від тих, що впливають на її рівень, підкреслює й А. Толстова [15, с. 99–100]. Важливість такого відокремлення пояснюється різною вагою чинників прямого та опосередкованого впливу на конкурентний розвиток підприємства. Конкурентні переваги вважаються результатом взаємодії ресурсів підприємства [7, с. 235–237], без яких формування конкурентоспроможності та конкурентний розвиток неможливі. Зважаючи на це, чинники прямої дії, що приймають участь у процесі конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств, слід розподілити за ієрархічними рівнями. Тоді ці чинники поділятимуться на дві великі групи: чинники нижчого рівня (вхідні ресурси) та чинники вищого рівня (конкурентні переваги). При цьому виявлення чинників вищого рівня (конкурентних переваг) необхідне для того, щоб визначити першоджерела конкурентного розвитку підприємства – чинники нижнього рівня (ресурси). Таким чином, чинники прямої дії вищого рівня (конкурентні переваги) слід використовувати як індикатори конкурентного розвитку. Чинники ж прямого впливу нижнього рівня ієрархії (ресурси) та чинники непрямої дії доцільно враховувати у процесі прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств.

Водночас критичний аналіз дав змогу виявити, що результатом прогнозу, прогнозним значенням конкурентного розвитку має бути інтегральний показник. Для керівника, що ухвалює рішення, значення та тренди такого інтегрального показника є інформативним, адже вони демонструють посилення чи послаблення конкурентних позицій та можливостей телекомунікаційного підприємства. Проте наголосимо, що без урахування

коливань конкурентного середовища визначення такого інтегрального показника не дає змоги виявити всі можливі сценарії конкурентного розвитку телекомунікаційного підприємства. Чинники макро-, мезо- й мікрорівнів істотно впливають на систему управлінських заходів щодо підтримки конкурентоспроможності, формування нових конкурентних переваг й конкурентного розвитку телекомунікаційного підприємства. І доцільно підтримати позицію щодо необхідності організації моніторингу зовнішнього середовища та визначення на цій підставі пріоритетних напрямів подальшого конкурентного розвитку підприємства [3, с. 190–241].

Опираючись на принципи прогнозування (системності, послідовності, комплексності, дотримання причинно-наслідкового зв'язку), для побудови прогнозу конкурентного розвитку телекомунікаційного підприємства в майбутньому періоді доцільно використати технологію, основою якої є системи матриць конкурентного розвитку окремого телекомунікаційного підприємства з урахуванням динаміки конкурентного розвитку його кластерної групи. Використання цієї технології передбачає таку послідовність дій:

- обґрунтувати систему індикаторів, на підставі яких визначатимуться інтегральний показник та рівень конкурентного розвитку кожного підприємства;
- визначити інтегральний показник та рівень конкурентного розвитку кожного підприємства, порівнявши їх індикатори із середніми значеннями по кластерній групі та побудувати матрицю конкурентного розвитку;
- розрахувати максимальні, середні та мінімальні значення індикаторів та інтегральних показників у кластерній групі, на підставі яких визначається прогнозний рівень конкурентного розвитку кожного телекомунікаційного підприємства;
- побудувати матрицю прогнозних сценаріїв конкурентного розвитку кластерної групи та кожного телекомунікаційного підприємства.

На основі системи матриць конкурентного розвитку окремого телекомунікаційного підприємства з урахуванням динаміки конкурентного розвитку його кластерної групи доцільно сформулювати стратегічний набір управління конкурентоспроможністю кожного підприємства, використовуючи вдосконалений науковий підхід, розроблений економіко-математичний інструментарій прогнозування та досвід і практику прогнозування конкурентного розвитку інших підприємств телекомунікаційної сфери.

Запропонований науковий підхід до прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств сприяє виявленню тенденцій змін індикаторів та інтегрального показника рівня конкурентного розвитку, що, своєю чергою, дає змогу обґрунтувати орієнтири підвищення конкурентоспроможності у стратегічній перспективі та розробити комплекс адекватних управлінських заходів.

Висновки. Підсумовуючи викладене, доцільно відзначити, що розгляд методологічних аспектів прогнозування дав змогу запропонувати на відміну від наявних підходів удосконалений науковий підхід до прогнозування конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з урахуванням ієрархічних рівнів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, на основі методу екстраполяції, з використанням кривих динаміки конкурентного зростання, який ґрунтується на побудові матриці прогнозних сценаріїв конкурентного розвитку кластерної групи та кожного телекомунікаційного підприємства, що дає змогу:

- здійснювати в контурі одного альтернативного сценарію конкурентного розвитку розрахунок й аналіз інте-

грального показника, індикаторів та потенційних можливостей підприємства;

- виявляти найбільш сприятливий часовий період (чи не сприятливий) умов конкурентного середовища;

- комплексно та системно формувати сукупність заходів щодо генерування нових конкурентних переваг та конкурентного розвитку підприємства;

- приймати портфельні рішення щодо розроблення стратегій та здійснення організаційно-економічних заходів стосовно підвищення конкурентоспроможності;

- виявляти найприйнятніший сценарій конкурентного розвитку підприємства, враховуючи його потенційні можливості;

- визначати потенційні можливості підприємств-конкурентів;

- розробляти прогнози коливання чинників за ієрархічними рівнями, їх можливий вплив на конкурентний розвиток кожного підприємства та їх кластерних груп;

- виявляти стратегічні альтернативи, спрямовані на генерування конкурентних переваг та зміцнення конкурентних позицій підприємства;

- будувати матриці прогнозних сценаріїв конкурентного розвитку підприємства і здійснювати кампаратентний аналіз із конкурентами задля розроблення відповідних заходів щодо ресурсозбереження і стабілізації фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Прун, 2005. 1728 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
3. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. Х.: ІНЖЕК, 2008. 352 с.
4. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування маркетингу. К.: ЦНЛ, 2005. 160 с.
5. Модель Брауна: Економико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, И.В. Орлова. М.: Юрайт, 2012. 328 с.
6. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия. Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate>.
7. Николук О.М. Стійкі конкурентні переваги підприємства: сутність, джерела формування. Вісн. ЖНАЕУ. 2010. № 2(27). С. 228–239.
8. Нів'євський О., Крамон Таубель П.І. фон. Визначальні фактори конкурентоспроможності молочного господарства України; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2008. 17 с.
9. Пернарівський О.В. Моделі прогнозування неплатоспроможності підприємств та проблеми їхнього використання в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 4. С. 24–27.
10. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». 2010. № 2. С. 184–187.
11. Савчук С.И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема корректного использования показателей. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 6(36). С. 124–131.
12. Статистический словарь / Глав. ред. М.А. Корольов; 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1989. 623 с.
13. Сулейменова Г.К. Факторы конкурентоспособности малого предпринимательства. Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. 2007. Вып. 31–2. С. 35–42.
14. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие. Невинномыск, 2006. 221 с.
15. Толстова А.В. Аналіз та систематизація факторів, що впливають на конкурентоспроможність економічних систем різних регіонів господарювання. Вісн. економіки транспорту і промисловості. 2010. № 30. С. 97–102.
16. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография. Х.: ИНЖЭК, 2007. 376 с.
17. Чернега В.В. Формування механізму забезпечення стійкості підприємств на основі розвитку підприємництва: автореф. ... канд. екон. наук. Київ: НУХТ, 2006. 21 с.
18. Waters Donald. Operations Management: Producing Goods and Services. Addison-Wesley Publishing Company. Harlow (England), 1996.

Аннотация. В статье рассмотрены методологические аспекты прогнозирования, усовершенствован научный подход к прогнозированию конкурентного развития телекоммуникационных предприятий с учетом иерархических уровней факторов внешней и внутренней среды на основе метода экстраполяции, с использованием кривых динамики конкурентного роста, основанный на построении матрицы прогнозных сценариев конкурентного развития кластерной группы и каждого телекоммуникационного предприятия. Предложенный научный подход к прогнозированию конкурентного развития телекоммуникационных предприятий способствует выявлению тенденций изменения индикаторов и интегрального показателя уровня конкурентного развития, что, в свою очередь, позволяет обосновать ориентиры повышения конкурентоспособности в стратегической перспективе, разработать комплекс адекватных управленческих мер и выявлять наиболее приемлемый сценарий конкурентного развития предприятия, учитывая его потенциальные возможности.

Ключевые слова: прогнозирование, конкурентное развитие, конкурентоспособность, телекоммуникационные предприятия, методологическое измерение.

Summary. In the article the methodological aspects of forecasting are considered, the scientific approach to the forecasting of competitive development of telecommunication enterprises is considered, taking into account the hierarchical levels of external and internal environment factors on the basis of the extrapolation method, using the curves of the dynamics of competitive growth, which is based on the construction of the matrix of the forecast scenarios for the competitive development of the cluster group and each telecommunication enterprise. The proposed scientific approach to the forecasting of competitive development of telecommunication enterprises helps to identify tendencies of indicators changes and an integrated indicator of the level of competitive development, which in turn allows us to substantiate the guidelines for increasing competitiveness in the strategic perspective, to develop a set of adequate management measures and to identify the most acceptable scenario of competitive development of the enterprise, taking into account its potential opportunities.

Key words: forecasting, competitive development, competitiveness, telecommunication enterprises, methodological dimension.

УДК 658.14.012

Хмарська І. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Первомайської філії Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
Гришина Л. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Первомайської філії Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Khmarska I. A.
Candidate of economic sciences, Associate Professor,
Pervomaisk branch National adm. Makarov University of Shipbuilding
Gryshyna L. O.
Candidate of economic sciences, Associate Professor,
Pervomaisk branch National adm. Makarov University of Shipbuilding

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО РОЗРОБЛЕННЯ ДЛЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

BUSINESS PLANNING AND NECESSITY OF ITS DEVELOPMENT FOR AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

Анотація. У статті розкрито зміст бізнес-планування, завдання розроблення бізнес-плану. Проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу України. Наведено низку гострих проблем, складність вирішення яких зумовлена численністю складників, які їх формують. Проаналізовано фактори, які негативно впливають на розвиток вітчизняного агропродовольчого ринку.

Ключові слова: бізнес-план, агропромисловий ринок, сільськогосподарське господарство, інвестиції.

Постановка проблеми. Незважаючи на всі труднощі і проблеми в Україні, у сфері приватного підприємництва зайняті вже мільйони людей. Однак бізнес – це зовсім особлива манера життя, що припускає готовність робити самостійні рішення і ризикувати. Як усім добре відомо, гарантії успіху не може дати ніхто. Рівень «смертності» підприємств дуже високий – близько 50% усіх нових підприємств перестають існувати протягом першого року функціонування. Феномен падіння підприємств широко досліджується і вивчається, але вдається виявити й усунути вплив лише деяких чинників, що призводять до цього. Типовими причинами краху підприємств є: загальний економічний спад, випуск товарів, що не задовольняють потреби ринку, неправильне управління та маркетинг і, звичайно ж, неадекватне фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства та харчової промисловості завжди були серед пріоритетних в економічних дослідженнях. Ця проблематика досліджується у працях науковців та економістів-практиків, зокрема: Н. Голомші, С. Кваші, О. Маслака, В. Нелепа, О. Резникової, І.О. Крюкова, В.С. Негоденко, О.В. Митяй, Ю.М. Мельник, М.Ю. Куденко, С.М. Осипенко, І.Є. Веремейчук, В.Л. Корінев.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість наукових публікацій окремі питання, пов'язані з необхідністю бізнес-планування як під час створення малого бізнесу, так і в повсякденній роботі малого підприємства, залишаються недостатньо розкритими.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану зовнішньої торгівлі України продуктами харчування і

перспектив інтеграції українських виробників на світовому ринку, розкритті сутності бізнес-планування та необхідності його розроблення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов господарювання бізнес-план практично є робочим інструментом, що використовується в усіх сферах підприємництва. Його бажано розробити у разі організації нової фірми; об'єднання існуючих підприємств і створення на базі цього інтегрованого організаційно-правового утворення; трансформації власності; започаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, який розкриває всі боки будь-якого запроєктованого комерційного заходу. Він дає змогу передбачати не лише всі заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу (прибутку). Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової підприємницької ідеї. До основних завдань розроблення бізнес-плану належать: оцінка новизни і прогресивності підприємницької ідеї, її сильних та слабких сторін; визначення витрат, фінансових ресурсів і джерел фінансування; обґрунтування і вибір стратегії діяльності фірми, визначення концепції її розвитку в період реалізації підприємницької ідеї; оцінка кон'юнктури ринку та рівня конкуренції; визначення ступеня можливого господарського ризику; пошук надійних партнерів для розроблення й реалізації інноваційно-інвестиційного проекту; прогнозування (приблизні розрахунки) очікуваних результатів реалізації нової підприємницької ідеї в перші та наступні три-п'ять років.

Щодо конкретних умов господарювання в Україні бізнес-план має замінити за змістом та призначенням

застосовуване раніше техніко-економічне обґрунтування доцільності розроблення і реалізації будь-якого проекту [1].

У зв'язку з тим, що бізнес-план відбиває результати досліджень і організаційної роботи для обґрунтування конкретного напрямку діяльності фірми на певному ринку в сучасних умовах господарювання, він має спиратися на: конкретний проект виробництва певного товару (продукту чи послуг); усебічний аналіз виробничо-господарської діяльності фірми (ситуаційний аналіз); глибокий аналіз ринково-конкурентної ситуації і можливих прогнозів змін; результати вивчення найбільш дієвих організаційних, техніко-економічних та фінансових важелів, застосовуваних у підприємстві; конкретних завдань інноваційного характеру; діагностику і прогнозування зовнішньої та внутрішньої політичної ситуації.

Добре розроблений та обґрунтований бізнес-план є важливим підґрунтям так званої бізнес-пропозиції, використовується у процесі переговорів із партнерами; він відіграє неабияку роль у підборі кваліфікованих фахівців; його обов'язково використовують для залучення надійних інвесторів і кредиторів [2, с. 68–70].

Можливість успіху нового продукту нині визначається не тільки промислово-економічними або технічними чинниками, а й культурою підприємництва, комунікаційними та інформаційними процесами маркетингового опосередкування та забезпечення інноваційної діяльності. Інакше кажучи, необхідно мати відповідні інституційні передумови та сприятливу й випереджальну нормативно-правову інфраструктуру інноваційного розвитку. Завдяки цьому за умов перехідної економіки можливе створення дієвих механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу.

Випереджальними темпами мають розвиватися ресурсо-, енергоощадні технології та відповідні системи технологічного супроводження переробних галузей виробництва. Додержанню державних пріоритетів розвитку науки і техніки передусім сприятиме впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів, реалізація котрих може забезпечити якнайшвидшу віддачу і започаткувати прогресивні зміни в структурі виробництва і тенденціях його розвитку. Основним механізмом реалізації пріоритетних напрямів мають бути загальнодержавні та галузеві наукові й науково-технологічні програми, а також інші інноваційні та інформаційні структури, які сприяють упровадженню нових технологій у виробництво.

Велику роль у створенні максимальної зацікавленості суб'єктів господарювання щодо використання організаційно-економічного механізму міжнародного трансферу та експорту вітчизняних технологій повинні відіграти посередницькі організації, які проводять маркетинг результатів наукових досліджень, тобто їхню комерціалізацію.

Концепцією науково-технічного розвитку передбачається також стимулювання діяльності в галузі процесних та продуктивних інновацій за рахунок диференційованих та заохочувальних податкових пільг, запровадження для малих і середніх науково-виробничих організацій безповоротних субсидій у розмірі до 25% загальної суми витрат на нововведення. Зрозуміло, що за умов трансформації економіки підвищити сприйнятливості виробників до сучасних світових досягнень науки і техніки можна не тільки за рахунок ринкових механізмів, а й за допомогою відповідної трансформації науково-технологічного потенціалу держави, побудови організаційної структури науки на основі поєднання галузевого підходу як орієнтованого

на забезпечення загального прогресу наукових знань, так і проблемно орієнтованого, що найбільше відповідає ринковим відносинам. Прискоренню трансформації сприятиме створення національних та державних галузевих науково-технічних центрів (технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), а також структурних підрозділів підприємств, установ та організацій, промислових, аграрних та інших виробничих асоціацій для здійснення науково-дослідних робіт.

Для організації відбору, проведення експертизи та фінансування інноваційних проектів за рахунок коштів державного бюджету постановою Кабінету Міністрів України створено Українську державну інноваційну компанію. Одним із завдань цієї державної небанківської фінансово-кредитної установи є надання маркетингових, посередницьких, юридичних та інших консультативних послуг.

Державна підтримка створює засадничі передумови ефективної інноваційної діяльності підприємств ринкової орієнтації, сприяє повнішому інформаційному забезпеченню маркетингу інновацій. Така інформація повинна бути результатом спеціального дослідження ринку інновацій, мати достатню достовірність, сталість та інтенсивність. Найперша мета інформаційного дослідження інноваційного продуктового пропонування полягає у тому, щоб переконатися в наявності потреб у новому товарі, визначити стратегію його утвердження на цільовому ринку або в окремому сегменті [3, с. 184].

Агропромисловий ринок – це складна система економічних відносин та інституційних форм доведення сільськогосподарської та продовольчої продукції до кінцевого споживача за допомогою біржової, оптової, роздрібно торгівлі, з використанням логістичних та інформаційних мереж сфери торгівлі сільськогосподарською сировиною, продовольчими напівфабрикатами і готовою продукцією, які вироблені в країні або ввезені з інших держав. Агропромисловому ринку притаманна сукупність властивостей, які кардинально відрізняють його від інших ринків. З одного боку, найбільш важливою його характеристикою є соціальна спрямованість і значимість, стан цього ринку характеризує рівень розвитку суспільства в цілому; з іншого боку, саме кінцеві споживачі продовольства, а саме їхні потреби й можливості, визначають напрями скеровування процесів розвитку агропромислового ринку.

Розвиток агропромислового ринку України супроводжується низкою гострих проблем, складність вирішення яких зумовлена численністю складників, які його формують, розгалуженою галузевою структурою, а також залежністю від функціонування інших ринків. При цьому адміністративні та економічні інструменти регулювання агропромислового ринку, які використовуються на практиці, часто є необґрунтованими й суперечливими. Ріст цін на продукти харчування у нашій країні за відносно низького рівня доходів населення призводить до недостатнього середньодушового споживання основних видів продовольства порівняно з раціональними нормами та нормами у провідних країнах світу.

В Україні спостерігається істотна різниця у середньодушовому споживанні продуктів харчування в міській та сільській місцевостях. Серед факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняного агропродовольчого ринку, можна виділити низькоефективне сільськогосподарське виробництво, високий рівень зношення основних засобів підприємств сільського господарства і харчової промисловості, низький рівень розвитку постачальницької, торгово-збутової, фінансово-кредитної та інформаційної структури ринку. Нині в Україні основною проблемою для населення є не фізична відсутність продуктів харчу-

вання, а обмежені економічні можливості їх придбання. Звідси постає проблема забезпечення населення країни науково обґрунтованої потреби у продуктах харчування для забезпечення активного та здорового життя, щоб отримувати з продуктами харчування необхідної кількості калорій. Отже, важливими чинниками соціального аспекту забезпечення продовольчої безпеки є фізична й економічна доступність населення до продуктів харчування. Таким чином, продовольча безпека є комплексним поняттям, що складається з декількох взаємопов'язаних аспектів. Україна має досить посередній Індекс глобальної харчової безпеки (GFSI). Вона займає 52-е місце серед 109 країн, які охоплені GFSI. Для порівняння, у 2014 р. перші п'ять місць у списку GFSI займали США, Австрія, Нідерланди, Норвегія та Сінгапур. За категоріями продовольчої безпеки Україна зайняла 50-е місце за економічною доступністю харчових продуктів, 65-е – за їх фізичною доступністю і лише 42-е – за якістю та безпечністю їжі. У 2014 р. Україна опинилася в групі 10 країн, де продовольча безпека знизилася найбільше. Навіть якщо країна є нетто-експортером продовольчих продуктів, певні мало захищені категорії громадян із низьким рівнем доходу можуть, як і раніше, страждати від недоїдання [4].

Недостатнє споживання необхідних організму продуктів харчування є небезпечним для здоров'я людини. Як випливає з проведеного дослідження, частка осіб, які недоотримують набір необхідних продуктів, перевищує частку тих, хто споживає надмірну їх кількість. Установлено, що в кризу вітчизняні споживачі різко скоротили свої витрати на харчування. Україна є одним із найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн. т зернових та більше 10 млн. т насіння соняшника на рік. Аналіз каналів збуту показує, що 78,0% сільськогосподарської продукції переважно продавалося іншим господарюючим суб'єктам (які, серед інших, включають трейдерів та ритейлерів), 14,5% – переробним підприємствам, тоді як частка інших каналів була не суттєвою (4,5% – через власну роздрібну мережу, 2,5% – пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв, 0,1% – населенню в рахунок оплати праці). Попри те, що продаж іншим господарюючим суб'єктам був ключовим для більшості сільськогосподарської продукції, для низьки товарів (молочна продукція, цукровий буряк, плоди та ягоди, велика рогата худоба) основним каналом збуту був продаж переробним підприємствам. Водночас овочі та виноград майже порівну розподіляються між переробними підприємствами та іншими господарюючими суб'єктами. Варто зазначити, що збут через роздрібну мережу займає суттєву частку збуту меду, баштанних культур та яєць, але є ключовим каналом для них [5].

Проведення зовнішньоекономічної діяльності аграрним підприємством вимагає особливої уваги до якості виробленої сільськогосподарської продукції та ефективності її виробництва. Показники зарубіжної продукції є більш привабливими для споживача за економічними та нематеріальними ознаками, що забезпечується сукупністю їх конкурентних переваг. До таких переваг можна віднести ціну продукції, її якість, надійність підприємства тощо [6].

Україна значно наростила доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття – вони збільшилися майже у чотири рази внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів експорту АПК з України.

Через запроваджені Росією торговельні обмеження спостерігається тенденція до скорочення експорту АПК

до РФ та країн Євразійського економічного союзу, особливо це стосується готових харчових продуктів із високим рівнем доданої вартості: м'ясо-молочної продукції, кондитерських виробів, алкогольних та безалкогольних напоїв.

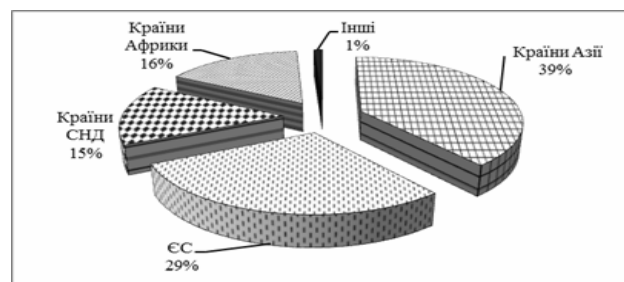


Рис. 1. Основні ринки збуту українського сільськогосподарського експорту, %

Експорт продуктів рослинного походження не потребує дозволів ЄС (проте обмежений квотами щодо обсягу поставань). У цілому сировинна орієнтація українського експорту робить позиції України на зовнішніх ринках уразливими, оскільки попит на сировинні товари є нестійким і характеризується значною ціновою мінливістю, тому необхідно забезпечувати збільшення експорту українських товарів із високою доданою вартістю. Фактором нарощування аграрного експорту з високим рівнем доданої вартості в ЄС є підвищення вимог безпечності та якості харчових продуктів і сировини за рахунок упровадження на підприємствах систем управління якістю та систем управління безпечністю харчових продуктів [7, с. 28].

Пріоритетним завданням держави в сучасний період є вдосконалення структури експорту агропродовольчої продукції: суттєве збільшення частки продуктів тваринного походження, а також готових харчових продуктів. Наші підприємства в змозі випускати конкурентоспроможну продукцію тваринництва завдяки доступу до дешевої сировини для виробництва кормів, оскільки кормовий складник становить від 60% до 80% у структурі витрат із виробництва м'яса. У результаті переходу на промисловий рівень виробництва певні види продукції тваринного походження стають більш якісними і конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Найбільш вагомими результатами у цьому плані спостерігаються у птахівництві. Основними регіонами, куди спрямовується експорт м'яса свійської птиці, є країни СНД, а також країни Азії та Африки. Країни Європи практично не купували цей вид продукції [7, с. 30]. У 2014 р. частка сільськогосподарської та продовольчої продукції в імпорті була нижчою від продукції важкої промисловості та енергоносіїв та становила 10,4% від загальної кількості поставок.

Харчова промисловість як пріоритетна і стратегічно важлива галузь нашої держави повинна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме її місце серед країн – світових лідерів із виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів, їхня якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави й є індикаторами її соціальної стабільності.

На жаль, інвестиції у сільське господарство значно відрізняються від вкладень у харчову промисловість. Сільськогосподарські підприємства акумулювали лише 1,4% прямих іноземних інвестицій. Об'єктивними причинами низької питомої ваги залучення інвестицій у сільське господарство є: нестабільна, непрогнозована та непрозора державна політика; недостатнє фінансування сіль-

ського господарства; відсутність ефективної та доступної інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу; неефективна державна політика щодо підтримки експортерів [7, с. 27–28].

Продуктивність сільського господарства в Україні ще далека від свого потенціалу. Через дорогу логістичну інфраструктуру розрив між ціною виробника та споживчою ціною збільшується. Витрати на логістику в Україні на 30% вищі, ніж у порівнювальних країнах (Світовий банк, 2013). Індекс ефективності логістики (ІЕЛ) Світового банку для України (2,98) майже на 30% нижчий, ніж у лідера – Німеччини (4,12), але дещо вищий, ніж середній показник по регіону Європи та Центральної Азії. В Україні недостатньо розвинена система санітарного та фітосанітарного контролю. Ситуацію погіршують високе адміністративне навантаження, непродумана та опортуністична державна політика у галузі сільського господарства, відсутність однакових можливостей та правил гри для всіх виробників та галузей, несприятливий інвестиційний клімат. Загалом макроекономічна ситуація в країні погіршується, відбувається значна девальвація та інфляція валюти, хронічний дефіцит бюджету [4].

Висновки. На нашу думку, стримувальними чинниками посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках є: обмежена кількість видів експортно орієнтованої агропродовольчої продукції (зернові, насіння олійних культур, олії, частка у загальному експорті перевищує 60%); невідповідність окремих видів продукції міжнародним стандартам безпеки та якості продуктів харчування. Розширення ринків збуту вітчизняними товаровиробниками й посилення конку-

рентних позицій на світовому ринку потребує суттєвого організаційного та технологічного оновлення виробництва, приведення технологічних процесів у відповідність до міжнародних ветеринарних і фітосанітарних вимог, розвитку експортної інфраструктури тощо.

Формування ефективного агропродовольчого ринку є складним і багатогранним питанням, яке вимагає вивчення численних взаємопов'язаних проблем, оскільки сучасний агропродовольчий ринок має бути регульованим, інформаційним і соціально орієнтованим. Слід зазначити, що пріоритетами довгострокового розвитку аграрного сектору економіки мають стати: збалансоване функціонування агропромислового комплексу і його найважливішої галузі – сільського господарства за умови забезпечення розширеного відтворення; раціоналізація структури зовнішньої торгівлі; створення відповідних законодавчих, організаційно-економічних та адміністративних умов, що виключають криміналізацію; забезпечення дієвості інструментів державного регулювання агропродовольчого ринку. Стратегічними напрямками розвитку зовнішньоекономічної орієнтації аграрного сектору України мають стати підвищення якості продукції та нарощення експортного потенціалу за рахунок диверсифікації товарної пропозиції товарами із високою доданою вартістю.

Таким чином, запорукою ефективного формування та функціонування ринку агропродовольчої продукції виступають створення сприятливого бізнесу та інвестиційного клімату, створення максимально лібералізованого доступу до міжнародних ринків, сприяння та просування торгівлі, модернізація системи безпеки та якості харчової продукції.

Список використаних джерел:

1. Грабовська І.В., Капінос Г.І. Планування діяльності підприємства. Хмельницький: ТУП, 2002. 142 с.
2. Інформаційне забезпечення підготовки бізнес-плану / М.Ю. Куденко, С.М. Осипенко, І.С. Веремейчук. Вісн. Міжнар. слов'ян. ун-ту. Сер. «Економ. науки». 2006. 71 с.
3. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво; пер. з англ. К.: Україна, 2004. 241 с.
4. Продовольча безпека, діяльність аграрного фонду державного продовольчого резерву, цінове регулювання / Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. Ініціатива Мін. аграрної політики та продовольства України. URL: <http://goo.gl/oFU3Z9>.
5. Управління внутрішнім ринком, імпортом та експортом / Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. Ініціатива Мін. аграрної політики та продовольства України. URL: <http://goo.gl/GSZeQm>.
6. Гальцова О.Л. Сучасний стан експортного потенціалу АПК України. Економіка та держава. 2014. № 3. 17 с.
7. Антонюк О.П., Антонюк П.О. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3. С. 27–32.

Анотація. В статті раскрыты содержание бизнес-планирования, задача разработки бизнес-плана. Проведен анализ внешнеэкономической деятельности агропромышленного комплекса Украины. Приведен ряд острых проблем, сложность решения которых обусловлена многочисленностью составляющих, которые их формируют. Проанализированы факторы, которые негативно влияют на развитие отечественного агропродовольственного рынка.

Ключевые слова: бизнес-план, агропромышленный рынок, сельскохозяйственная промышленность, инвестиции.

Summary. The article describes the content of business planning, the task of developing a business plan. The analysis of foreign economic activity of the agroindustrial complex of Ukraine was carried out. There are a number of acute problems, the complexity of which is determined by the number of components that form them. The factors that negatively influence the development of the domestic agro-food market are analyzed.

Key words: business plan, agroindustrial market, agriculture, investments.

Хомюк Н. Л.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Khomiuk N. L.
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate
of department of international economic relations and project management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ»

FEATURES OF FORMATION OF CATEGORY «RURAL AREAS»

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність теоретичних досліджень сільських територій для розроблення стратегії щодо диверсифікованого розвитку сільських територій. Проведено огляд нормативно-правових актів України. Здійснено аналіз теоретичних підходів для визначення сутності та змісту поняття «сільські території». Визначено основні функції сільських територій. Розроблено власне визначення категорії «сільські території».

Ключові слова: сільська територія, сільська місцевість, село, сільське населення, функції сільських територій.

Постановка проблеми. Нині більшість сільських територій характеризується низьким соціально-економічним розвитком, адже основним видом зайнятості сільського населення є агросфера, якій притаманні сезонний характер виробництва, високий рівень безробіття, несприятлива демографічна ситуація, високий рівень міграції сільського населення, низька забезпеченість медичними та освітніми закладами. На відміну від інших країн, де політика розвитку сільських територій активно розвивається й удосконалюється, в Україні вона знаходиться на етапі становлення. Отже, проблеми вивчення особливостей розвитку сільських територій в Україні є дуже актуальними, адже на них проживає близько третини населення нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблем розвитку сільських територій зробили вітчизняні науковці: В.В. Бойко, І.Р. Залуцький, А.В. Лісовий, М.Й. Малік, О.І. Павлов, Х.М. Придула, В.П. Славов, М.П. Талавиря, М.А. Хвесик та багато інших. Разом із тим виникла проблема у відсутності єдиного, міждисциплінарного визначення категорії «сільська територія», яке можна буде використати в нормативних документах або в подальших дослідженнях для розроблення стратегії щодо диверсифікованого розвитку сільських територій.

Мета статті полягає в огляді нормативно-правових документів та аналізі наукових підходів до формування поняття «сільські території»

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом категорія «сільські території» широко використовується у науковій літературі. Проте не існує чіткого формулювання даної дефініції, адже вона виступає предметом дослідження багатьох наук: географічних, економічних, соціальних, екологічних та ін.

Розглянемо трактування категорії «сільські території», які наведені в нормативно-правових документах та їх проектах. У проекті закону України «Про планування територіальної інфраструктури сільської місцевості» [1] визначено, що сільська територія – це територія, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності

перевищує 15–50%. Сільська територія поділяється на: чітко виражену сільську місцевість – частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50%; сільську місцевість – частка сільського населення становить 15–50% чисельності всіх жителів.

Згідно з проектом закону України «Про упорядкування сільської поселенської мережі, поглиблення принципів місцевого самоврядування у сільській місцевості та сприяння деурбанізації народонаселення» [2], сільська місцевість – територія, на якій розташовані сільські поселення (села, селища), сільськогосподарські та інші угіддя, ліси, водоймища, об'єкти транспортної та іншої інфраструктури, що обслуговуються мешканцями сільських населених пунктів; а сільське поселення (сільський населений пункт) – облаштоване об'єктами соціального, виробничого призначення та відповідною інфраструктурою місце постійного проживання людей, зайнятих переважно у сільському господарстві, перелобленні сільськогосподарської продукції або інших галузях (лісовому, водному господарстві, транспорті тощо).

Спроба узаконити визначення категорії «сільські території» у проекті закону України «Про сільське господарство» [3] як історично сформованої у законодавчо визначених межах системної сукупності сільських населених пунктів і прилеглих до них земельних, лісових, водних та рекреаційних ресурсів, що поєднують у собі адміністративно-територіальну (села, сільські ради) та територіально-функціональну (виробництво продукції, її переробка, зберігання та реалізація) приналежність щодо створення належних умов праці і життєдіяльності сільського населення; та категорії «сільське поселення» як села (хутора, слобідки), окремого в межах територіально-адміністративної одиниці середовища постійного проживання населення, яке здійснює переважно сільськогосподарську діяльність, також зазнала невдачі. Проекти зазначених вище законів не були впроваджені в життя.

Проте Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» від 17.06.2004 [4] визначив сільську місцевість як території, що знаходяться за межами міст і

є переважно зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови.

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 [5] дано визначення сільського району як району, в якому частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості.

Згідно із Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 [6] територія – це частина земної поверхні з повітряним простором та розташованими під нею надрами у визначених межах (кордонах), що має певне географічне положення, природні та створені в результаті діяльності людей умови і ресурси.

У Концепції розвитку сільських територій окреслюються лише головні пріоритети розвитку сільських територій та механізм підготовки аграрного та сільського секторів держави до функціонування в умовах зони вільної торгівлі з ЄС, але визначення поняття «сільська територія» відсутнє [7].

Проаналізувавши нормативно-правові документи та їх проекти, можна стверджувати, що в законодавстві категорії «сільські території» та «сільська місцевість» ототожнюються. Переважно більшість цих документів, які присвячені дослідженню даної проблематики, використовують або територіальний, або галузевий підхід до визначення сутності сільських територій.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови вказується, що сільський – це той, який міститься поза межами міста, передмістя, не міський [8, с. 1323]; територія – це земельний простір, зайнятий населеним пунктом, підприємством, установою тощо [8, с. 1443], а село – населений пункт неміського типу, жителі якого займаються переважно обробіткою землі [8, с. 1305].

Слід відзначити, що у словнику-довіднику з соціально-економічної географії за редакцією А. Горкіна наведено таке визначення села:

1) у вузькому значенні – тип великих сільських поселень, зазвичай мають церкву, крамницю і відіграють роль місцевого центру для навколишніх сіл;

2) у широкому значенні (і як термін «село») – не тільки всі сільські поселення, а й сільське господарство та комплекс аграрних соціально-економічних відносин, які відрізняються від міських [9, с. 225].

Сільська місцевість – це вся заселена територія країн і районів, що розташовується поза межами міських поселень, з її природними і зміненими людиною (антропогенними) ландшафтами, населенням і населеними пунктами (які належать до категорії сільських) [9, с. 225].

Сільське населення – жителі всієї сукупності сільських поселень будь-якої території, постійне населення сільської місцевості, категорія населення, яка виділяється в окрему групу під час перепису або поточного обліку поряд із міським населенням [9, с. 226].

Найбільше уваги у своїх дослідженнях питанню формулювання дефініції «сільські території» присвятив О.І. Павлов. Він зазначає, що, крім сіл як типу поселення, соціально-виробничих, культурно-побутових, а іноді й адміністративних осередків, сільські території включають: населення; сільськогосподарські та інші угіддя поза межами сільських поселень із розташованими на них виробничими об'єктами; органи самоврядування та громадські організації [10]. Він вважає, що термін «сільська місцевість» доцільно використовувати відносно кожного окремого поселенського симплекса – хутору, села, селища, – але не сільських територій як їх сукупності. Сільські території на відміну від міських мають руральний характер, оскільки господарська діяльність

в їх межах відбувається у безпосередньому зв'язку з природним середовищем [10].

А.В. Лісовий визначає сільські території як обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними засобами на цих територіях. Із функціонального погляду він розглядає сільські території як взаємопов'язану єдність трьох сфер: соціальної, виробничої та екологічної [11, с. 5].

М.П. Талавиця зазначає, що сільська територія у сучасному розумінні являє собою складну і багатофункціональну природну, соціально-економічну та виробничо-господарську структуру і характеризується сукупністю притаманних їй особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена, чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей, обсягами і структурою виробництва та розвитком соціальної й виробничої інфраструктури сільської місцевості [12, с. 4].

На думку В.П. Славова та О.В. Коваленка, поняття «сільська територія» є економіко-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно й екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) для створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь [13].

М.Й. Малік та М.А. Хвесик вважають, що сільська територія – історично сформована в історично визначених межах системна сукупність, що поєднує в собі організаційно-територіальну (село, район) і територіально-функціональну приналежність (виробництво, переробка, реалізація) сільськогосподарської продукції [14].

Сільська територія, на думку І.Р. Залуцького, – це відокремлена включно із затвердженими межами міста або селища міського типу, ідентифікована за геопросторовою ознакою та адміністративною підпорядкованістю територія адміністративно-територіального утворення з відповідними структурою, умовами, ресурсами, властивостями та характеристиками [15].

Опрацювання наукових підходів до визначення теоретичної суті сільської території забезпечило формування авторської дефініції даного поняття у В.В. Бойка, під яким слід розуміти багатофункціональну соціально-економічну структуру, складовими елементами якої є природно-екологічний, адміністративно-управлінський, господарсько-виробничий та соціокультурний сектори, що функціонують на засадах автономних взаємозв'язків для задоволення потреб та інтересів сільського населення, підвищення рівня його добробуту, подолання диспропорцій регіонального розвитку та формування сировинно-ресурсної бази для забезпечення продовольчої безпеки держави [16].

На нашу думку, поняття «сільські території», «село», «сільська місцевість» – це нероздільно взаємопов'язані смислові категорії.

Спираючись на всі вище наведені визначення, можна зробити узагальнюючий висновок, що сільська територія – це просторова соціально-економічна система, яка сформована на території поза межами міста, характеризується взаємодією і взаємозалежністю таких її складових підсистем, як природничі, соціально-трудові, фінансово-інвестиційні, матеріально-технічні, екологічні тощо, й яка розвивається під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників.

Для більш ширшого поняття сільських територій слід розглянути покладені на них функції. До основних

Функції сільських територій

| | |
|---|--|
| економічна | забезпечення нормативного формування та розвитку всіх векторів економіки сільських територій |
| виробнича | задоволення потреб суспільства в продовольстві та сировині, продукції для різних галузей та видів господарської діяльності |
| соціально-демографічна | відтворення сільського населення, забезпечення сільського господарства та інших галузей економіки трудовими ресурсами, значним людським капіталом |
| екологічна | підтримання екологічної рівноваги в аграрних регіонах та на всій території країни, утримання заповідників, заказників, національних парків та ін. |
| культурно-етнічна | зберігання самобутньої національної культури, народних традицій, звичаїв, досвіду ведення сільського господарства, охорона пам'яток природи, історії та культури, розташованих на сільських територіях |
| рекреаційно-туристична | максимальне задоволення потреб як вітчизняних, так й іноземних туристів у відпочинку, оздоровленні, лікуванні, духовному та фізичному розвитку |
| просторово-комунікаційна | надання просторового базису для розміщення виробництв та обслуговування інженерних комунікацій (доріг, ліній електропередач, зв'язку, водопроводів тощо) |
| природно-відтворювальна | характеризується природними відтворювальними процесами складників сільських територій |
| функція соціального контролю над територією | сприяння сільського населення державним органам у забезпеченні громадського порядку та безпеки в поселеннях і територіях |

Джерело: узагальнено автором на основі [17; 18]

функцій сільських територій, на нашу думку, слід віднести: економічну, виробничу, соціально-демографічну, екологічну, культурно-етнічну, рекреаційно-туристичну, просторово-комунікаційну, природно-відтворювальну та функцію соціального контролю над територією (табл. 1).

Найчастіше визначення сільських територій пов'язують саме із сільськогосподарською діяльністю їх населення. Такий погляд є виправданим, але нині не можна вважати, що сільським господарством займається більшість сільського населення. Сільська територія – це не лише місце життєдіяльності людей та просторовий базис виробництва, а й природне середовище, адже на процес розвитку сільських територій впливають природні умови та природні ресурси, географічне положення, етнічний склад населення, стан економіки та ін. [19].

Особливої актуальності в умовах ринкової трансформації української економіки набуває питання наповнення місцевих бюджетів. У всіх країнах світу землі є важливими об'єктами оподаткування, і за допомогою надходжень від сплати земельного податку та податку на нерухоме майно відбувається скорочення дефіциту місцевих бюджетів [20, с. 183].

Значне загострення економічної кризи можна побачити у сфері сільського господарства – основній виробничій сфері сільських територій. Крупні агрохолдинги переважно займаються вирощуванням зернових і технічних культур із використанням передових технологій, що практично монополізувало землеробство. Найбільша площа сільськогосподарських угідь (3 515,1 тис. га) зосереджена у підприємствах, що мали у власності та користуванні більше 10 тис. га. Розподіл сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь у 2016 р. зображено на рис. 1.

За статистичними даними, у 2016 р. сільськогосподарської продукції в Україні було вирощено на суму 254 640,5 млн. грн. Сільськогосподарські підприємства в Україні виробили 57% (продукції рослинництва 44,5% і

тваринництва – 12,5%) від загального обсягу. У господарствах населення обсяг виробництва становить 43% від загального обсягу: продукції рослинництва – 28,1% (переважно картопля, культури овочеві та плодови) і продукції тваринництва (вовна, молоко) – 14,9% [21, с. 290].

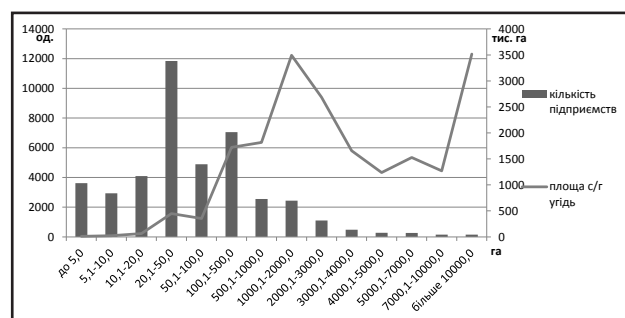


Рис. 1. Розподіл сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь у 2016 р.

Джерело: побудовано автором на основі [21, с. 295]

У результаті підприємства практично монополізували переробку сільськогосподарської сировини та реалізацію товарної продукції. Монополізація земельних угідь призводить до занепаду малого та середнього бізнесу на селі, фермерства [22].

Висновки. Здійснивши аналіз наукових та законодавчих підходів, можна стверджувати, що категорії «сільські території», «село», «сільська місцевість» – це нероздільно взаємопов'язані смислові категорії, але їх не можна отожднювати. Застосування цілісного, міждисциплінарного підходу до визначення категорії «сільська територія» дає змогу поглибити наукові дослідження з проблематики використання сільських територій, може бути використано в нормативних документах для розроблення чіткої та науково обґрунтованої стратегії щодо диверсифікованого розвитку цих територій.

Список використаних джерел:

1. Про планування територіальної інфраструктури сільської місцевості: Проект Закону України від 07.04.2005 № 7334. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=7334&skl=5.
2. Про упорядкування сільської поселенської мережі, поглиблення принципів місцевого самоврядування у сільській місцевості та сприяння деурбанізації народонаселення: Проект Закону України від 05.02.2009 № 4028. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF33W00A.html.
3. Про сільське господарство: Проект Закону України від 27.01.2012. URL: www.uniflor.biz/law/zakon-ukrajiny-pro-silskeho-hospodarstvo.html.
4. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17.06.2004 № 1807-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.
5. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
6. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17.02.2011 № 3038-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.
7. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.09.2015 № 995-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
9. Социально-экономическая география: понятия и термины: Словарь-справочник / Отв. ред. А.П. Горкин. Смоленск: Ойкумена, 2013. 328 с.
10. Павлов О.І. Теоретико-методологічні засади сучасної парадигми управління сільськими територіями. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej2/txts/region/05poiust.pdf>.
11. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика: автореф. дис. ... доктора ек. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». К., 2009. 27 с.
12. Талавиря М.П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій: автореф. дис. ... доктора ек. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». К., 2011. 45 с.
13. Славов В.П., Коваленко О.В. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій. Вісник аграрної науки. 2007. № 8. С. 68–71.
14. Малік М.Й., Хвесик М.А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва. Економіка АПК. 2010. № 5. С. 3–12.
15. Залуцький І.Р. Сільські території як об'єкт розвитку: питання унормування сутності поняття. Регіональна економіка. 2010. № 4. С. 33–40.
16. Бойко В.В. Сільські території у формуванні економічної безпеки держави: теоретичний аспект. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2015. Вип. 11. С. 64–68.
17. Руснак А.В. Функції, завдання, чинники функціонування та сталого розвитку сільських територій. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. 2012. Вип. 1. Т. 2. С. 244–248.
18. Гоцелюк А.Ю. Наукові підходи щодо визначення сутності поняття «сільські території». Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 6(1). С. 175–179.
19. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Визначення сутності сільських категорій. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2017. № 19. С. 306–313.
20. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Трансформація системи платежів за користування землями сільськогосподарського призначення: монографія. Луцьк, 2017. 242 с.
21. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.Є. Вернера. К.: Державний комітет статистики України, 2017. 611 с.
22. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Концептуальні засади трансформації системи платежів за користування землями сільськогосподарського призначення. Інноваційна економіка. 2016. № 9–10(65). С. 114–119.

Анотація. В статтю обоснована актуальність теоретических исследований сельских территорий для разработки стратегии по диверсифицированному развитию сельских территорий. Проведен обзор нормативно-правовых актов Украины. Осуществлен анализ теоретических подходов для определения сущности и содержания понятия «сельские территории». Определены основные функции сельских территорий. Разработано собственное определение категории «сельские территории».

Ключевые слова: сельская территория, сельская местность, село, сельское население, функции сельских территорий.

Summary. The article substantiates the relevance of theoretical researches of rural areas in order to develop a strategy for the diversified development of rural areas. The review of normative legal acts of Ukraine is conducted. The analysis of theoretical approaches with the purpose of determining the essence and content of the concept of «rural areas» is carried out. The basic functions of rural areas are determined. An own definition of the category «rural areas» is developed.

Key words: rural areas, countryside, village, rural population, functions of rural areas.

Cisko L.

JUDr., PhD.

*Odborný asistent Katedry administratívneho,
finančného a informačného práva*

Právnickej fakulty Užhorodskej Národnej Univerzity v Užhorode

Cisko L.

JUDr., PhD.

*Assistant professor of Department of Administrative,
Financial and Informative Law*

Faculty of Law Uzhhorod National University in Uzhhorod

VPLYV PRÁVNÝCH NORIEM A EKONOMICKÝCH FAKTOROV NA PROCESY V NÁRODNOM HOSPODÁRSTVE

IMPACT OF LEGAL NORMS AND ECONOMIC FACTORS ON PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

Anotácia. Prezentovaný príspevok približuje niektoré novšie pohľady na problémové aspekty slovenskej právnej normotvorby, s osobitným dôrazom na súčasné rekodifikačné pohyby v slovenskom súkromnom (obchodnom) práve. Skúmanie tohto fenoménu sa neobmedzuje len na vnútroštátnu právnu úpravu, ale obsahuje aj prvky vo vzťahu k normatívnym právnym aktom Európskej únie. V rámci cielenej súkromnoprávnej kodifikácie v Slovenskej republike treba mať na zreteli, že aktuálny proces, ktorého finálnym produktom má byť nový Občiansky zákonník, môže priaznivo ovplyvniť (zdokonaliť) právne vzťahy s akcentom na ekonomické aspekty a tým viac legislatívne prispieť k modernizácii národného hospodárstva. V širších súvislostiach autor poukazuje na (vzájomný) vzťah práva a ekonomiky a ich (spoločný) vplyv na procesy v národnom hospodárstve.

Kľúčové slová: zákonodarstvo, ekonomika, hospodárstvo, rekodifikácia súkromného práva, obchodovanie.

I. Vybrané vývojové aspekty hospodárskych procesov

V tejto časti článku považujem za vhodné podať historický výklad skúmaných otázok, problémov a javov, pokiaľ ide o zdôraznenie najnovších legislatívnych zmien, trendov a inovácií, ako aj dôvodov kreovania novej právnej úpravy v podmienkach slobodného podnikania. S ohľadom na stanovený rozsah tohto publikačného výstupu, sa pre lepšie pochopenie súčasných tendencií vývoja pokúsim tematicky objasniť (doktrinálne príťažlivé) vybrané historické reflexie.

Vo vývoji práva, ako súkromného, tak verejného, sa v európskom priestore modifikovali právne kategórie a inštitúty do tzv. modernej podoby cestou tvorby zákonov, majúcich svoj účel s hospodárskym pozadím (kauzálne dôvody). Boli výrazne ovplyvňované (dotvárané) do želateľnej podoby prostredníctvom vedeckých doktrín, ako právnych, tak aj filozofických, napríklad koncepciami prirodzeného práva. Z hľadiska právneho pozitivizmu by sme ich mohli vnímať cez právny poriadok, konkrétne prostredníctvom hierarchicky usporiadaného systému platných (účinných) právnych noriem.

Po vzniku prvej Československej republiky a v dôsledku prijatia zákona č. 11/1918 Zb. z. a n. o zriadení samostatného československého štátu, tzv. *receptná norma*, došlo k prevzatíu rakúskeho a uhorského práva do právneho poriadku I. Československej republiky. Nová štátnosť tak kontinuálne prevzala právny dualizmus z obdobia Rakúsko-Uhorskej monarchie.

V tzv. medzivojnovom období vznikali (nielen) akademické iniciatívy s cieľom unifikácie, ako aj kodifikácie súkromného práva v Československej republike, čo sa však v dôsledku peripetií historického vývoja nepodarilo úspešne realizovať. V tom čase platilo (aj naďalej) na území Slovenska uhorské obyčajové právo [1].

Po unifikácii súkromného práva v roku 1950 vyvstala otázka (skôr doktrinálna než legislatívna), či došlo v podmienkach československého právneho poriadku k zániku

odvetvia obchodného práva, a to najmä vplyvom spoločensko-politických zmien vo februári 1948 a nástupom administratívno-centralistického systému riadenia a plánovania ekonomiky prostredníctvom štátnych dirigistických metód. Hospodárske právo bolo zväčša ponímané ako (prechodný) mocenský zásah štátu (štátnej moci) do súkromnej podnikateľskej sféry, vyvolaný krízovou situáciou v ekonomike, postihnutej devastačnými dôsledkami druhej svetovej vojny.

Vo vzťahoch economickej (majetkovej) výmeny sa už nevyužívali štandardné (klasické) inštitúty obchodného práva, naproti tomu bol zavedený spôsob regulovanej (plánovitej) výmeny tovarov, napríklad medzi národnými podnikmi prostredníctvom dodávateľsko-odberateľských vzťahov, ktorých právnym rámcom bol inštitút *hospodárskych zmlúv*.

V dôsledku uvedeného postupu legislatívy sa vyvinula situácia, keď v systéme právnej regulácie hospodárskych procesov a vzťahov začali postupne prevládať formy, nástroje a inštitúty verejného práva, s rozširujúcim sa etatistickým akcentom, kým miera pôsobenia súkromnoprávných inštitútov sa citeľne zužovala, čím vlastne došlo k istej paralyzácii súkromného práva [2].

Pre reguláciu spoločenských vzťahov v oblasti výroby (hospodárskej správy) bol vydaný Hospodársky zákonník – zákon č. 109/1964 Zb. (účinný od 1. júla 1964). Pre hospodársky styk s cudzinou bol prijatý Zákon o právnych vzťahoch v medzinárodnom obchodnom styku (Zákonník medzinárodného obchodu) – zákon č. 101/1963 Zb. (účinný od 1. apríla 1964).

Vplyvom spoločensko-politických zmien a v nadväznosti na to aj hospodársko-právnych v roku 1989, došlo v československom právnom poriadku k zmene pomerov, t. j. k vytváraniu trhovej ekonomiky, čomu sa musela vhodne prispôbiť legislatíva. V dôsledku týchto zásadných zmien bolo potrebné, ba až nevyhnutné, riešiť otázky súvisiace s obchodovaním

(obchodnými vzťahmi), najmä so zahraničnými subjektmi, ktoré v tom čase výrazne absentovali.

Výsledkom toho bolo prijatie (doteraz platného) Obchodného zákonníka – zákon č. 513/1991 Zb., ktorý nadobudol účinnosť 1. januára 1992. Udialo sa tak ešte počas trvania Českej a Slovenskej Federatívnej republiky [3]. Prijatím tohto obchodnoprávneho kódexu došlo k zrušeniu Hospodárskeho zákonníka, Zákonníka medzinárodného obchodu a ďalších (nadväzných) zákonov.

Treba však zdôrazniť, že Zákonník medzinárodného obchodu zohral významnú úlohu pri tvorbe Obchodného zákonníka v roku 1991. Prevzal na seba úlohu kolíznej právnej normy v rámci obchodovania so zahraničnými subjektmi. Z hľadiska jeho vnútornej systematiky zahŕňal v osobitných ustanoveniach o záväzkových vzťahoch rozsahom značný počet zmluvných typov, napríklad v aplikačnej praxi frekvencovanú kúpnu zmluvu [4] a zmluvu o dielo [5].

II. Vzťah (previazanosť) práva a ekonomiky a vice-versa

Pred nadobudnutím účinnosti slovenského Obchodného zákonníka, spočívali základy vtedajšej právnej úpravy (hospodárskych vzťahov) v už deklarovanom centralistickom štátnom riadení prakticky celej ekonomickej sféry. V súvislosti s dominantným postavením štátu – vlastníka rozhodujúcich materiálnych hodnôt v ekonomike, bola vytvorená sústava prísne vertikálnych vzťahov administratívnej nadriadenosti štátnych orgánov voči subjektom ekonomickej aktivity. Išlo o akúsi legislatívne vynútenú (?) subordináciu, napríklad vo forme systému plánovacích direktív, či ingerencie štátnych orgánov do ustanovovania a rovnako odvolávania konkrétnych hospodárskych pracovníkov (exemplifikatívne funkcionárov v organizáciách štátnych podnikov).

Pri prechode na trhový mechanizmus bolo nevyhnutné túto vertikálnu líniu, zabezpečujúcu funkciu štátu ako hlavného regulátora ekonomických vzťahov, vo svojej podstate odstrániť. V podmienkach slobodného podnikania vznikla naliehavá požiadavka konštituovať ekonomickú sféru ako pluralitu vzájomne nezávislých a rovnoprávných podnikateľských subjektov, autonómnych nositeľov vlastníckych oprávnení garantovaných zákonom (Ústavou). Mohli by sme konštatovať, že týmto spôsobom bola naplnená predpokladaná ambícia relatívneho oddelenia odvetvia verejného práva od práva súkromného, čím došlo k určeniu nového nazerania (východzieho bodu) na ich vzájomné vzťahy.

Je namieste poznamenať, že aj keď verejná moc zreteľne deklarovala uplatňovanie ekonomickej koncepcie samoregulácie voľného trhu, najmä prostredníctvom vytvárania konkurenčného prostredia, rovnováhy ponuky a dopytu bez donucovacej sily, t. j. nezasahovania do obchodných vzťahov viac ako je potrebné, štát v oveľa širšom rozsahu vstupuje do riadenia týchto ekonomických procesov, na ktoré využíva predovšetkým právo a právne normy. Ak je teda nevyhnutný kontakt s právnymi normami, je dôležité poznať aj okolnosti a procesy ich vzniku [6].

V tomto kontexte chcem poukázať na dôležitý aspekt – nežiadúci jav v súčasnej právnej normotvorbe, ktorý do istej miery devaluje vnútroštátny právny poriadok ako taký. Mám na mysli enormný nesystémový nárast priamych, ale hlavne nepriamych, väčších či menších, novelizácií zákonov. Nekoncepčne (nekontrolovateľne) vzrastá aj počet normatívnych právnych aktov z ekonomickej oblasti, čo v konečnom dôsledku môže viesť až k inflácii legislatívy.

Významným aktuálnym problémom normotvorby je teda efektívna publikácia právnych predpisov, umožňujúca náležitú orientáciu v postmodernom multiväzbovom právnom poriadku, respektíve orientáciu v interoperabilných právnych poriadkoch. Výzvou pre dostupnosť práva je postmoderná

zložitá štruktúra práva, vyznačujúca sa multicentrizmom normotvorby, *hypertrofiou právnej regulácie*, mimoriadne vysokou rýchlosťou zmien právnych noriem a zložitým previazaním právnych noriem a ich výrazným dotváraním judikatúrou [7].

Situácia v rámci národnej legislatívy je obdobne ako v iných štátnych zriadeniach komplikovaná. S tým sa však nemožno plnohodnotne uspokojiť. Veď predseda štát, ako nositeľ verejnej moci v spoločnosti, musí na základe vhodne stanovených (určených) mechanizmov, vrátane sankčných, vybudovať a hlavne udržiavať adekvátny právny systém, ktorý bude zohľadňovať potreby spoločnosti. Štát na seba musí prevziať úlohu garanta jeho riadneho fungovania. Je namieste oprávnená požiadavka, aby bol pre zabezpečenie stability a perspektívy rozvoja spoločnosti právny systém prehľadný a koncipovaný tak, aby mohli byť odstránené alebo aspoň zmierňované pochybnosti o bezporuchovom fungovaní právneho (ústavného) štátu [8; 9; 10].

Pre úplnosť prichodí uviesť, že vo svojej podstate je vo sfére podnikateľských činností nedodržiavanie (porušovanie) právnych noriem (obchodných pravidiel) nežiadúcim javom, ktorý môže vyústiť až do trestnoprávnej roviny. Spôsobom na prechádzanie trestnej činnosti by mohla byť práve forma nastavenie účinných sankčných mechanizmov, sústredených (rozvinutých) v súkromnom práve [11; 12].

III. Aktuálne otázky rekodifikácie súkromného práva v Slovenskej republike

S ohľadom na interdisciplinárnu a najmä cezhraničnú dimenziu, presahujúcu rámec národného zákonodarstva, vo väzbe na integrované inštitúty a úpravy obsiahnuté v práve Európskej únie, chcem ešte poukázať na niektoré interesantné pohľady možného riešenia skúmaných právnych problémov *de lege ferenda*.

V tejto súvislosti je namieste poznamenať, že otázkam cezhraničnej spolupráce treba venovať patričnú pozornosť. V oblasti právnych a ekonomických disciplín to môže byť výrazný stimul pre rozvoj legislatívy, v širšom ponímaní na prospech národného hospodárstva [13; 14].

Do popredia vystupuje aktuálnosť výskumu v súvislosti s prebiehajúcim procesom rekodifikácie súkromného vrátane obchodného práva v Slovenskej republike, so zámerom prijatia nového Občianskeho zákonníka, ako aj nadväzných zákonov, vrátane procesných pravidiel. Svojimi dôsledkami bezpochyby zasiahne do súčasnej platnej úpravy obchodnoprávných záväzkov, v širšom zmysle do legislatívnych nástrojov národného hospodárstva.

Otvorenou otázkou (aj naďalej) ostáva začlenenie tých častí obchodnoprávných úprav, s ktorými koncepcia nového Občianskeho zákonníka takpovediac nepočíta. Zároveň treba mať na pamäti určenie vhodného pomenovania takýchto priamo nadväzujúcich právnych inštitútov, predovšetkým spadajúcich pod oblasť korporátneho práva, ale aj konkurzu a reštrukturalizácie (insolvenčné právo), taktiež pre aplikačnú prax zásadne dôležitú reguláciu verejného obstarávania [15; 16].

Pri rekodifikačnom úsilí v rámci súkromného práva treba primerane zohľadňovať interakcie (previazanie) na oblasť verejného práva, pričom sa vynára legitímna otázka, t. j. akú úlohu budú v týchto predpokladaných (novokreovaných) procesoch zohrávať práve ekonomicke aspekty.

Skúmaním prepojenosti práva a ekonomiky je namieste sa zamýšľať nad integritou právnej regulácie ekonomických procesov, ktoré by mohli naznačovať možnosti zlepšenia efektívnosti hospodárskych a finančných nástrojov a s tým korešpondujúcich právnych inštitútov v ekonomike.

Slovenská ekonomika musela prekonať viaceré „záťažové testy“, ktoré spôsobila globálna hospodárska kríza. Týmto

novým pomerom sa musela vhodne prispřosobiť národná legislatřva. Týkalo sa to vřak celej Eurřpskej ũnie, řo bezpochyby aj dnes ovplyvňuje proces prijřmania nových zákonov. Na uvedenom základe bola prijatá (schválená parlamentom) aj ostatná novela slovenského Obchodného zákonnřka, konkrétne zákon ř. 264/2017 Z. z., z 12. oktřbra 2017, ktorým sa menř a dopľňa zákon ř. 513/1991 Zb. Obchodný zákonnřk v znení neskorřich predpisov a ktorým sa menř a dopľňajú niektoré zákony. Za zmienku stojí, ře od nadobudnutia ũčinnosti tohto zákona (křdexovřho typu) v roku 1992, tak ide v poradř ũž o štyridsiatusiedmu novelu [17]!

Ako ũž bolo spomenutř vyřřie, urřujřcim determinantom je vřskum zameraný na to, do akej miery je činnost podnikateľskřch subjektov efektřvna. Tomu mř byť v prvom rade nřpomocnř efektřvna prřvna ũprava, ktorř by mala byť pozbavenř brzdřacich mechanizmov a v tomto duchu podnikateľskř činnost podporovatř, napomáhatř k uplatňovaniu vřle podnikateľov pri uzatvřraní a realizácii zmlũv [18; 19]. Sũčasne by vřak prřvna ũprava nemala sledovatř rřdzo zũujem podnikateľov, ale aj zũujem verejnř. Naprřklad vylũčenním třch subjektov z relevantného trhu, ktorí si zabezpečujú (zadovazujú) svoje prřjmy poruřovaním zřsad, na ktorřch spočřva Obchodný zákonnřk [20].

Rozvoj spoločnosti (ako takej) by mohol byť dosiahnutý, len ak sũ dodřvané tovary a poskytované slũžby s odbornou starostlivosťou a zřroveň sũ reřpektované (vynucované ?) etickř zřsady aplikovateľnř v podnikaní. Najzreteľnejřie by sme mohli tũto „pořiadavku“ vystopovatř pri plnení obchodnoprřvnych zmlũv, najmř pri dodaní predmetu plnenia – *riadne a včas*. Inak povedanř, je v zũjme minimřlne jednej zmluvnej strany, aby plnenie nevykazovalo chyby.

Avřak Ľudskř a technologickř faktory nie sũ a ani nemřžu byť v princřpe bezvadnř. V aplikaçnej praxi dokonca existujú aj takř druhy plnenia, kde sa ojedinelým a drobným vadám nie je mořné pri dodaní rozsiahlych investičnřch celkov celkom vyhnũť. Realizuje sa nimi značnř časť spoločensky disponibilnřch prostriedkov [21].

Na varianty vadného plnenia reflektuje aj prřvna ũprava, ktorř vymedzuje, ktorř vady a v akřch lehotřch mořno uplatniť a akř nřroky plynũ zo zodpovednosti za vady plnenia v obchodnom prřve [22]. Pri skũmaní sũkromnoprřvnych inřtitũtov treba mať na zreteli, ře zmluvnř strany mřžu vylũčiť pouřitie dispozitřvnych ustanovení zákonov pod podmienkou, ře neporuřia ich kogentnř normy [23].

Obe esenciřlne zlořky, akřmi sũ plnenie riadne a včas, by sme mohli metaforicky „preniestť“ aj do procesov plnenia vřetkřch zřvřzkovřch vzřahov, nielen v obchodovaní. Treba si uvedomiť, ře vo svojej podstate v sebe uchovřvajú hospodřrsky rozmer, ktorř mřže mať zřsadnř vplyv na ekonomickř rast štřtu, naprřklad pri sũčasnom verejnřm obstarřvaní rozsiahlych dodřvok na vřstavbu diaľnic v Slovenskej republike. Pre ũplnosť treba ozrejmiť, ře zmyslom verejnřho obstarřvania je dodrřžanie princřpu priehľadnosti, rovnakřho zaobchřdzania a nediskriminácie uchřdzačov a zũujemcov, dodrřžanie zřsad hospodřrkej sũřaže a zřsad hospodřrnosti pri vynakladaní finančnřch prostriedkov [24].

Treba pamřtatř aj na to, ře v sũvislosti s investičnou vřstavbou mřže prakticky nastať (prechodnř) stagnřcia v podobe sũdneho konania, řo by vo vyřřie zvolenom prřklade predstavovalo nedozierne nřsledky. Sũdne spory na vřseobecnřch sũdoch sũ vřak vlekľř, nakoľko prejednřvajú rozsiahlu a hlavne rřznorodũ (spravidla nřročnũ) agendu. To mřže byť z ekonomickřho hľadiska zřsadnř problém. Riešením, aj keď len procesného charakteru (nie v merite veci), by mohlo byť prejednanie kauzy pred střlym arbitřřnřm (medzinřrodnřm) sũdom na základe vopred schvřlenej rozhodcovskej dolořky zmluvnřmi stranami.

Konanie pred arbitřřnřm sũdom, ktorř nie je zařažený agendou tak, ako vřseobecnř sũdy a mřže prejednřvatř tzv. obchodnř spory, sa vyznačuje vřrznou efektřvnosťou trvania sporu, řo mřže byť urřujřcim aspektom pre voľbu takejto formy sũdnej ochrany. S dlũzkou konania tak priamo sũvisř zũujem o řo najkratřie (zřkonnř) prejednanie a hlavne rozhodnutie vo veci samej [25].

IV. Zřver

Viacerř otřzky, dotřkajũce sa tejto problematiky, ostřvajú aj naďalej otvorenř, pričem im treba venovatř patřičnũ pozornosť. Z aplikačnej praxe sa vynřrřjú (nezodpovedanř) otřzky, ři slovenskř normotvorba splňa pořiadavky, kladenř na regulřciu sũčasného (modernřho) prřva. Vedř v Ľeskej republike sa od nadobudnutia ũčinnosti nových zákonov [26] zařali objavovatř viacerř polemiky v spojitosti s vřkladom niektorřch prřvnych inřtitũtov. Ľoraz častejřie sa ozřvali kritickř hlasy, volajũce po novelizácii Občřianskeho zákonnřka a nadvřznych prřvnych predpisov [27].

V tejto sũvislosti je namieste poznamenať, ře aj keď sũ (zdanlivo) prepracovanřmi prřvnymi inřtitũtmi v domřcej a komparatřvnej prřvnej teorři, nřzory k niektorřm otřzkam nie sũ jednozřsnř. Najzreteľnejřie by sme na nich mohli poukřzatř v rřmci pojmovřho vymedzenia, vnũtornej skladby a urřenia prřvnej povahy [28].

Riešením by snřď mohlo byť inovovanie prřvnej ũpravy prostrednřctvom progresřvnych a obsahovo uřľachtilřch akademickřch iniciatřv a akčnřch plřnov (projektov) pre zefektřvnenie a uľahčenie najmř kontraktačného procesu. Priaznivř vplyv na formovanie (dotvřranie) zvolenřch (aktuřlnřch) prřvnych inřtitũtov tak mořno nachřdzať vo viacerych prřvnoteoretickřch konceptoch, poznřvaním (rřznorodřch) doktrřnřlnřch vřchodisk prřvnej vedy [29]. Od prřvneho systřmu (ako celku) sa oprřvnenř očkřvva, ře bude rozumnřm a morřlnřm prostriedkom regulřcie verejnřho řivota [30].

Preto by sa mal klřsť dřraz, v rřmci prebiehajřcich plodnřch (akademickřch) diskusiř, na podnety od ũstrednřch orgřnov štřtnej sprřvy (naprřklad ministerstřiev), zřstupcov profesnřch stavovskřch organizaciř a akademicky pōsobiacich predstaviteľov na prřvnickřch fakultřch, k aplikaçnřm a prřvno-teoretickřm otřzkam normatřvneho systřmu.

Niektorř podnety prezentované v tomto prřspevku treba chřpatř len v zmysle akademickřch nřzorov a nřvrřhov *de lege ferenda*.

Zoznam pouřitřch zdrojov

1. K tomu bliřřie: GŘBRIř, T.: Obchodnř prřvo v procese unifikãcie prřva v rokoch 1918–1938. In: KNOLL, V. (ed.): Acta historico-iuridica Pilsnensia. Plzeň: Aleř řenřk, 356 s., 2007, str. 215 a nasľ., ISBN 978-80-7380-085-7.
2. SUCHOŹA, J.: Obchodnř a hospodřrskř zakonodarstvo – Ľesko-slovenskř kontexty. In: SUCHOŹA, J. a kol.: Ľesko-slovenskř kontexty obchodného prřva. Praha: Wolters Kluwer ĽR, a. s., str. 26, 2011, 544 s., ISBN 978-80-7357-707-0.
3. Bliřřie: GRONSKř, J.: Komentovanř dokumenty k ũstavnřm dřjinřm Ľeskoslovenska IV., 1989 – 1992. Karolinum, 649 s., Praha, 2007, ISBN 978-80-246-1389-5.
4. Naprřklad: LYSINA, P.: Kũpna zmluva v MPS – priama ũprava a kolizna ũprava. In: Mřľnky prřva v stredoeurřpskom priestore 2007. Bratislava: Univerzita Komenskřho, Prřvnickř fakulta, Vydavateľskř oddelenie, 2007, str. 284 a nasľ., ISBN 978-80-7160-250-7.

5. K tomu pozri: MAREK, K.: Work contract. In: *Studia Iuridica Cassoviensia*. Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Právnická fakulta. Roč. 2, č. 2, 2014, str. 3 a nasl., ISSN 1339-3995.
6. HODÁS, M.: Simulované zasadnutie Ústavnoprávneho výboru Národnej rady Slovenskej republiky (vybrané dokumenty pre semináre a cvičenia), 1. vydanie. Bratislava: Parlamentný inštitút Kancelárie Národnej rady Slovenskej republiky v spolupráci s Právnickou fakultou Univerzity Komenského v Bratislave, str. 9, 2016, 208 s., ISBN 978-80-89052-82-0.
7. KUKLIŠ, P. – HODÁS, M.: O súčasnej situácii v slovenskej právnej normotvorbe. In: *Právny obzor*. Roč. 99, č. 6, 2016, str. 486, ISSN 0032-6984.
8. Porovnaj: HODÁS, M.: Historický vývoj ľudských práv a ústavného štátu (a niektoré súčasné výzvy). 1. vydanie. Bratislava: História ľudských práv, o. z., 431 s., 2016, ISBN 978-80-972218-0-5.
9. Porovnaj: YANCHUK, A. O.: Direct implementation of power by the people of Ukraine (constitutional and legal analysis). *Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. Kamianets-Podolskyi. 2014, 492 s., ISBN 978-966-27771-33-6.
10. Porovnaj: GIBA, M. – HODÁS, M.: Začatie legislatívneho procesu. In: CIBULKA, L. a kol.: *Teória a prax legislatívy*. Univerzita Komenského v Bratislave, Právnická fakulta, Bratislava, 288 s., 2013, str. 110–120, ISBN 978-80-7160-331-3.
11. FILEY, Y. V.: Safe effects on the criminal legal sanctions. In: SMOLANKA, V. I. – ROHÁČ, O. Y. – LAZUR, Y. V. (eds.): *Transcarpathian legal readings : Materials of the 9-th International Scholarly Conference*. Chapter 1. Uzhhorod National University. Uzhhorod, str. 388, 2017, 548 s., ISBN 978-617-7404-34-6.
12. K tomu pozri tiež: KORDÍK, M.: Systém trestného práva a jeho štruktúra (teoretické členenie). In: *Právny obzor*. Roč. 91, č. 6, 2008, str. 535 a nasl., ISSN 0032-6984.
13. LAZUR, Y. V. – FEŤKO, Y. I.: Formation of a system of cross-border cooperation according to european standards. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): *Fundamentálne problémy jurisprudencie*. Zborník vedeckých prác. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 5, 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.
14. K tomu pozri: KARABIN, T. O.: Separate aspects determining the competence of public administration in the field of cross-border cooperation. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): *Fundamentálne problémy jurisprudencie*. Zborník vedeckých prác. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 70 a nasl., 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.
15. Najmä: DUFALA, M. – BÓDIOVÁ, Ž.: Verejné obstarávanie v Slovenskej republike podľa nového zákona o verejnom obstarávaní. In: *Cofola 2016*. Brno: Masarykova Univerzita, 2016, str. 1419 a nasl., ISBN 978-80-210-8363-9.
16. Taktiež: HODÁS, M.: In-house výnimka v novom zákone o verejnom obstarávaní. In: *Právny obzor*. Roč. 99, č. 2, 2016, str. 107 a nasl., ISSN 0032-6984.
17. Do znenia zákona bola zapracovaná aj transpozícia smernice Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/943 z 8. júna 2016 o ochrane nesprístupneného know-how a obchodných informácií (obchodného tajomstva) (Text s významom pre EHP) (Ú. v. EÚ L 157, 15. 6. 2016, str. 1 – 18). Do slovenského právneho poriadku sa tiež zavádzajú implementačné pravidlá pre insolvenčné konanie, upravené v nariadení Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/848 z 20. mája 2015 o insolvenčnom konaní (Ú. v. EÚ L 141, 5. 6. 2015, str. 19 – 72) v platnom znení. Uvedená európska normotvorba tak má priamy vplyv na podnikateľské prostredie. K tomu zhladni bližšie: HODÁS, M.: Tabuľka zhody ako náležitosť prebratia smernice (orientačná istota v právnom poriadku). In: *Právny obzor*. Roč. 98, č. 2, 2015, str. 149 a nasl., ISSN 0032-6984.
18. Pozri bližšie: MAREK, K.: Jak uzavírat smlouvy. *Justičná revue*, č. 12, 2015, str. 1477 a nasl., ISSN 1335-6461.
19. Pozri tiež: PELIKÁN, M.: Zajištění a utvrzení dluhu v praxi. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., str. 1–4, 2017, 416 s., ISBN 978-80-7552-192-7.
20. K tomu najmä: VAČOKOVÁ, L.: Princípy a zásady v obchodnom práve. In: HAMULÁK, O. (ed.): *Princípy a zásady v právu – teorie a praxe*. Sborník příspěvků z konference Olomoucké debaty mladých právníků 2010. Praha: Leges, 384 s., 2010, str. 175 a nasl., ISBN 978-80-87212-59-2.
21. MAREK, K.: New legal regulation of public procurement. In: *Studia Iuridica Cassoviensia*. Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Právnická fakulta. Roč. 5, č. 2, 2017, str. 75, ISSN 1339-3995.
22. Porovnaj: LUKÁČKA, P.: Nároky z vady diela. Zodpovednosť za vady diela v Obchodnom zákonníku. In: LUKÁČKA, P. – DUFALOVÁ, L. – LENHARTOVÁ, K.: *Zodpovednosť za vady diela*. Wolters Kluwer s. r. o., Bratislava, str. 134–157, 2016, 187 s., ISBN 978-80-8168-416-6.
23. DIKOVSKA, I. A.: Material Freedom of International Private Contract: Content and Limits. In: *The Journal of Eastern European Law*. 2015, č. 16, str. 22, ISSN 2409-6415.
24. HODÁS, M. a kol.: *Malý parlamentný slovník*. VII. volebné obdobie Národnej rady Slovenskej republiky. 3. vydanie. Kancelária Národnej rady Slovenskej republiky, Bratislava, str. 91, 2017, 231 s., ISBN 978-80-89052-81-3.
25. K otázke primeranej dĺžky prejednávania veci pred súdom pozri bližšie štúdiu: SOLIENKO, J. S. – BULECA, S. B.: To the problems of sustainability of the proceedings. In: *Naukovyj visnyk*. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Užhorod. Roč. 23, č. 1, časť 3, 2013, str. 171 a nasl., ISSN 2307-3322.
26. Predovšetkým zákon č. 89/2012 Sb. – Občanský zákoník v platnom znení. Patrí sa poznamenať, že jeho prijatím došlo v Českej republike k zrušeniu zákona č. 513/1991 Sb. – Obchodní zákoník.
27. Napríklad bol prijatý (nový) zákon č. 134/2016 Sb. o zadávaní verejných zakázek a zákon č. 135/2016 Sb., ktorým sa mení niektoré zákony v súvislosti s prijatím zákona o zadávaní verejných zakázek.
28. VITĚZ, M.: K niektorým otázkam bankovej záruky. In: SUCHOŽA, J. – HUSÁR, J. (eds.): *Právo, obchod, ekonomika IV*. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, str. 270, 2014, 664 s., ISBN 978-80-8152-164-5.
29. Porovnaj: LACIAK, O.: Veľkým úspechom právnej vedy je jej transformácia do platného práva. *Naša univerzita*. Univerzita Komenského v Bratislave. Roč. 58, č. 2, 2012, str. 15, ISSN 1338 – 4163.
30. GABUNIA, M.: Criminological views on fairness and justice. In: BOSTAN, S. K. – MAKSAKOVA, R. M. – LEONENKO, T. E. (eds.): *Actual problems of the state-legal development of Ukraine in the context integration processes : Materials of International Scientific and Practical Conference devoted to the 10th anniversary of the Institute of Management and Law Zaporizhzhya National Technical University*. Chapter 2. Zaporizhzhya. 20. May 2017, str. 38, 2017, 376 s., ISBN 978-966-653-437-1.

Анотація. Представлена стаття наближує до деяких нових поглядів, щодо проблемних аспектів законодавчої ініціативи в Словаччині, з особливим наголосом на сучасну рекодифікацію словацького приватного (господарського) права. Дослідження цього явища не обмежується національним законодавством, а також містить елементи пов'язані з нормативними актами Європейського Союзу. Слід враховувати, що у контексті цілеспрямованої кодифікації приватного права в Словацькій Республіці кінцевою ціллю є створення нового Цивільного кодексу, що може сприяти покращенню правовідносин з акцентом на економічні аспекти та тим самим сприяти модернізації національної економіки. Ширшому контексті автор вказує на (взаємні) відносини права та економіки та їх (спільний) вплив на процеси які відбуваються в національній економіці.

Ключові слова: законодавча ініціатива, економіка, господарство, рекодифікація приватного права, торгівля.

Аннотация. Представленная статья приближает к некоторым новым взглядам, по проблемным аспектам законодательной инициативы в Словакии, с особым упором на современную рекодификацию словацкого частного (хозяйственного) права. Исследование этого явления не ограничивается национальным законодательством, а также содержит элементы связанные с нормативными актами Европейского Союза. Следует учитывать, что в контексте целенаправленной кодификации частного права в Словацкой Республике конечной целью является создание нового Гражданского кодекса, который может способствовать улучшению правоотношений с акцентом на экономические аспекты и тем самым способствовать модернизации национальной экономики. Более широком контексте автор указывает на (взаимные) отношения права и экономики и их (общий) влияние на процессы происходящие в национальной экономике.

Ключевые слова: законодательная инициатива, экономика, хозяйство, рекодификация частного права, торговля.

Summary. The presented article approaches some new perspectives on problematic aspects of Slovak legal norms, with specific accent on the actual recodification motions in the Slovak private (commercial) law. Research of this phenomenon is not limited to national legislation, but also contains elements in relation to normative legislative acts of the European Union. In the context of focused private law codification in the Slovak Republic it should be taken into account, that the current process, the final product of which should be the new Civil Code, can favorably improve legal relations with the accent on economic aspects and thereby contribute more to the modernization of the national economy. In a wider contexts the author points to the (reciprocal) nexus of law and economics and their (mutual) influence on processes in the national economy.

Key words: legislation, business, economy, recodification of private law, trading.

УДК 332.62(477.7):339.9

Чжан Минцзюнь

аспирант кафедри фінансов

*Белорусского государственного экономического университета
(Республика Беларусь)*

Zhang Mingjun

Postgraduate Department of Finance

*Belarusian State Economic University
(The Republic of Belarus)*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ФИНАНСОВ

RESEARCH ON THE CONCEPT AND DEVELOPMENT OF INTERNET FINANCE

Аннотация. В статье дано определение понятия «Интернет-финансы», проведен анализ современной ситуации в развитии Интернет-финансов в Китае, дана ее характеристика. При помощи специального программного обеспечения проведен анализ данных по слиянию сферы Интернет-финансов и банковской сферы, развитию Интернет-финансов в Китае, на основании чего делаются выводы об их влиянии.

Ключевые слова: Интернет-финансы, модели, Swot-анализ.

1. Определение Интернет-финансов

Что же такое Интернет-финансы? На сегодняшний день научная общественность не дает единого определения данному термину. Относительно общепринятыми являются такие:

Первое. В общем смысле Интернет-финансы включают в себя электронную коммерцию, новые модели предоставления финансовых услуг с использованием преимуществ Интернет-технологий, а также использованием Интернет-технологий традиционными финансовыми структурами для улучшения качества оказываемых финансовых услуг.

Второе. Интернет-финансы являются гармоничным слиянием традиционных финансов и технологий Web. Современные информационные научно-технические достижения в области Интернет-финансов, особенно такие, как мобильные платежи, облачное программирование, социальные сети, отбор данных, основанный на технологии больших данных и др., в дальнейшем коренным образом повлияют на человечество. Отрасль финансов, руководящей составляющей которой являются Интернет-технологии, называется Интернет-финансами.

Третье. Интернет-финансирование – это модель развития платежей через третьих лиц, финансов больших

данных, равноправного Интернет-кредитования, крауд-фандинга и других олигополий, которая образовалась в соперничающую с традиционными банковскими финансами систему. Это соперничество породило коренные изменения в управлении традиционными коммерческими банками. Коммерческие банки должны усилить инновационное реагирование на такие области, как векторное конструирование финансов в Интернете, упорядочивание продуктов по технологии больших данных, динамичные инновации управления состоянием, доступность кредитования и др., чтобы усилить инновационное реагирование, развить новые современные возможности.

Четвертое. Интернет-финансы соединяют в себе мобильные финансы, финансы больших данных и финансы облачного программирования.

Мобильные финансы – это осуществление работы с интеллектуальным терминалом и приложениями при помощи беспроводного Интернет-соединения. В конечном счете, все мобильные финансовые компании осуществляют свою деятельность через приложения.

Финансы больших данных и техника накопления данных (технология наложения отпечатка), способы обработки данных (включая накопление данных) и оценка кредитоспособности (разработка продукта и управление рисками) используются вместе. Управление рисками с помощью больших данных является ключевой технологией Интернет-финансов, без которой они стали бы источником рисков.

Финансы облачного программирования (облачные финансы) – это система технологий облачных хранилищ информации, облачных платформ управления рисками, облачных систем управления высшей формой развития Интернет-ресурсов. Облачные финансы являются конечной высшей формой развития Интернет-финансов. В модели облачных финансов финансы приравниваются к технике. В дальнейшем финансовая деятельность будет развиваться в рамках этих технологий, поэтому существует мнение, согласно которому финансы Интернет-предприятий приравниваются к активам на бирже.

Пятое. Глубокое слияние искусственной техники, Интернета вещей, компьютеров и других технологий, четвертая индустриальная революция, опирающаяся на интеллектуальное производство, ускоренное развитие интеллектуального общества, широко использующего большие данные, новая экономика и новые технологии непосредственно ведут к быстрому развитию Интернет-финансов. Интернет-финансы – это все новые характеристики, новые технологии, новые платформы, новые типы и новые формы осуществления, возникшие, когда современная экономика вошла в эпоху Интернета.

В общем можно отметить, что, несмотря на то что определения расходятся, это происходит из-за того, что три составных части – способы оплаты, обработка информации и распределение ресурсов – находятся в процессе ядерного развития.

2. Развитие Интернет-финансов

Время развития Интернет-финансов в Китае относительно невелико, началом можно считать реальный разворот экономики в сторону открытости внешнему миру и расширению внешних связей. Всего выделяется три этапа развития: 1) 1990–2004 гг.: традиционные финансы обращаются в Интернет-финансы при помощи Интернета и компьютеров; 2) 2005–2011 гг.: этап, на котором быстрое развитие Интернет-технологий привело к возникновению платежей через третье лицо; 3) 2011 г. – по сегодняшний день: этап, на котором существенное влияние на развитие Интернет-финансов оказало появление

технологии больших данных и облачного программирования.

На сегодняшний день Интернет-финансы стали частью жизни людей, и вслед за этим стремительно развивается рынок платежей через третье лицо. Статистика свидетельствует, что с 2008 г. по сегодняшний день общий объем платежей через третье лицо взлетел с 235,6 млрд. юаней до 2 160 млрд. юаней в 2011 г., в первом полугодии 2012 г. он достиг 1 550 млрд. юаней, а в 2014 г. составит, по подсчетам, около 10 трлн. юаней.

В последние годы наблюдается стремительный рост мобильных платежей во всем мире. В 2011 г. он составил 240 млрд. долларов США, а в 2015 г. он должен достичь 1 трлн. долларов США, количество пользователей составит 0,5 млрд. человек. В 2011 г. на мобильные платежи приходился 1% всего общемирового рынка платежей, а в 2015 г. он должен превысить 2,2%.

В Китае мобильные платежи стали удобным и надежным способом оплаты, новейшей услугой с огромным потенциалом для развития, и тенденции ясно показывают, что день ото дня эта услуга становится все более популярной. В особенности с утверждением стандарта мобильных платежей после продвижения, главным образом, компанией ChinaUnicom стандарта 13.56 МГц, который уменьшил степень неопределенности в развитии отрасли, мобильные платежи словно вышли на скоростную дорожку в своем развитии. По данным статистики, в 2011 г. число пользователей мобильных платежей составило 187 млн. абонентов, объем рынка – 74,2 млрд. юаней, сопоставимый прирост – 68,7%. Предполагается, что в 2014 г. рынок достигнет 385 млрд. юаней, а число пользователей возрастет до 387 млн.

В то же время коммерческие банки, занимающиеся традиционным финансированием, ограничены в своем положении и не могут полностью удовлетворить потребности клиентов. Игнорирование развития электронных услуг дало шанс механизму платежей через третье лицо. Они предоставили возможность полной первичной обработки данных о способах оплаты и поведении потребителей, их исследования для Интернет-потребителей на базе Интернет-площадок. Привязка банковских счетов повысила коэффициент сбалансированности при оплате через Интернет. А дальнейшее появление новых услуг и механизмов, в конечном счете, может покрыть всю финансовую систему.

Природа Интернет-финансов – это финансы, их канал – это Интернет, инструмент – это технология больших данных, главное направление – включение в сеть рынка для клиента. Главным предметом Интернет-финансов являются платежи через третье лицо, Интернет-кредитование, управление финансами и инновации мобильных платежей. Новое развитие способов, каналов и средств платежей радикально изменило условия жизни и модели поведения потребителей. В то же время оно нанесло удар по коммерческим банкам и сфере традиционных финансов и оказало определенное влияние на механизм прямой передачи валюты центральным банком.

3. Модели развития Интернет-финансов

3.1. Перевод традиционного финансового обслуживания в Интернет

Перевод традиционного финансового обслуживания в Интернет также называется финансовым Интернетом. Обычно он включает в себя новые услуги, оказываемые традиционными финансовыми учреждениями, такими как коммерческие банки, например управление личными средствами, ценными бумагами, страхование, управление активами и др., которые развиваются на базе Интернет-

технологий. Финансовый Интернет включает в себя три основных области: 1) представляет собой слияние традиционного финансового сектора с технологиями для работы в Сети, что приводит к информатизации ранее существовавших услуг. Например, Интернет-банкинг, АТМ-сервис, банковские IC-карты возникли именно благодаря подобному слиянию; 2) представляет собой обслуживание инновационных услуг сферы традиционных финансов на базе компьютерных технологий. Примером может служить возникновение Интернет-валюты; 3) представляет собой площадку, необходимую для облегчения предоставления новых услуг в традиционном финансовом секторе, например сети фондов, финансы цепей снабжения и т. д.

В данной модели развития услуги сферы традиционных финансов, опираясь на развитие компьютерных технологий, повышают качество соответствующих новых услуг и процессов, оптимизируют модели обслуживания и модели управления рисками, осуществляют информатизацию развития финансовых учреждений и интенсификацию и технологизацию управления ими.

Однако в этой модели развития Интернет-финансы служат для поддержки, сочетания и дополнения традиционных финансов, а не для замещения их. Дальнейшее усовершенствование основы для финансового сектора является большим преимуществом для его развития. Однако влияние Интернет-валюты ограничено не только фондовым рынком валют. Важнее то, что воздействие на депозиты и вклады нанесло трансграничный удар, в особенности банковскому сектору. В качестве примера можем привести фонд Интернет-валюты «Юйэбао», который стимулировал развитие денежных фондов в своей отрасли и в то же время оказал влияние на банковские вклады и депозиты. Ранее развитие валютных фондов в Китае было очень медленным, вплоть до 2013 г. суммарный объем фондовых вкладов составлял всего 304 млрд. юаней, однако с июня 2013 г. после презентации одного только платежного сервиса «Юйэбао» объем сразу превысил 500 млрд. юаней, а в конце первого квартала 2014 г. объем фонда денежного рынка превысил 1 трлн. юаней.

3.2. Платежи через третье лицо и механизм их функционирования

Система оплаты счетов через Интернет – это новая система оплаты, основанная на платежах через третье лицо, мобильных платежах и т. д., которая появилась с

бурным развитием и интеллектуализацией мобильных устройств. Мобильные платежи и платежи через третьих лиц в большой мере стимулировали слияние системы платежей и Интернет-технологий и стали важной составной частью базовой инфраструктуры финансовой системы, в особенности с активным использованием Интернета нефинансовыми компаниями для продвижения оплаты услуг через Интернет (рис. 1).

Платежи через третье лицо могут замещать банковские платежи, однако они являются дополнением, улучшающим базовую инфраструктуру финансовой системы. В 2013 г. через данную платежную систему было проведено 23,58 млрд. сделок, объем которых составил 2 939,57 трлн. юаней; годовой объем электронных платежных операций, включая Интернет-платежи, телефонные и мобильные платежи, составил 1 075,16 млрд. юаней. В 2013 г. объем Интернет-платежей составил приблизительно 5,4 млрд. юаней, т. е. 1,8% в рамках целой платежной системы. Пропорция электронных платежей составила 5%.

Центральными в модели платежей через третье лицо, включая платежи через шлюз, платежи с аккаунтов, телефонные и мобильные платежи, являются платежи через шлюз (сделку оплачивает независимое третье лицо) и платежи через аккаунт (сделку оплачивает общее третье лицо). Механизм функционирования первого относительно прост: третье лицо сообщается с первым клиентом на начальном этапе онлайн-оплаты, затем сообщается с конечным клиентом или банком, за счет фондов, предоставленных несколькими банками, вносит оплату на единой платформе, создает общее для покупателя и продавца онлайн-соединение для оплаты. При оплате через аккаунт третьего лица осуществляется оплата через банковские счета начального и конечного клиентов или банковские счета подобных третьих лиц, фактически заменяя функции банковской оплаты. В Китае подобной модели придерживаются системы «Тянься» и «Ибао». Однако в целом разновидности платежей через третьих лиц опираются на собственные электронные бизнес-площадки. Подобные модели выполняют не только функцию совершения оплаты через третье лицо, но предоставляют гарантии. Но еще более важным является то, что после того, как часть фондов банковской системы «извлечется» и переместится в избыточ-

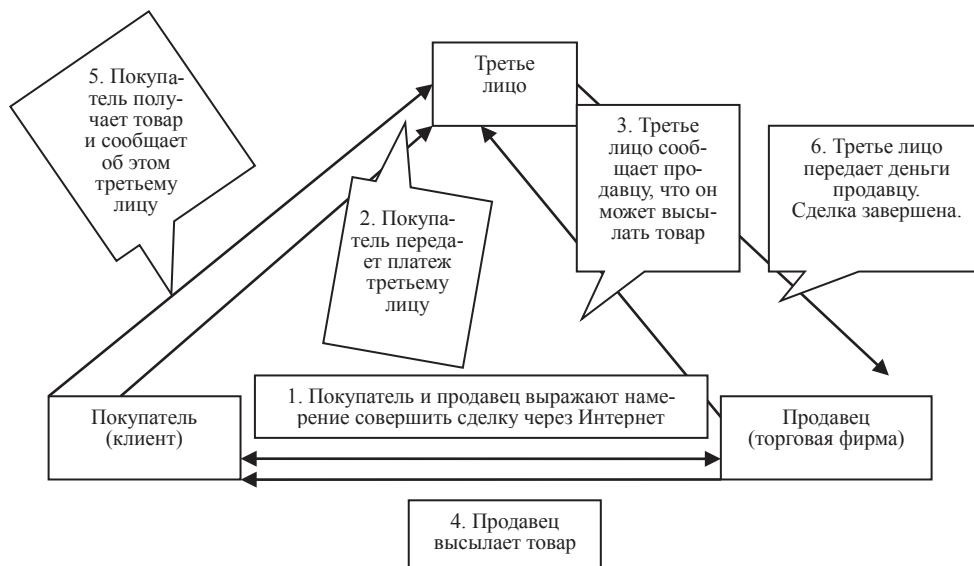


Рис. 1. Схема последовательности действий при оплате сделки через третье лицо

ные резервы, выплаченные третьим лицом, избыточные средства в фонде аккаунта можно использовать различными способами, например на покупку валютных фондов. Образцовыми представителями этой разновидности являются **Alipay** и **Тенрау**.

3.3. Интернет-кредитование и типы его функционирования

Сервис Интернет-кредитования включает в себя предоставление ссуд через Интернет, краудфандинг и другие виды новых услуг фидуциарного бизнеса в сети Интернет, из которых в общем можно выделить две сферы: финансирование через долговые обязательства через Интернет и акционерное финансирование через Интернет. Типичными примерами финансирования через долговые обязательства являются равноправное предоставление займов (P2P) и финансы больших данных. При предоставлении ссуд через Интернет при помощи P2P кредитор и заемщик связываются и совершают свою сделку в кредит напрямую на базе механизма доверия в Интернете. Механизм функционирования заключается в том, что они, используя преимущества лишь своего личного Интернета и своих личных данных, выходят на кредитный рынок. Типичными примерами акционерного финансирования через Интернет являются площадки для краудфандинга. Через подобные площадки предприятия малого и среднего бизнеса или частные лица могут получить средства, аккумулярованные «толпой» людей, для реализации определенных услуг или проведения определенных мероприятий. Фидуциарный бизнес в Интернете, позволивший кредиторам и заемщикам напрямую проводить весь процесс кредитования на базе механизма доверия в Интернете, оказал большое влияние на дезинтермедиацию в финансовой сфере [5].

На примере P2P за границей в своем функционировании равноправное предоставление займов придерживаются принципов информационного посредничества и оказания онлайн-услуг. P2P-площадка выполняет посреднические функции для совершения кредитной сделки между сторонами, за это взимается обязательная плата, а собственные средства не вмешивают в отношения между должниками и кредиторами. Вместе с тем обнародование информации, торговые операции и управление рисками осуществляются полностью он-лайн, за счет чего происходит дезинтермедиация. Краудфандинг, предоставление небольших ссуд через Интернет и т. д. также являются примерами услуг, приводящих к дезинтермедиации. На примере мелких займов компании **Alibab** [13] можно показать, что фактически на начальном этапе (**Taobao**, **TMall**, **Alibaba**) поток товаров и поток денежных средств между поставщиком и покупателем превращаются на среднем этапе (**Alipay**, **Aliyun**) в информационный поток, а затем на финальном этапе (**Alifinance**) тот вновь превращается в финансовый поток и переходит к поставщику с первого этапа, совершая, таким образом, слияние и круговорот товарного, информационного и финансового потоков и приводя к завершению кредитной операции. Поскольку на всех этапах процесс не имеет отношения к банкам, он также приводит к дезинтермедиации.

Однако в различных бизнес-моделях в отношениях между фидуциарным бизнесом в Интернете и традиционными финансовыми учреждениями существуют кардинальные различия. Английская площадка **Zopa** является разновидностью типичной простой площадки; после завершения кредитной сделки кредитор получает обязательную плату, используемую для создания резервного фонда, чтобы гарантировать безопасность капитала и процентов кредитора. Американские же площадки

Lending Club и **Prosper** в совершении кредитных сделок опираются на коммерческие банки, т. е. они представляют модель «P2P + банк»: заемщик выбирает кредитора через P2P-площадку и покупает на данной площадке подтверждение соответствующего узурфрукта. В то же время, опираясь на ссуду, которую выдал кредитору **WebBank**, **WebBank** продает эту ссуду P2P-площадке, а площадка через ранее упомянутое подтверждение узурфрукта передает кредитору право на капиталы и проценты, а также связанные с ними риски.

Alibaba создал займовый фонд через три дочерние компании, занимающиеся предоставлением мелких ссуд, в свою очередь, эти три дочерние компании используют до 150% этого фонда для предоставления банковских кредитов: в предыдущие годы эта бизнес-модель укрепила фундамент для дочерних фирм **Alibaba**, предоставляющих мелкие ссуды, создала следующий механизм функционирования «клиент – площадка электронного бизнеса – мелкая ссуда **Alibaba** – фирма, предоставляющая мелкие ссуды – банк», что в реальности создало связь с коммерческими банками. В 2013 г. из-за того, что источники средств подверглись ограничению (собственный капитал трех дочерних компаний **Alibaba**, предоставляющих мелкие ссуды, составил лишь 1,8 млрд. юаней, а кредитный лимит – 2,7 млрд. юаней), **Alibaba**, воспользовавшись методом передачи активов, заработал еще больше, главным образом, за счет сотрудничества с брокерскими компаниями и торговли акциями на Шэньчжэньской фондовой бирже. Они создали новый механизм функционирования «клиент – площадка электронного бизнеса – мелкая ссуда **Alibaba** – передача активов», что создает связь, главным образом, с брокерскими компаниями и банками. В 2013 г. через этот канал поступило 9 млрд. юаней.

3.4. Виртуальные деньги

Такие американские компании, как **eBay**, **Google**, **Facebook** и др., выпустили собственную электронную валюту, которая потенциально может заменить реальную валюту, в сети супермаркетов **Target** можно приобрести карты виртуальной валюты **Facebook**. Кроме того, новая валюта – биткойны (**Bitcoin**) – стала примером разрыва связи с центральным банком, вплоть до того, что при использовании ее отпала необходимость участия банковской системы. Однако из-за того, что в Китае контроль над электронной валютой очень строгий, возможности для развития подобных услуг там крайне ограничены.

3.5. Превращение услуг Интернет-финансов

Кроме четырех вышеописанных типичных разновидностей Интернет-финансов в Китае часть услуг Интернет-финансов (особенно это касается Интернет-кредитования) как бы превращается в услуги традиционного финансового сектора при помощи Интернета, из-за чего в секторе Интернет-финансов возникла отдельная категория «превращающихся услуг». В этой категории услуг сама природа Интернет-финансов уже претерпела изменения, стала «отражением» традиционного фидуциарного бизнеса. Приведем в качестве примера равноправное предоставление займов P2P: в реальности традиционная P2P-площадка является информационной площадкой; две крупные американские P2P-площадки – **Lending Club** и **Prosper** – в основном выполняют функцию крупного информационного посредника [2], однако в Китае большая часть P2P-площадок начинает представлять другие модели, вплоть до того, что служит для незаконного отмывания средств. Изначально существовали следующие виды P2P-площадок: модель простых площадок,

SWOT-анализ развития Интернет-финансов и коммерческих банков

| SWOT-анализ | Интернет-финансы | Коммерческие банки |
|---------------------------|--|---|
| возможности opportunities | Количество пользователей Интернета, которые становятся основными клиентами сферы Интернет-финансов, очень велико. По статистике Сетевого информационного центра Китая, в январе 2014 г. количество Интернет-пользователей в стране составило 618 млн., прирост числа пользователей – 53,58 млн. Коэффициент распространения Интернета составил 45,8%, что на 3,7% выше показателей 2012 г. | 1. Коммерческие банки пользуются огромной поддержкой правительства. 2. Находясь перед лицом удара, который могут нанести Интернет-финансы, коммерческие банки во время планирования политики своего развития могут полностью реализовать преимущества сетевых технологий, ускорить модификацию старых услуг и создание новых, расширить сферу деятельности и осуществить быстрое развитие за счет имеющихся средств, технологий и человеческих ресурсов |
| Угрозы threats | 1. Интернет-финансы могут столкнуться с технической опасностью: может возникнуть потенциально опасная ситуация или техническая угроза. 2. Интернет-финансы могут столкнуться с юридической опасностью: они находятся на начальном этапе развития и законодательная база пока недостаточно совершенна, законодательство, разработанное для традиционного финансового сектора, не может быть в полной мере применимо для развития Интернет-финансов | 1. Интернет-финансы снизили стоимость получения информации и транзакционные издержки, забрали на себя часть потребностей в посреднических услугах коммерческих банков. 2. Компьютерная техника изменила платежные каналы, что пошатнуло статус коммерческих банков как платежных посредников |
| Сильные стороны strengths | 1. Сектор Интернет-финансов имеет широкую клиентскую базу. 2. Обслуживание в секторе Интернет-финансов быстрое, удобное и высокоэффективное. 3. Сектор Интернет-финансов имеет преимущество в поиске и аккумуляции информации | 1. Коммерческие банки имеют высокую конкурентоспособность в области фондовых средств, инфраструктуры, области покрытия и санкционированности совершения операций. 2. Велико влияние бренда, осуществление коммерческими банками экономической деятельности приносит чувство безопасности, банки вызывают доверие. 3. Коммерческие банки имеют большой управленческий опыт, могут лучше управлять рисками и контролировать их |
| Слабые стороны weaknesses | 1. Наличие операционных рисков: если в процессе выполнения операции в системе безопасности обнаружится уязвимость или возникнет ошибка в технологическом процессе, появится угроза безопасности. 2. Риск потери доверия: в процессе развития Интернет-финансов существует множество неконтролируемых факторов, при возникновении ошибки степень доверия может значительно упасть, что приведет к потере клиентов, сокращению источников средств и другим проблемам, которые могут повлиять на долгосрочное развитие | 1. Руководству коммерческих банков не достает дальновидности, и они не могут оценить опасность, которую несет развитие Интернет-финансов. 2. Большая часть коммерческих банков уклоняется от рисков и уделяет недостаточное внимание малому и среднему бизнесу, что приводит к потере клиентов. 3. Аппарат управления некоторых коммерческих банков, особенно государственных и крупных акционерных банков, достаточно большой, поэтому они не могут в полной мере реализовать свои преимущества и в кратчайшие сроки определить баланс спроса и предложения фондовых средств и максимизировать эффективность |

модель фондирования, модель уступки требования, а также модель обеспечения ценными бумагами. Первоначально основной из них должна была стать простая P2P-площадка, однако в результате подобная модель оказалась в меньшинстве, а у остальных моделей в действительности функция информационного посредничества уже превратилась в функцию «кредитного посредничества», и в скором времени они будут служить для развития традиционного фидуциарного бизнеса на базе Интернета. В краудфандинге также есть немало примеров превращения услуг: изначально основной моделью должен был стать акционерный краудфандинг, однако постепенно он эволюционирует в проектный краудфандинг и краудфандинг с правом на востребование долга, которые и становятся основными моделями. Доходит до того, что подобные сервисы начинают служить для незаконного высасывания средств простых людей и открытия Интернет-кредитов под крайне высокий процент.

4. SWOT-анализ развития Интернет-финансов и традиционных финансов с акцентом на коммерческих банках

В Интернет-финансах происходит прямое финансирование, но оно отличается от прямого финансирования на рынке долгосрочного ссудного капитала, потому что Интернет-финансы – это новый финансовый сектор, который опирается на Интернет-площадку, чтобы сделать предоставление услуг более быстрым и удобным. Он обладает такими особенностями, как высокая степень симметрии при предоставлении информации по сделке, ликвидация финансового посредника и т. д. Как видно из анализа, у традиционных финансов и Интернет-финансов есть свои преимущества, они могут параллельно развиваться в дальнейшем в течение длительного периода времени (табл. 1), поэтому каждая из сфер должна перенимать сильные стороны другой для своего развития и более эффективного обслуживания экономики.

Заключение

Интернет-финансы являются «третьим финансовым сектором». На сегодняшний день существует четыре основных модели реализации услуг данного сектора: платежи через третье лицо, включение в информационную сеть финансовых учреждений, фидуциарные услуги в Интернете и Интернет-валюта.

На данный момент влияние сферы Интернет-финансов на оказание соответствующих услуг, на банки и финансовую систему в целом невелико, в существующей финансовой системе Интернет-финансы по-прежнему выполняют дополняющую роль. Однако, будучи подверженными новым финансовым рискам, Интернет-финансы могут повлечь технологические неудачи, неэффективность управления, риски, связанные с защитой прав потребителя.

Поэтому распространение подобных рисков нужно предотвратить. Для этого необходимо: 1) в рамках строительства механизма финансового управления и контроля в сфере Интернет-финансов на уровне государства создать координационный механизм по управлению и контролю финансов в сфере Интернет-финансов и усилить удаленный контроль и координацию информационных технологий, создать эффективный механизм, обеспечивающий контроль, предотвращение и неотложную локализацию последствий финансовых рисков; 2) усилить внимание по предотвращению распространения рисков, которые Интернет-финансы несут в сфере традиционных финансов; собственные операционные, технические и юридические риски сферы Интернет-финансов, а также риски, связанные с неэффективным управлением, нуждаются в механизме контроля и управления, который бы своевременно их ликвидировал, чтобы избежать появления «эффекта бабочки»; 3) необходимо предотвращать появление несоответствия модели смешанного предпринимательства и

модели контроля и управления разделения на основании специализации.

Очевидной является общая тенденция Интернет-финансов к смешанному управлению. Она привела к расширению границ смешанного управления банков, и в то же время рынки и другие финансовые учреждения стали еще больше зависеть от рынка краткосрочного капитала, несоответствие сроков вкладов и кредитов и давление управления стали еще больше. А модель современной системы контроля и управления является лишь моделью контроля и управления разделения на основании специализации, в то время как продукты сферы Интернет-финансов могут иметь отношение к нескольким специализациям, из-за чего могут обнаружиться недостатки и лазейки в законодательстве, обуславливающим контроль и управление, поэтому данные функции необходимо усиливать; 4) финансовые контроль и управление в сфере Интернет-финансов должны исходить из защиты прав потребителя и информационной безопасности. Необходимо регулировать проблемы уполномоченных представителей, предупреждать возникновение моральных рисков; 5) бурное развитие сферы Интернет-финансов еще раз показало недостатки многоуровневой финансовой системы Китая, такие как отсутствие коммерциализации факторных цен, несовершенство системы кредитования, монополию центрального банка на механизм предоставления и распределения фондовых средств и т. д.

Для совершенствования финансовой рыночной системы необходимо всестороннее углубление реформ. Наиболее важными усовершенствованиями являются коммерциализация факторной цены финансов, строительство финансовой инфраструктуры, механизм финансового контроля и управления, механизм защиты прав потребителей и др.

Список использованных источников:

1. Ань, Банкунь, Юань, Цзиньян. Интернет-финансы: контроль, управление и правовые нормы. Исследование финансового контроля и управления. 2014. № 3.
2. Ван Миньюэ, Ли Цзюнь. Развитие площадок для кредитования в США: история, настоящее положение и перспективы. Исследование финансового контроля и управления. 2013. № 7. С. 26–39.
3. Гу Липин. Биткойны: теория, практика и влияние. Международные финансовые исследования. 2013. № 12.
4. Гун Инцин. Влияние Интернет-финансов на отрасль ценных бумаг и ответные меры. Обзор рынка ценных бумаг. 2013. № 11.
5. Гун Минхуа. Интернет-финансы: особенности, влияние и предотвращение рисков. Новые финансы. 2014. Вып. 2. С. 56–59.
6. Дун Юнь. Финансовый обзор. Валютная политика и теория после кризиса: обзор научной конференции «Финансовый кризис и валютная политика. 2012. № 4.
7. Ли Эрлян, Чжу Цивэй. Вопрос фондовых средств в системе платежей через третье лицо. Социолог. 2006. Специальное мартовское приложение.

Анотація. У статті дано визначення поняття «Інтернет-фінанси», проведено аналіз сучасної ситуації в розвитку інтернет-фінансів у Китаї, дано її характеристику. За допомогою спеціального програмного забезпечення проведено аналіз даних щодо злиття сфери Інтернет-фінансів і банківської сфери, розвитку Інтернет-фінансів у Китаї, на підставі чого зроблено висновки про їх вплив.

Ключові слова: Інтернет-фінанси, моделі, SWOT-аналіз.

Summary. The article defines the concept of «Internet finance», analyzes the current situation in the development of Internet finance in China, and gives its characteristics. With the help of special software, data are analyzed on the merger of the Internet finance and banking sector, the development of Internet finance in China, on the basis of which conclusions are made about their impact.

Key words: Internet Finance, model, SWOT-analysis.

УДК: 338.45:005.342(477)

Швець Ю. О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

Shvets Yu. O.
Candidate of Economic Sciences,
senior lecturer of the Department of Finance, banking and insurance
Zaporizhzhya National University

РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКУ

RISKS IN ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: TYPES, EVALUATION METHODS AND MEASURES TO OVERCOME RISK

Анотація. У статті проаналізовано сутність поняття «ризик» та з'ясовано необхідність його оцінки. Розглянуто основні класифікаційні ознаки ризиків у діяльності промислових підприємств та з'ясовано вплив ризиків на діяльність підприємств. Проаналізовано основні методи оцінки ризиків та визначено доцільність їх використання в діяльності підприємств. Здійснено аналіз наявних ризиків на ПрАТ «Український графіт», серед яких виділено: ринкові ризики, ризики нестабільної ситуації в країні, зміну конкурентного середовища, форс-мажорні ситуації на підприємстві, зростання цін на енергію. Запропоновано способи управління ризиками підприємства для мінімізації їх негативного впливу або нейтралізації дії та заходи, які дають змогу запобігти впливу ризиків на діяльність підприємства.

Ключові слова: ризик, класифікація ризиків, методи оцінки ризиків, промислові підприємства, способи нейтралізації дії ризиків.

Постановка проблеми. Нині ризик є одним із головних елементів будь-якої діяльності промислових підприємств, який необхідно враховувати під час планування їх розвитку. Уникнути ризиків у процесі діяльності підприємств, а особливо їх розвитку, неможливо. Крім того, керівникам підприємств не завжди вдається вдало вийти з ризикових ситуацій, що може призвести до негативних наслідків. Економічні, фінансові, політичні умови України зумовлюють виникнення ризиків для господарської діяльності промислових підприємств. Зауважимо, що ризики існують постійно, навіть за найсприятливіших умов розвитку підприємства та відіграють вагомий роль у діяльності підприємства. Здійснення аналізу ризиків, проведення оцінки їх впливу й урахування можливих наслідків є важливими для забезпечення ефективної економічної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасному світі багато вчених досліджують питання виокремлення, оцінки та аналізу ризиків у діяльності промислових підприємств, а саме: В.Д. Данчук, В.В. Лакіза, В.В. Немченко, С.М. Нескородев, Т.В. Письменна, Р.В. Пікус, А. Свідерська, Н.Е. Чекалова. Водночас соціально-економічні зміни, які відбуваються в Україні, потребують ґрунтовного дослідження, визначення переліку ризиків, що впливають на діяльність підприємств та формування методів управління даними ризиками, для підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, тому доцільним є вивчення досвіду європейських країн та його використання для розвитку промислових підприємств задля подолання наявних ризиків.

Мета статті полягає в аналізі сутності поняття «ризик», визначенні основних класифікаційних ознак ризиків, виокремленні ефективних методів оцінки ризиків, здійсненні оцінки ризиків у діяльності промислового підприємства, формуванні способів управління ризиками

та заходів подолання ризиків у діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розвитку кожне підприємство зустрічається з таким явищем, як ризик. Слід зауважити, що існують як загальні ризики для всіх підприємств, так й індивідуальні ризики для кожної галузі, що зумовлює необхідність вивчення цього питання для кожної галузі окремо. У сучасній літературі ми зустрічаємо чимало трактувань поняття «ризик», що є причиною ускладнення вивчення цього явища. Ризик прийнято розглядати як ситуацію, вірогідність чи подію. Водночас ризик – це ймовірність відхилення наявного результату від очікуваного [1, с. 74–75; 2, с. 153–155]. Передумовами ризику є наявність невизначеності та прийняття рішення підприємства. Під час прийняття рішення у керівника виникає два альтернативні варіанти – ризикований і надійний, який гарантує збереження досягнутих результатів, тому ризики можна класифікувати за багатьма факторами. Пропонуємо розглянути основну класифікацію ризиків у діяльності промислових підприємств (рис. 1).

Також доцільно розглянути класифікацію ризиків за сферою походження (рис. 2).

Зупинимося на характеристиці окремих видів ризиків. Отже, валютний ризик полягає у недоотриманні доходів у результаті зміни обмінного курсу іноземної валюти. Даний ризик виникає, коли промислове підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, а саме: імпортує сировину, товари, матеріали та іншу продукцію, необхідну для процесу виробництва, й експортує готову продукцію іноземним споживачам.

Фінансовий ризик є загальним поняттям, яке характеризує ризики, які супроводжують фінансову діяльність промислового підприємства, формує портфель ризиків підприємства.

Відсотковий ризик полягає у непередбаченій зміні відсоткової ставки на ринку. Причиною його виникнення здебільшого є зміна кон'юнктури ринку під впливом державного регулювання. Інфляційний ризик відображає можливість знецінення реальної вартості капіталу та очікуваного доходу від здійснення фінансових операцій через умови інфляції. Інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат під час здійснення підприємством інвестиційної діяльності.

Ціновий ризик – вид ризику, з яким промислове підприємство може стикнутися в процесі господарської операції, він характеризується можливістю фінансових утрат підприємства, які пов'язані зі зміною цінних індексів на активи. Інноваційний ризик виникає, коли керівництво підприємства приймає рішення вкласти тимчасово вільні кошти у виробництво нового виду продукції, яка має вірогідність того, що не знайде попиту на ринку, який очікує підприємство. Зазвичай даний вид ризику виникає, коли здійснюється впровадження у виробництво більш дешевого методу виробництва продукції порівняно з тим методом, що вже використовується підприємством, за умови виробництва нової продукції без реконструкції старого обладнання або ж виробництва продукції на модернізованих станках [4, с. 133–135].

Необхідно відзначити, що наведений список видів ризиків у діяльності промислових підприємств не є повним, адже повинен урахувати: ризики стихійних явищ, криміногенний ризик, ризик несвочасного здійснення розрахунково-касових операцій та ін. Проте промислові підприємства не враховують всі види ризиків у своїй діяльності та не визначають можливий результат від їх впливу.

Тому доцільно розглянути можливий негативний вплив певних видів ризику на діяльність підприємств (табл. 1).

Відповідно до даних табл. 2, варто зауважити, що основою управління діяльністю підприємства, його розвитку, підвищення економічної безпеки є аналіз представлених вище видів ризиків, їх оцінка у формуванні кризових ситуацій на промислових підприємствах. Оцінка ризику необхідна для того, щоб прийняти ефективні рішення в діяльності підприємств. Для оцінки ризиків застосовується якісний та кількісний аналіз. Якісний аналіз дає змогу виявити чинники та зони ризику, а кількісний аналіз ризиків є менш суб'єктивним та може чітко визначити ступінь дії окремих видів ризику. Доцільно розглянути наявні методи оцінки ризиків (табл. 2).

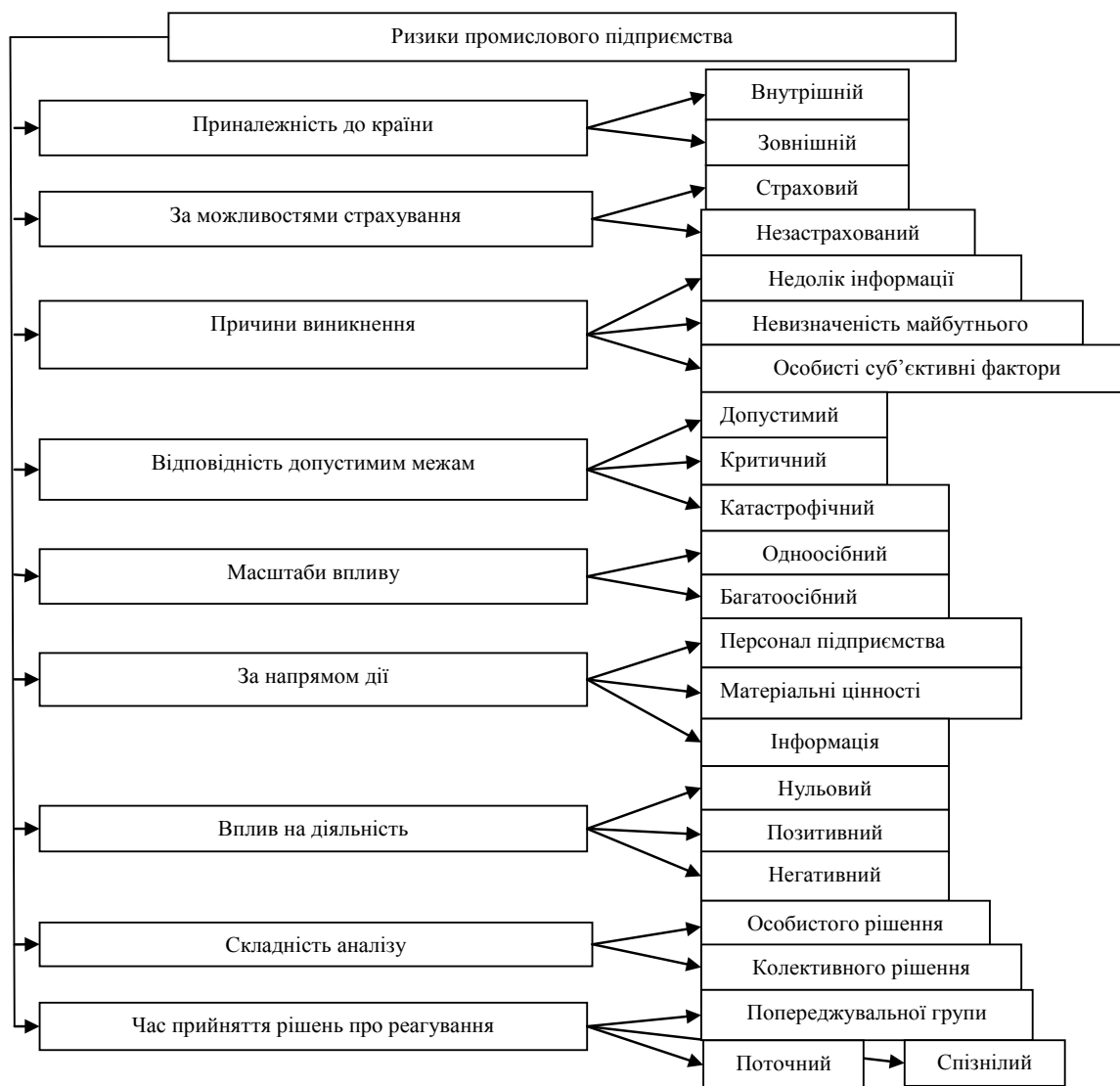


Рис. 1. Класифікація ризиків у діяльності промислового підприємства [3, с. 115–120]

Вплив ризиків на результати діяльності підприємств

| Вид ризику | Вплив ризику на очікуваний прибуток підприємства |
|---|---|
| Фінансово-економічні ризики | |
| Змінність попиту споживачів | Скорочення попиту внаслідок зростанням цін |
| Формування альтернативних видів продукції | Зменшення попиту на окремі види продукції |
| Корегування цін для конкурентів | Підвищення та зменшення цін |
| Зростання обсягів виробництва продукції у конкурентів | Зменшення обсягів продажу окремих видів товарів |
| Підвищення ставок податків | Скорочення прибутку |
| Попит та спроможність споживачів до купівлі товарів | Зменшення обсягів продажу продукції |
| Підвищення цін на матеріали | Зростання цін та зменшення доходу |
| Зростання залежності від постачання окремих видів товарів | |
| Нестача оборотних коштів | Зростання заборгованості за кредитами |
| Соціальні ризики | |
| Інфраструктура країни | Підвищення розміру невиробничих витрат |
| Погіршення рівня кваліфікації кадрів | Зростання браку під час виробництва продукції |
| Зменшення рівня заробітної плати | Звільнення працівників, погіршення продуктивності |
| Ускладнення процесу набору висококваліфікованих кадрів | Зростання затрат на комплектування |

Джерело: розроблено авторами на основі [5; 6]

Отже, можна виокремити найбільш ефективні й відомі методи оцінки ризику: експертні; аналогові; дерево рішень; сценарії; економіко-статистичні. Під час оцінки ризиків важливо не тільки встановити джерела виникнення ризиків, а й виявити домінуючі. Доцільним є розроблення класифікації можливих втрат за ознакою впливу на діяльність підприємства.

Нами було здійснено оцінку ризиків у діяльності ПрАТ «Український графіт». Підприємство є провідним виробником в Україні графітованих електродів для електросталеплавильних, руднотермічних та інших видів

електричних печей, а також має багато супровідної продукції. Сьогодні воно займає лідируючі місця серед конкурентів як в Україні, так і серед країн світового ринку завдяки якості та широкому асортименту продукції, що виробляється на підприємстві. Серед основних ризиків для ПрАТ «Український графіт» характерні: ринкові ризики, запобігати яким можна шляхом диверсифікації продукції, що виробляється, та поліпшення її якості; ризики нестабільної ситуації в країні, як політичної, так й економічної; зміна конкурентного середовища; зміна попиту в металургії; форс-мажорні ситуації на підприєм-



Рис. 2. Класифікація ризиків у діяльності промислових підприємств за сферою походження [3, с. 115–120]

Методи оцінки ризиків у діяльності промислових підприємств

| Тип методу | Характеристика |
|--------------------------------|--|
| Статистичний метод | Визначає рівень певного ризику за допомогою аналізу статистичних даних діяльності підприємства. |
| Експертний метод | Базується на аналізі даних діяльності підприємства експертами в досліджуваній галузі, здійснюється оцінка вірогідності виникнення певних подій та витрат. |
| Розрахунково-аналітичний метод | Передбачає використання прикладних математичних моделей під час оцінки ризику. |
| Метод доцільності витрат | Проводиться розподіл витрат підприємства. |
| Аналітичний метод | Під час оцінки ризику будуються діаграми залежності підприємства від чинників ризику та визначаються критичні значення. |
| Економіко-статистичний метод | Дає змогу визначити рівень фінансового ризику, дисперсію, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації. |
| Метод аналогів | Дає змогу визначити рівень ризику за окремими найбільш масовими операціям підприємства, використовуючи як власний досвід, так і досвід конкурентів. |
| Аналіз чуттєвості | Полягає у зміні ефективності проекту за певної зміни одного з параметрів проекту. |
| Метод «сценаріїв» | Розроблення сценарію розвитку проекту в декількох альтернативних варіантах. |
| Метод Монте-Карло | Ґрунтується на використанні імітаційних моделей для розроблення багатьох сценаріїв. Під час застосування даного методу застосовуються такі величини, як: чистий дисконтований дохід; інтегральний ефект. |

Джерело: розроблено авторами на основі [6; 7, с. 190–197]

стві; виробничо-технологічні, зростання цін на енергію, недостатність капіталу для оновлення основних засобів або закупівлі нових.

Оскільки ПрАТ «Український графіт» має специфічну продукцію, то запобігати ринковим ризикам можна шляхом розширення послуг та клієнтської бази, вдосконалення технологій і, як наслідок, зменшення витрат на одиницю продукції, розроблення маркетингової політики, яка була б спрямована на збереження клієнтів і залучення нових споживачів. Для запобігання ризикам підприємству також доцільно знаходити нових постачальників аналогів сировини, посилити контроль якості продукції, слідкувати за ціновою політикою конкурентів.

Загалом у сучасній літературі виокремлюють п'ять основних сфер ризику діяльності промислового підприємства:

- безризикова, коли підприємства, здійснюючи операцію, нічим не ризикують та отримують як мінімум розрахунковий прибуток;
- мінімального ризику – промислове підприємство ризикує лише тим, що за несприятливого стану покриє всі витрати, а за сприятливого – отримає прибуток менший за розрахунковий;
- критичного ризику – підприємство ризикує не отримати прибуток;
- катастрофічного ризику – за такого ризику промислове підприємство стає банкрутом.

Розрізняють такі підходи до управління ризиками для попередження можливих утрат: активний, пасивний, адаптивний [8, с. 141–143]. Активний полягає у максимальному використанні інформації, що перебуває у підприємства, і використанні всіх засобів щодо мінімізації ризиків. Пасивний підхід полягає у вживанні заходів після настання ризику. Тобто керівництво підприємства спрямовує дії на локалізацію збитку та нейтралізацію наслідків для уникнення впливу на подальші події. Адаптивний підхід полягає у виборі альтернативного варіанту, тобто адаптації підприємства до ситуації. Під час використання цього методу керівництво промислового підприємства реагує вже під час зміни середовища.

Пропонуємо використовувати етапи, які допоможуть промислового підприємству подолати ризики, що виникли під час їхньої діяльності. Отже, першим етапом є моніторинг. Він полягає в аналізі ситуації, що склалася, визна-

ченні масштабу загрози або впливу для промислового підприємства з боку зовнішнього і внутрішнього середовища.

Другим етапом буде ідентифікація, тобто визначення умови, що передувала появі отриманого ризику. Від правильності вибору виду ризику залежить подальший результат усунення його наслідків. Наступним етапом є оцінка ризику. Під час цього етапу керівництво підприємства повинно оцінити ризик, тобто визначити, які загрози для підприємства він несе, наскільки вони серйозні, та можливі наслідки впливу ризику на діяльність підприємства, розробити методи подолання ситуації, що склалася.

Останній етап – контроль. Він полягає у виборі конкретних дій щодо подолання ризиків. Виокремлюють декілька методів: запобігання ризику, зменшення ризику та обмеження ризику. Запобігання ризику полягає у його уникненні, це є найефективнішим методом подолання ризиків. Під уникненням ризику розуміють ухилення від ризикової ситуації. Цей метод використовують підприємства, які мають декілька альтернативних варіантів, ризик яких менший [8, с. 141–143]. Зменшення ризику застосовується лише тоді, коли ризику неможливо уникнути. Утримання ризику застосовується за умови, коли ризик настає попри попереджувальні заходи.

Також існують заходи, які дають змогу запобігти негативному впливу ризиків на діяльність підприємств: уникнення ризику; мінімізація ризику; диверсифікація ризику; лімітування ризику.

Будь-яке промислове підприємство повинне здійснювати планування своєї діяльності для ефективного використання наявних ресурсів за умов нестабільності зовнішнього середовища [9, с. 59–64; 10, с. 224–228]. Воно повинно вміти передбачати можливі ризики й уміти запобігати їм. Планування ризику в діяльності підприємства дасть можливість зменшити невизначеність, усунути небезпеку втрати прибутку підприємства, розробляти й приймати більш ефективні управлінські рішення щодо діяльності промислового підприємства, оптимізувати наявні ресурси, підвищити фінансову стійкість підприємства, його конкурентоспроможність на ринку.

Висновки. Дослідження ризиків у діяльності промислових підприємств є необхідним процесом, оскільки фінансово-економічний стан країни є нестабільним. Промислові підприємства у своїй діяльності зустрічаються з певними ризиками та намагаються їх подолати.

Для ефективної діяльності промислові підприємства повинні намагатися не уникати ризиків, а знаходити методи щодо управління ризиками, оцінювати ризики та розробляти шляхи їх подолання, тому підприємства задля зменшення дії ризиків мають адаптуватися до мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Для збереження позицій на ринку, конкурентоспроможності потрібно вміти ефективно мінімізувати ризики в діяльності промислового підприємства шляхом використання методів оцінки ризиків.

Головною проблемою системи управління ризиками є відсутність комплексного та системного підходу, тому підприємствам доцільно розробляти заходи і засоби запобігання ризикам у своїй діяльності. Отже, вітчизняним промисловим підприємствам для підвищення ефективності діяльності в сучасних економічних умовах необхідно впроваджувати системи управління ризиками, що дасть змогу визначати причини їх виникнення, вибрати комплекс заходів для мінімізації впливу ризиків або їх нейтралізації.

Список використаних джерел:

1. Немченко В.В., Зеленьк В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7. Вип. 4. С. 73–79.
2. Письменна Т.В. Фінансові ризики в господарській діяльності підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3(27). С. 151–158.
3. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Галицький економічний вісник. 2014. Т. 46. № 3. С. 113–121.
4. Нескородев С.М., Грачова О.О. Дослідження сутності управління фінансовими ризиками підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 47. С. 132–136.
5. Бондар О.В. Ситуаційний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 326 с.
6. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. К.: Знання, 2010. 598 с.
7. Стрес-тестування підприємницької діяльності підприємства з використанням синергетичного методу оцінювання ризиків / В.Д. Данчук, Л.С. Козак, М.В. Данчук. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9(171). С. 189–198.
8. Семенютіна Т.В. Концептуальні основи формування національного стандарту ризик-менеджменту діяльності підприємств в Україні. Сталий розвиток економіки. 2013. № 4(21). С. 140–144.
9. Лакіза В.В. Ризик регулювання у процесі планування виробничо-господарської діяльності підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 819. С. 58–65.
10. Чекалова Н.Е. Особливості планування діяльності підприємства в умовах невизначеності та ризику. Бізнес-навігатор. 2014. № 2(34). С. 223–230.

Анотація. В статтю проаналізована сутність поняття «ризик» і в'яснена необхідність його оцінки. Розглянуті основні класифікаційні ознаки ризиків у діяльності промислових підприємств і в'яснено вплив ризиків на діяльність підприємств. Проаналізовані основні методи оцінки ризиків і визначено цільовість їх використання в діяльності підприємств. Здійснено аналіз існуючих ризиків на ЧАО «Український графіт», серед яких виділено: ринкові ризики, ризики нестабільної ситуації в країні, зміна конкурентної середовища, форс-мажорні ситуації на підприємстві, зростання цін на енергію. Предложено способи управління ризиками підприємства для мінімізації їх негативного впливу або нейтралізації дії, а також запропоновано заходи, які дозволяють уникнути впливу ризиків на діяльність підприємства.

Ключові слова: ризик, класифікація ризиків, методи оцінки ризиків, промислові підприємства, способи нейтралізації дії ризиків.

Summary. The article analyzes the essence of the concept of «risk» and clarifies the need for its evaluation. The main classification characteristics of risks in the activity of industrial enterprises are considered and the influence of risks on the activity of enterprises is clarified. The main methods of risk assessment are analyzed and the expediency of their use in the activity of enterprises is determined. The analysis of existing risks on PJSC «Ukrainsky grafit» is carried out, among which are: market risks, risks of an unstable situation in the country, changes in the competitive environment, force majeure in the enterprise, rising energy prices. The ways of enterprise risk management are proposed with the aim of minimizing their negative impact or neutralizing the action, as well as proposing measures that prevent the impact of risks on the activities of the enterprise.

Key words: risk, risk classification, risk assessment methods, industrial enterprises, ways of neutralizing the risks.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь (г. Киев, Украина)*

Shedyakov V. E.

*DSc (Sociology), PhD (Econ.)
Free-lance (Kyiv, Ukraine)*

РЕФЛЕКСИВНЫЙ КОНТРОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

REFLEXIVE CONTROL OF PRODUCTION ACTIVITY IN THE TRANSITION PERIOD

Аннотация. Период межпарадигмального перехода рассматривается как время проведения стратегических трансформаций. Производственная деятельность изучается в качестве важнейшего элемента социально-экономических изменений. Рефлексивный контроль характеризуется с точки зрения повышения организационно-управленческой эффективности. С этих позиций предлагаются пути дальнейшего совершенствования реформ.

Ключевые слова: производственная деятельность, труд, парадигма, переходный период, рефлексивный контроль.

Постановка проблемы. Человечество переживает смену парадигм своей жизнедеятельности и моделей развития. Переходный период – время стратегического маневрирования. При этом, в частности, пересекаются глобальные, региональные и национальные тенденции, сходятся социально-экономические фрагменты прошлого, настоящего и будущего. Разумеется, в существенной степени качество преобразований зависит от изменения условий совершенствования производственной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная статья базируется на результатах исследований научных школ, во-первых, рассматривавших пути развития, конкуренции и партнерства социально-экономических целостностей, во-вторых, характеризовавших особенности диапазона возможностей и рисков межпарадигмального переходного периода, в-третьих, изучавших динамику управленческих воздействий на процессы. Среди авторов подходов, чьи идеи непосредственно легли в методологические и теоретические основания – А. Агг, В. Арнольд, У. Бек, П. Бурдые, И. Валлерстайн, Э. Гидденс, Э. Дюркгейм, Э. Ильенков, В. Иноземцев, М. Кастельс, Ж.-Ф. Лиотар, Н. Луман, В. Толстых, П. Фейерабенд, Г. Ферстер, М. Фуко, Ф. Хайек, Г. Хакен, П. Чекланд, А. Этциони, а также И. Ансофф, А. Арсеев, Ч. Бернард, А. Богданов, К. Боулдинг, Г. Браверман, М. Буравой, И. Буян, А. Бьюитандам, А. Венделин, Г. Гантт, А. Гастев, Д. Гвишиани, В. Геец, В. Глушков, В. Голиков, Д. Гэлбрейт, П. Друкер, Я. Кузьминов, П. Керженцев, А. Кредисов, Д. Макгрегор, И. Обломская, Ю. Осипов, А. Охрименко, Р. Оуэн, Е. Старосьцяк, Н. Полякова, Я. Пономарев, И. Пусенкова, А. Разжигаев, В. Суслов, А. Тюрго, А. Файоль, Ф. Херцберг, И. Чангли, Л. Эрхард.

Цель статьи заключается в характеристике рефлексивного контроля при межпарадигмальном переходе.

Изложение основного материала исследования. Действие закона неравномерности исторического развития приводит к постоянной смене лидеров развития в ойкумене, изменяя представления о должном и желательном и обостряя конфликтность между культурно-цивилизационными мирами и внутри них, что обеспечивает конкуренцию подходов и многообразие поисков ответов на исторические вызовы. Существо же происходящего парадигмального перехода связано с переращением ста-

диального (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Так, в частности, основными чертами, определяющими диапазон как наметившихся стратегических трансформаций, так и воздействия на них, становится переход: от экономики простого труда к экономике уникального творчества; от экзогенного количественного роста к эндогенному качественному развитию; от доминанты материального к духовно-нравственному и интеллектуальному; от формационного к неформационному; от обмена на основе сравнения товаров к обмену на базе сопоставления способностей; от дихотомии демократии/автократии к меритократии; от концептуальной открытости к признанию права на самоценность и обособленности культурно-цивилизационных миров; от космополитизма/национализма к регионализму и стратегическому партнерству; от навязывания единства шаблонов глобализма к постглобальному разнообразию. Ныне осуществляются изменения не только отдельных технико-технологических узлов, экономических институтов, но и самих моделей жизнедеятельности и развития, всей социокультурной среды конкуренции, отношений и структур. При этом в глобализованном мире свои ловушки ожидают всемирные центры и мировую периферию, интересных для «центров силы» и никому не нужных, удобных и неудобных. Но постсовременность дарует шанс на успех каждому из культурно-цивилизационных миров, надо лишь обеспечить интеграцию интересов, культуру проведения модернизации, увидеть возможности, быть к ним готовым: выращивать свои ресурсные базы и социально-экономические формы, позволяющие воспринимать и производить заблаговременный стратегический анализ, прогнозирование и конструирование успешных постглобальных проектов [1–4].

Парадигмальность трансформаций означает прежде всего возможность «обогнать, не догоняя» при использовании и общечеловеческого опыта, и особенностей конкретного культурно-цивилизационного мира. Взаиморезонирование свойств формирующейся эпохи и переходного периода к ней фиксируется в чертах поствременной модернизации, прежде всего – в рефлексивности [5–9]. Развитие демократии/народовластия и кардинальное усложнение материально-технической базы производства общественной жизни требует адекватного измене-

ния всего социального пространства жизнедеятельности, всей общественной среды производства. Если сущность переходного периода имманентна усилению предпосылок общественных антагонизмов, то задача социетального контроля (в частности, производственной деятельности) – именно подбор форм и механизмов их недопущения. Разнообразие условий и богатство прошлого должны помогать будущему, а не разрушать настоящее, стреножа развитие. Дорефлексивное же сознание заменяет правду сущностного бытия правдоподобием мира иллюзий, той второй реальности, «собственного мира», что порождается фетишизмом бытия.

Тенденции изменений общественных целостностей знают эпохи и моменты перехода на стыке между ними, характеризующие особенности развертывающегося исторического процесса. Сущность процессов, наполняющих переходный период, связана с противоборством различных вариантов дальнейших изменений, а не только отрицанием прошлых стратегий и рождением грядущих. Важность переходной межпарадигмальности связана, прежде всего, с выходом за пределы «коридора свободы», а значит, кардинальным ростом диапазона как возможностей, так и рисков. Многие социальные тенденции все еще только формируются, другие трудно распознать в море прежних закономерностей и фактов, характеризующих уходящую реальность. Вместе с тем гигантски расширяется поле выбора, повышая уровень ответственности основных субъектов принятия решений. Предиктором же в точке бифуркации может стать и очень слабое воздействие в ключевой для общества точке. Направленность, темпы, очередность, результаты общественных метаморфоз во многом зависят от состояния и динамики экономической культуры, особенно в момент форсированных перемен парадигмального уровня. Определяется соотношение сил в структурировании общественных противоречий, то, в чьих интересах и кем будут осуществляться перемены. Смена эпохи предполагает новую модель в трактовке прошлого, настоящего и будущего. На этой фазе трансформаций общества интенсивно распространяются зоны гибридных взаимодействий, размывая однозначность организационных правил и усиливая тенденции децентрализации хозяйственного управления, фрагментации огромных структур, повышения гибкости распределения деятельности и стратегического партнерства, а значит, обостряя противоречия. В переходный период конкурируют факторы объективные и субъективные, закономерные и случайные, уникально невозвратимые и циклично повторяемые. Эта логика может характеризоваться с позиций втягивания народов в постсовременные модели развития (включая постмодерн культуры, постиндустриальный строй общества и организационно-управленческий постфордизм), осуществляясь в глобальном масштабе. С одной стороны, это означает акцентирование соответствующих начал социально-экономической жизни вне зависимости от субъективных желаний и осознания происходящего. С другой же, понимание сущности процессов и границ эффективного влияния позволяет превращаться в коллективного субъекта стратегических преобразований, используя субъектность отношений как фактор конкуренции [10–14].

При этом именно производственная деятельность в глобальном масштабе долгое время была определяющей в жизни общества и человека. Процессы социально-экономического и технико-технологического развития трансформировали ее значение, усилив звучание других проявлений активности. «Простой труд» с акцентированием физической силы, ловкости, выносливости и т. п. все

эффективнее замещается уже не отдельными машинами или автоматами, а роботизированными узлами и линиями. Однако, с одной стороны, тем важнее стало социальное измерение производственной деятельности, в частности трудовых отношений, и, соответственно, интенсивнее – диффузия с прочими измерениями жизни: нарастает отношение к труду как направлению самореализации человека, а не просто вынужденной тяготе и необходимости. С другой, на первый план выходит уже не просто сложный, высококвалифицированный труд, а развитие и (прежде всего, интеллектоемкая) реализация творческой одаренности в производственном процессе. Для этого человек из дополнения к производственному оборудованию превращается в самоценный фактор как труда, так и управления. Вместе с тем и на острие отчуждающих человека на производстве сил теперь тоже – творческая (в первую очередь, интеллектоемкая) деятельность, несущая потенциал обеспечения эффективности и победы в конкуренции [15–18].

Значимо меняется качество процессов социализации – индивидуализации человеческой деятельности. Характер одаренности, комбинация способностей, заинтересованности, знаний и опыта крайне индивидуальны. Но в производственной деятельности человек накрепко интегрирован как в систему прежнего труда предшествующих поколений (в частности, в оборудовании овеществлена определенная функциональность), так и в технологические печочки современности (например, смежников, конкурентов, потребителей и т. д.). Общественное разделение труда приводит к тому, что для субъекта присвоения продукты чужого труда – уже не чужие продукты; снижение целостности каждого человека компенсируется ростом родовых черт (многообразия богатств, общественного характера деятельности, социальных связей, социальной силы). Но в то время как преимущества общественного разделения труда имеют родовой характер, недостатки его индивидуальны. Общественное разделение труда меняет качество производительности. Если отдельный производитель выполняет сам все операции по изготовлению продукта, то его производство имеет частный характер, если выполняет часть, то – общественный. В последнем случае, чтобы трудиться производительно, достаточно быть частью совокупного рабочего. Более того, само производство и осуществляемо «под конкретных потребителей» (а вовсе не «на рынок»), что сказывается на ценообразовании, роли маркетинга, и в силах манипулировать потребительскими предпочтениями (например, управляя модой, брендингом и т. п.). С одной стороны, и сам товарообмен начинает дрейфовать в сторону обмена способностями и знаниями, а владение теми и другими определяет величину затрат общественно необходимого труда. С другой же – повышаются значение и размеры сектора организации экономики на внерыночных началах (к примеру, в государственном механизме рост рыночных подходов означает развитие коррупции). Под влиянием постиндустриальных тенденций транзакционные издержки (transaction costs) не только нарастают, меняется их структура. Успешно конкурируют ныне сумевшие повысить эффективность использования ведущих из них, сформировать свою этику отношений не только труда или же перераспределения, но и других измерений жизни.

Воздействие же на субъектов производственной деятельности в этих условиях меняет диапазон эффективных мер. Трансформируется дерево целей: во главу угла ставится раскрытие на производстве индивидуальной комбинации творческих возможностей человека. Смещаются акценты в регулировании – от директивного администри-

рования к умению мотивировать и организовать. На первый план выходит стимулирование желательного поведения, в частности творческой (прежде всего, интеллектоемкой) производственной деятельности. Принуждение, как внеэкономическое, так и экономическое, для творчества оказывается гораздо менее эффективным, нежели осуществление комплекса мер для создания благоприятных условий и обеспечения общего контроля процесса. Организация производственных циклов требует гибких, изменчивых технологий и гораздо более квалифицированных работников, адаптирующихся к постоянным разноуровневым изменениям и, соответственно, готовых к непрерывному обновлению знаний. Правилom становятся и качественно более высокая социальная дифференциация, и разнообразие жизненных стилистик. Вместе с тем межотраслевые и внутриотраслевые потоки хозяйственного взаимодействия в регионах и между ними трансформируются разносекторными структурами стратегического партнерства/кооперации и конкуренции/соствязания. При создании плодотворной хозяйственной среды с усилением тенденций постиндустриализации производственных отношений с присущими ей глобализацией процессов хозяйствования и появлением все более изощренных и утонченных инструментов переживания возможностей и рисков активно возникают кластеры развития, где в первую очередь поднимается качество жизни, уровень экономики, куда приходят новые добросовестные долгосрочные инвестиции, новые технологии. И, разумеется, чтобы разные факторы производства были активизированы из состояния потенциала и сведены воедино, необходима целенаправленная, качественная и профессиональная организационно-управленческая работа. Так, в постсовременных условиях распространения хозяйственно-экономической культуры постмодерна и постиндустриальных производственных отношений быть успешным глобальным конкурентом означает, в первую очередь, именно найти адекватную своим особенностям политико-экономическую нишу, сознательно приняв на себя соответствующие возможности, ресурсно-методологические вызовы, позитивные и негативные риски и ограничения. Адекватным организационным дополнением механизма обеспечения баланса интересов в этой ситуации становятся промышленная демократия, социальное партнерство сторон трудовых отношений и обеспечение высокого уровня социальной ответственности как государства, так и бизнеса. Соответственно, распространяются зоны гибридных взаимодействий, размывая однозначность организационных правил, усиливая тенденции децентрализации хозяйственного управления и повышения гибкости распределения деятельности.

Природа рефлексивного контроля процессов общественной жизни требует внимания и учета качеств не только объективной, но и субъективной составляющей процессов трансформаций, в частности деятельных участников и колеблющихся, актива и пассива происходящего, их структурной и функциональной определенности. Тем самым оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всего социально-экономического организма. При этом рефлексия в себя и в иное сопряжена с повышением глубины знания как предпосылки эффективного воздействия [19–21]. Соответственно, качество рефлексивного контроля на производстве тесно связано с доминантными формами рациональности. Вместе с тем наиболее продуктивным становится осуществление воздействия на основе ценностно-смысловых комплексов. При этом,

с одной стороны, рост значимости образования, науки и культуры среди ценностных иерархий влечет за собой ускорение общественного развития, а подъем общества, в свою очередь, приводит к повышению ценности образования. С другой – увеличение структурирующего международные хозяйственные отношения влияния закономерностей формирования экономики знания само по себе усиливает потребность в интеллектуальной деятельности и регулярном возобновлении научно-методологической базы. При этом эффективность функционирования общественных целостностей зависит от сбалансированности всех звеньев и ритмичности их взаимодействия. Вместе с тем подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют более полно использовать имеющиеся превращенные (преобразованные) социально-экономические формы в процессе рефлексивного контроля. Наличие большего количества управляемых процессов приводит как к необходимости их иерархической организации (т. е. к воссозданию подхода иерархичности структур наряду с построением сетевым, матричным и проч.), так и развитию бесструктурного регулирования. При этом создана возможность более гибкого и мягкого отражения в стратегии контроля наличия аномальных социально-экономических явлений и периферийных культур; если жесткая сила в контроле основана на принуждении, мягкая – на формировании привлекательности желательного для объекта влияния поведения. При этом ведущим направлением воздействия при проведении направленных изменений и главным фактором итоговой конкурентоспособности сегодня выступает информационная сфера. Вместе с тем подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют использовать в процессе рефлексивного контроля превращенные (преобразованные) социально-экономические формы. Наличие большего количества управляемых процессов приводит как к необходимости их иерархической организации (воссозданию подхода иерархичности структур наряду с построением сетевым, матричным и проч.), так и развитию бесструктурного контроля.

Выводы. Методология стратегических воздействий значимо трансформируется с изменением общества и его составляющих. Однако устаревание прежних организационных схем и необходимости отказа от предубеждений вовсе не означают, разумеется, отказа от контроля деятельности. Вместе с тем при оценке возможностей применения методологии приходится учитывать подвижность общественных ожиданий и роль информационной инфраструктуры.

С одной стороны, коллизии, свидетелями и (вольными или невольными) участниками которых мы являемся, формируют новый каркас не только политического, а всего социокультурного мировосприятия, на уровне фундаментальных и актуальных подвижек, состояния и динамики социокультурной ткани. Решается вопрос качества социального устройства, общественного лада, уровня партнерства и кооперации в каждом из культурно-цивилизационных миров и пространстве их общения. С другой стороны, обеспечение достойного качества жизни и места страны в международных экономических отношениях сегодня напрямую зависят от умения создать прочные основания для гармонии на производстве как существенной составляющей части гражданского мира. Высокий же уровень диффузии навыков и практик из производственно-трудовой сферы в прочие увеличивает общее значение для социума организационно-управленческих подходов, применяемых в ней. Вместе с тем период заметного и существенного преобладания трудового измерения жизнеде-

тельности над остальными (когда учение – подготовка к труду, зарплата и пенсия – вознаграждение за него, а оценка человека как труженика довлеет над иными) уже в прошлом. Сегодня и другие сферы жизнедеятельности самоденны, и альтернативный стиль жизни приобрел уже не спорадическое, исключительное существование, а равноправную весомость; и активность, например, в игре и обучении все чаще определяет не досужее увлечение, а основной для личности поток социализации, ее мировоззрение, само отношение к жизнедеятельности.

Причем если часть менеджеров по-прежнему склонна формировать цели, средства и модели управления, исходя из своего субъективного и ограниченного опыта прежних лет, то объективный спрос практики все более требует учета возможностей новых организационных структур, задач, масштабов и ресурсов кооперации. При выходе же за пределы традиционных подходов усиливается необходимость и принятия решений по правилам игры с ненуле-

вой суммой, и вторжение виртуального мира в реальное социально-экономическое пространство.

Осуществление моделей «рефлексивной модернизации» предусматривает качественно новые модели глобальной конкуренции, эффективное владение которыми требует более полного использования творческих возможностей людей и креативного потенциала экономических отношений вообще. Относительно же запоздалое проведение модернизации в сложнейших условиях (даже не просто постсовременности, а, по мнению ряда аналитиков, квазипостсовременности или постнедомодерна) парадоксальным образом предоставляет Украине и очевидные преимущества, связанные, в первую очередь, с возможностями аккумулирования международного и отечественного опыта, обеспечением качества передовых подходов и методов научного исследования, народным контролем субъектности перемен и прочими ресурсно-методологическими базами рефлексивности.

Список использованных источников:

1. Hayek F.A. The Fatal Conceit. The Errors of Socialism: monograph; ed by W.W. Bartley, III, 1988. 194 p.
2. Шедяков В.С. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів. Економіст. 2014. № 11. С. 14–19.
3. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление. Рухес. 2016. № 4(3). С. 104–114.
4. Шедяков В.Е. Переходный период: сущность, содержание, формы. Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Сер. «Економічні науки». 2017. Вип. 25. Ч. 1. С. 17–21.
5. Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order: collective monograph / Ulrich Beck, Anthony Giddens, Scott Lash. Stanford: Stanford University Press, 1994. 233 p.
6. Лефевр В.А. Рефлексия: монография. М.: Когито-Центр, 2003. 496 с.
7. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации. ВУЗ. XXI век. 2012. № 2. С. 50–73.
8. Шедяков В.С. Можливості рефлексивної модернізації: роль соціальної організації людського капіталу в запобіганні ризиків розвитку. Політологічний вісник. 2012. Вип. 60. С. 260–271.
9. Шедяков В.С. Можливості рефлексивної модернізації соціальної організації трудових відносин в Україні. Соціальна психологія. 2009. № 6(38). С. 69–78.
10. Отчуждение труда: история и современность: коллективная монография / Я.И. Кузьминов, Э.С. Набиуллина, В.В. Радаев, Т.П. Субботина. М.: Экономика, 1989. 287 с.
11. Лепа Р.Н. Рефлексия принятия решений в экономике. Вестник УрФУ. Сер. «Экономика и управление». 2014. № 3. С. 4–12.
12. Леонтьев Д.А., Осин Е.Н. Рефлексия «Хорошая» и «Дурная»: от объяснительной модели к дифференциальной диагностике. Психология. 2014. Т. 11. № 4. С. 110–135.
13. Шедяков В.Е. Субъектность общественных трансформаций и формирование их вектора и результатов. Актуальні проблеми філософії та соціології. 2016. Вип. 12. С. 148–152.
14. Шедяков В.Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine: collective monograph; Maria Curie-Sklodowska University. Lublin: Baltija Publishing, 2017. С. 282–307.
15. Sarrazin T. Deutschland schafft sich ab. Wie wir unser Land aufs Spiel setzen: monographie. München: Deutsche Verlags-Anstalt, 2010. 463 s.
16. Double Shift. Transforming Work in Postsocialist and Postindustrial Societies: collective monograph; ed. by B. Silverman, R. Vogt, M. Yanowitch. N.Y., L.: M.E. Sharpe, Inc., 1993. – 217 p.
17. Шедяков В.Е. Распространение интеллектуального творчества и рефлексивного управления – необходимость успеха постсоветской модернизации. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. № 5(61). С. 9–15.
18. Шедяков В.С. Творче засвоєння світу – елемент соціалізації / акультурації. Modern methods, innovations and operational experience in the field of social sciences: Proceedings of the International research and practice conference. Maria Curie-Sklodowska University, Lublin Science and Technology Park S.A. Lublin, Republic of Poland, October 20–21, 2017. P. 154–156.
19. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, Т.Ю. Огаренко; под ред. Р.Н. Лепы. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. Донецк: АПЕКС, 2010. 306 с.
20. Шедяков В.С. Організаційна культура корпорації як умова відповідності вимогам розвитку трудових відносин. Гілея. 2014. Вип. 83 (№ 4). С. 385–393.
21. Шедяков В.С. Управління працею в умовах підвищення рівня взаємозалежності в економічному житті суспільства: актуальні питання стратегічних трансформацій. Економіст. 2014. № 7(333). С. 26–32.

Анотація. Період міжпарадигмального переходу розглядається як час проведення стратегічних трансформацій. Виробнича діяльність вивчається як найважливіший елемент соціально-економічних змін. Рефлексивний контроль характеризується з погляду підвищення організаційно-управлінської ефективності. З цих позицій пропонуються шляхи подальшого вдосконалення реформ.

Ключові слова: виробнича діяльність, праця, парадигма, перехідний період, рефлексивний контроль.

Summary. The inter-paradigm transition period is considered as the time of strategic transformation. Production activity is being studied as an important element of socio-economic changes. Reflexive control is characterized from the point of view of increasing organizational and managerial effectiveness. From these positions, ways of further improving the reforms are proposed.

Key words: production activity, labour, paradigm, transition period, reflexive control.

УДК 336.025

Штогринець Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Буковинського університету*

Кускова В. Г.

*старший викладач
Буковинського університету*

Shtogrynets N. V.

*Ph.D., Associate Professor of Economics
and Entrepreneurship Department
PIHE «Bukovinian University»*

Kuskova V. G.

*Senior Lecturer,
PIHE «Bukovinian University»*

ОБ'ЄКТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

OBJECTIVE PREREQUISITES AND THE MAIN CHARACTERISTICS OF FINANCIAL CONTROL

Анотація. Трансформацією контрольних функцій суб'єктів контролю завжди супроводжується перехід від однієї форми до іншої: змінюються завдання і зміст контролю, його методи й організаційні форми внаслідок причин політичного та економічного характеру. Це дає змогу авторам стверджувати, що різні види фінансового контролю та його цілісна система, до якої ці види входять, не є статичними, остаточно визначеними. Характеристиками та сутністю державних фінансів, їх внутрішня глибока суперечливість, умови переходу від економіки одного типу до економіки іншого типу найсуттєвіше проявляються у фінансовому контролі. У статті розкрито об'єктивні передумови контролю в Україні, визначено суть фінансового контролю у здійсненні фінансової політики держави.

Ключові слова: фінансовий контроль, об'єктивні передумови, види фінансового контролю, фінансова діяльність, фінансова політика.

Постановка проблеми. Значних фінансових ресурсів потребують перетворення, які відбуваються сьогодні в Україні. Вони повинні забезпечити своєчасне і повне виконання функцій і завдань держави. Своєчасність та повнота надходження фінансових ресурсів до держфондів, дотримання законодавства під час розподілу та використання коштів залежать від чіткої організації і здійснення фінансового контролю.

Від здійснення контролю над виконанням законів, рішень, розпоряджень, від чіткої організації їх виконання великою мірою залежить ефективність роботи органів місцевого самоврядування і виконавчої влади. Систематичний і всезагальний контроль сприяє забезпеченню

повної обґрунтованості рішень, положень та інших нормативних документів, вчасної їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню контролю та його різних видів і напрямів присвячено різноманітні наукові літературні джерела. Вчені підходять до проблеми контролю по-різному. Деякі автори вважають, що контроль – це функція фінансів, інші стверджують, що це – різновид державного, говорячи про нього як про функцію управління, треті сприймають його як інститут фінансового права.

Проблемам фінансового контролю присвячували свої дослідження такі науковці, як: А.О. Альський, О.Ф. Андрійко, І.А. Андреев, О.О. Анісімов, В.Г. Афа-

насьєв, М.Ф. Базась, М.Т. Білуха, Е.О. Вознесенський, М.Й. Клишко, Н.О. Ковальова, О.І. Коняєв, Е.О. Кочерін, Л.М. Крамаровський, Н.Д. Погосян, В.І. Туровцев, І.П. Устинова, Ф.М. Хашукаєва, В.Н. Шеметов, С.О. Шохін, та ін., але їх дослідження були не повними.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі сучасних досягнень економічної науки розкрити об'єктивні передумови та основні характеристики фінансового контролю, визначити суть фінансового контролю у здійсненні фінансової політики держави.

Необхідно:

– з'ясувати об'єктивні передумови, суть, функції, роль та завдання фінансового контролю у здійсненні фінансової діяльності держави;

– розкрити суть фінансового контролю у здійсненні фінансової політики держави;

– розкрити передумови проведення фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль – це необхідна умова виявлення та усунення недоліків у роботі суб'єктів управління та причин, які їх породжують. Контроль поліпшує рівень дисципліни працівників апарату управління, дає можливість оцінювати рівень їх компетентності і відповідальності, позитивної практики. Контроль – це процес, пов'язаний із забезпеченням відповідності функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням. Контроль є самостійною функцією (етапом) управління й особливим видом діяльності, якій притаманні цільова спрямованість, конкретний зміст та способи її здійснення. У загальному вигляді контроль – це одна з функцій управління у вигляді моніторингу процесу діяльності об'єкта управління для оцінювання обґрунтованості та ефективності прийнятих управлінських рішень, виявлення відхилень від цих рішень та здійснення коригуючих дій [1, с. 51].

Зміст фінансового контролю зводиться до такого:

- перевірка виконання юридичними і фізичними особами фінансових зобов'язань перед державою й органами місцевого самоврядування;

- перевірка законності використання державними і муніципальними підприємствами, установами й організаціями коштів, що перебувають у їх господарському віданні чи оперативному управлінні;

- перевірка дотримання правил проведення фінансових операцій, розрахунків і зберігання грошових коштів підприємствами, установами і організаціями на рахунках в кредитних установах;

- виявлення внутрішніх резервів можливостей підвищення продуктивності праці, рентабельності, економії грошових і матеріальних ресурсів і т. д.;

- попередження й усунення виявлених порушень фінансової дисципліни. У разі їх виявлення у встановленому порядку притягаються до відповідальності організації, посадові особи і громадяни, забезпечується відшкодування матеріальної шкоди державі, організаціям, громадянам [2, с. 98].

Специфіка кожного виду контролю як елемента управління – це його вторинність. Контролювати можна те, що вже існує. Сам по собі фінансовий контроль не може бути засобом організації фінансової діяльності. Він призначений для попередження або усунення помилок у цій діяльності, в поліпшенні її самої.

Для ефективнішого здійснення фінансового контролю потрібні критерії, певні еталони, з якими в процесі контролю порівнюється діяльність, яка перевіряється.

Фінансовий контроль залежно від підходів, взятих за основу, ділиться на декілька видів. Найпоширенішим

підходом класифікації фінансового контролю на види береться фактор часу проведення контролю, і на його підставі виділяють попередній, поточний і наступний фінансовий контроль. Усім контролюючим органам притаманні ці види контролю.

Попередній фінансовий контроль належить до процесу визначення обсягу фінансових ресурсів держави на плановий період та їх основної частини, яка акумулюється в державному бюджеті, а також їх розподілу між окремими суспільними потребами та одержувачами державних фінансових ресурсів [3, с. 152].

Попередній фінансовий контроль здійснюється на стадії розроблення і прийняття законів та інших нормативних актів із фінансових питань. Для цього здійснюється кваліфікована експертна оцінка фінансових результатів запровадження того чи іншого рішення, яке може бути прийнятим. Попередній фінансовий контроль на основі аналізу і розрахунків фінансових результатів забезпечує об'єктивність оцінки доцільності прийняття чи неприйняття відповідного рішення, має велике значення для профілактики порушень фінансової дисципліни й інших фінансових правопорушень [4, с. 115].

Поточний фінансовий контроль – це контроль над оперативною фінансовою діяльністю, тобто саме за фінансовим процесом. Він полягає у дотриманні вимог фінансових норм і нормативів, тобто систематичній перевірці дотримання фінансової дисципліни, насамперед дотримання встановлених показників з обов'язкових платежів до бюджету і державних позабюджетних фондів. Такий вид фінансового контролю має найбільший вплив на процес формування і використання фінансових ресурсів у всіх структурах суспільного виробництва. Він безпосередньо здійснюється органами управління фінансовою діяльністю. Хоча й у цьому виді контролю задіяні всі суб'єкти фінансових правовідносин.

Наступний фінансовий контроль здійснюється після проведення фінансових операцій (виконання фінансових зобов'язань перед державою, одержання і використання коштів від держави для виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери і т. д.) і, як правило, після завершення певних стадій діяльності для з'ясування її ефективності. Наступний фінансовий контроль є базою для аналізу й оцінки ефективності використання фінансових ресурсів та ефективності організації фінансової роботи, застосування контрольних фінансових норм і нормативів у цілому. Однакову активну участь в даному виді контролю беруть усі суб'єкти фінансово-правових відносин, проте кожен із них здійснює наступний фінансовий контроль на своєму рівні та в межах наданих йому компетенцій [5, с. 25].

Усі вищезазначені види фінансового контролю здійснюються саме працівниками структур, які займаються фінансово-господарською діяльністю та власниками фінансових ресурсів. При цьому роль і значення всіх видів фінансового контролю не змінюються, проте обмежується сфера застосування його підприємством, установою, організацією, фірмою і т. д. Тут акцент робиться на оборотності фінансових ресурсів, тобто ефективність їх використання та відображення цього в обліку і звітності, а не на перевірку фінансової дисципліни, хоча це не випускається з поля зору зовсім.

На підставі багатьох інших чинників виділяють обов'язковий та ініціативний фінансовий контроль. Обов'язковий здійснюється:

а) в силу вимог нормативних актів (наприклад, контроль Рахункової палати Верховної Ради України над виконанням бюджету за підсумками року, що завершився);

б) за рішенням компетентних органів держави (наприклад, податкової адміністрації для з'ясування повноти виконання платниками податків їх фінансових обов'язків перед державою), прокуратури (для з'ясування дотримання законності в країні), суду (для встановлення істини в ході розгляду конкретної судової справи) і т. д. [6, с. 69].

Ініціативний фінансовий контроль здійснюється на підставі власних рішень господарюючих суб'єктів.

Застосовуються й інші критерії класифікації видів фінансового контролю, наприклад за суб'єктним складом органів, що здійснюють фінансовий контроль. У цьому разі фінансовий контроль поділяється на такі види:

- 1) фінансовий контроль органів законодавчої влади і місцевого самоврядування;
- 2) фінансовий контроль президента України;
- 3) фінансовий контроль органів виконавчої влади загальної компетенції;
- 4) фінансовий контроль органів виконавчої влади спеціальної компетенції;
- 5) фінансовий контроль фінансово-кредитних органів;
- 6) відомчий фінансовий контроль;
- 7) внутрішньогосподарський фінансовий контроль;
- 8) громадський фінансовий контроль;
- 9) аудиторський фінансовий контроль [6, с. 69].

Фінансовий контроль здійснюється різними методами. Вони дуже різноманітні і вибираються не довільно, а залежно від сукупності факторів, насамперед від: 1) суб'єкта контролю. Тут важливу роль відіграють правовий статус та особливості діяльності органа, що здійснює контроль; 2) від об'єкта контролю; 3) від мети і завдань, що стоять перед суб'єктом контролю; 4) від підстав виникнення контрольних правовідносин та низки інших обставин [7, с. 74].

Найчастіше застосовуються такі методи фінансового контролю, як ревізії, перевірки (документації, стану обліку і звітності, повноти виконання фінансових зобов'язань і т. д.), заслуховування доповідей, інформації посадових осіб про фінансову діяльність на сесіях органів місцевого самоврядування, засіданнях органів державної виконавчої влади, інвентаризації та ін. Їх проведення, як правило, планується. Проте можуть здійснюватися вони і поза планом, у зв'язку з необхідністю, що об'єктивно виникла.

Всі методи фінансового контролю уточнюються в методиках, тобто в технологіях (правилах) проведення фінансового контролю різними суб'єктами певних об'єктів. Методика вказує на конкретні прийоми і засоби дій, орієнтує, як і в якій послідовності почати, здійснити і закінчити перевірку. Для найчастіше вживаних методів контролю існують методики, випробувані на практиці. Вони розроблені з врахуванням організаційної структури, форм власності, інших важливих відмінностей об'єктів, що контролюються.

В Україні сьогодні основними методами фінансового контролю є ревізії й перевірки. Зміст цих методів визначено законодавством. Зокрема, у ст. 2 Закону України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» від 26 січня 1993 р. встановлено:

ревізії – це найдетальніше й усебічне обстеження фінансово-господарської діяльності підприємства, установи, організації для з'ясування її законності та доцільності. Ревізії здійснюють майже всі суб'єкти, що контролюють фінансову діяльність. Їх підставою є, як правило, заздалегідь складений план заходів фінансового контролю суб'єкта, котрий здійснює цей контроль. Проте часто зустрічаються й позапланові ревізії, що здійснюються за вимогою компетентних органів у зв'язку з обставинами, що раніше не були передбачені. Позапланові ревізії відзначаються раптовим характером і здійснюються для

з'ясування окремих питань. Найчастіше позапланові ревізії призначаються правоохоронними органами.

За змістом ревізії діляться на фактичні і документальні. Під час фактичної ревізії перевіряється вся сукупність сторін фінансово-господарської діяльності об'єкта перевірки. В ході проведення документальних ревізій з'ясується чи є в наявності необхідні фінансові документи, якість їх оформлення, ступінь надійності їх обліку і зберігання. На підставі аналізу фінансових документів визначаються законність і доцільність витрачання коштів [8, с. 52].

Ревізії фінансово-господарської діяльності установ здійснюються не рідше одного разу на два роки, а у сфері матеріального виробництва – не рідше ніж один раз на рік.

За результатами ревізії оформляється акт ревізії – документ, що має велике юридичне значення. За наявності заперечень чи зауважень по акту ревізії керівник і головний бухгалтер об'єкта перевірки додають до акту ревізії свої зауваження і заперечення.

Посадові особи, які допустили порушення фінансової дисципліни, які вказані в акті ревізії, можуть бути притягнуті до кримінальної, матеріальної чи дисциплінарної відповідальності, а також до декількох видів відповідальності одночасно, наприклад до матеріальної й кримінальної або до матеріальної та дисциплінарної.

Перевірка як метод фінансового контролю здійснюється з окремих питань фінансово-господарської діяльності на підставі звітних, балансових і видаткових документів. У ході її проведення виявляються порушення фінансової дисципліни та намічаються заходи щодо усунення їх негативних наслідків.

Поряд із ревізіями і перевітками до методів фінансового контролю належать обстеження, інспекції, спостереження.

Обстеження, як і перевірка, також охоплює окремі сторони діяльності підприємств, установ, організацій, але на відміну від перевірки проводиться за значно ширшим колом показників і виявляє фінансовий стан господарюючих суб'єктів, перспективи їх розвитку, необхідність реорганізації чи переорієнтації виробництва.

Інспекції – це перевірки стану фінансів, підприємств на місцях, що періодично здійснюються суб'єктами – представниками держави у цілому чи її окремих органах. Вони проводяться для загального ознайомлення зі станом справ на місцях та надання оперативної практичної допомоги [9, с. 201].

Спостереження – це метод фінансового контролю, під яким розуміється переважно загальне ознайомлення зі станом фінансової діяльності бюджетної установи, підприємства, відомства. Спостереження є загальним і спеціальним. Як правило, спостереженню передують застосування деяких інших методів фінансового контролю.

Фінансовий контроль належить усім стадіям фінансової діяльності, всім фінансово-правовим підгалузям та інститутам. Фінансовий контроль є, мабуть, єдиним структурним підрозділом фінансового права, правові норми якого містяться як у Загальній, так і в Особливій частині, тобто структура фінансового контролю досить складна.

Щодо фінансово-правових норм, які передбачають специфіку здійснення фінансового контролю в різних сферах фінансової діяльності, то вони цілком справедливо належать до Особливої частини. Конкретизація ж їхніх специфічних завдань і змісту знаходить своє відображення в інституціональних правових актах (наприклад, у Бюджетному кодексі України або Законі України «Про аудиторську діяльність»).

За нинішніх умов основна увага у фінансовому контролі приділяється повноті та вчасності залучення коштів у фінансові ресурси, законності надходжень та видатків у всіх ланках фінансової системи, дотриманню правил обліку і звітності. Фінансовий контроль охоплює не лише процес формування і виконання держбюджету, а й місцевих бюджетів, оскільки держава повинна здійснювати контроль під час: розподілення регіональним і місцевим бюджетам дотацій (субсидій) і кредитів із держбюджету на фінансування їх поточних та капітальних видатків; затвердження випуску місцевих позик, гарантованих урядом; реалізації урядових програм.

Висновки. Активна дискусія щодо форм, методів, видів і напрямів державного фінансового контролю є переконливим прикладом необхідності:

1) формування єдиної системи державного фінансового контролю та прийняття Закону «Про державний фінансовий контроль»;

2) внесення відповідних поправок до Бюджетного кодексу України, інших нормативно-правових актів.

Це дасть змогу законодавчо закріпити послідовність проведення державного фінансового контролю, визначити компетентність і повноваження органів, які здійснюють аудит ефективності використання державних коштів і державної власності.

Список використаних джерел:

1. Бречко О.В. Удосконалення контролю в системі управління фінансовими ресурсами регіону. Фінанси України. 2002. № 9. С. 51–54.
2. Пархоменко Н.М. Джерела права: проблеми теорії та методології. К.: Юрид. думка, 2008. 336 с.
3. Нестеренко А.С. Фінансова система України як частина міжнародної фінансової системи в умовах світової фінансово-економічної кризи. Актуальні проблеми держави і права. 2011. – С. 151–158.
4. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. К.: Імекс ЛТД, 2007. 304 с.
5. Ісмаїлов А.Б. Шляхи удосконалення фінансового контролю. Фінанси України. 2003. № 4. С. 24–27.
6. Кириленко О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. Посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 243 с.
7. Петришин О.В. Право як соціальне явище: особливості юридичного підходу. Проблеми філософії права. 2006–2007. Т. IV–V. С. 74.
8. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ: УБС НБУ, 2014. 418 с.
9. Посікіра Р. Поняття та види суб'єктів фінансового права України. Вісник Львівського університету. Серія «Юридична». 2002. Вип. 37. С. 288–294.

Анотація. Переход от одной формации к другой всегда сопровождается трансформацией контрольных функций субъектов контроля: меняются содержание и задания контроля, его организационные формы и методы вследствие причин экономического и политического характера. Это дает основания авторам утверждать, что целостная система финансового контроля и различные его виды, которые в нее входят, не являются статичными, окончательно определенными. Сущность и характеристики государственных финансов, их глубокая внутренняя противоречивость, условия процессов перехода от экономики одного типа к экономике другого типа четко проявляются в финансовом контроле. В статье раскрыты объективные предпосылки контроля в Украине, определена суть финансового контроля в осуществлении финансовой политики страны.

Ключевые слова: финансовый контроль, объективные предпосылки, виды финансового контроля, финансовая деятельность, финансовая политика.

Summary. The transition from one formation to another is always accompanied by the transformation of control functions of the subjects of control: the content and control, its organizational forms and methods change due to economic and political reasons. This gives grounds to the authors to assert that the integral system of financial control and its various types that it includes are not static, otherwise definite. The essence and characteristics of public finances are their deep internal contradictions, the conditions of the processes of transition from one type of economy to another type of economy are clearly manifested in financial control. The article reveals the objective preconditions of control in Ukraine, determined the essence of financial control in the implementation of the country's financial policy.

Key words: financial control, objective prerequisites, types of financial control, financial activities, financial policy.

Ядранський Д. Н.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки праці та управління персоналом
Уральського державного економічного університету*

Jadranski D. N.

*Doctor of economic Sciences, Associate Professor,
Professor, Department of labour economy and personnel management
of the Ural state economic University*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПАТЕРНАЛІЗМУ В ДЕРЖАВАХ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ

TRANSFORMATION OF PATERNALISM IN POST-SOVIET STATES

Анотація. У статті розглянуто питання трансформації патерналізму в сучасних суспільствах, передусім у пострадянських державах. Основні методи дослідження: дедукція, логічний аналіз, теоретичне моделювання. Відзначено, що прояви патерналізму в пострадянських державах істотно змінилися, незважаючи на те що громадяни цих держав продовжують очікувати патерналістської турботи держави. Радянський принцип «лояльності патерналізму» трансформувався в принцип «очікування лояльності».

Ключові слова: патерналізм, допомога, легітимність, лояльність, ресурси.

Постановка проблеми. Дискусія про патерналізм як явище політичного управління, розпочата за часів Дж. Локка, не втратила актуальності. Більше того, складні соціальні процеси постійно загострюють питання патерналізму як на рівні практичного застосування, так і на рівні практичної діяльності. Слід зазначити, що особливу актуальність ця дискусія набуває серед держав пострадянського простору, які будують власну модель суспільно-економічного розвитку. Притому, що кожна держава, відповідно до власного уявлення про національні інтереси, вибирає ту чи іншу модель розвитку патерналістських відносин, загальною тенденцією є скорочення рівня патерналізму по відношенню до радянських часів. При цьому відбудовування національної моделі відбувається в рамках одного покоління, що не може не викликати гострі соціальні суперечки.

Актуальність вирішення зазначеної проблеми пояснюється тим, що патерналістські очікування населення часто використовуються як привід для дестабілізації суспільства (або окремих соціальних процесів). При цьому реалії економічних трансформацій у більшості держав мінімізують об'єктивні передумови для поширення цього явища і практично змушують держави відмовлятися від патерналізму. Патерналізм виступав свого часу як система соціальної легітимації державного впливу на населення, отже, скорочення (усунення) державного патерналізму ставить питання щодо пошуку іншого фактору соціальної легітимації. Проголошений більшістю країн чинник захисту національної безпеки для більшості населення не є достатньо легітимуючим державну владу, адже не пов'язаний безпосередньо з економічними інтересами більшості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ми у цілому погоджуємося з ідеєю російського автора С. Кара-Мурзи, який уважав принциповим відзначити, що «...без державного патерналізму не може існувати жодне суспільство. Держава і виникла як система, зобов'язана наділяти всіх підданих або громадян деякими благами на вирівнюючій основі. Державний патерналізм – це й є основа соціальної держави...» [1]. Таким чином, можна припустити, що очі-

кування (потреби) населення в прояві державного патерналізму є цілком природними. Однак обмежені ресурси лібералізованої економіки у більшості випадків не в змозі забезпечити ефективний рівень державного патерналізму. Отже, на прояви державного патерналізму може розраховувати або обмежена кількість населення, або патерналістська турбота буде більшою мірою декларативною. Як зазначає французький соціолог Поль Ансар, взаємини у патерналізмі мають будуватися на певній мотиваційній моделі [2]. У зазначеній моделі розглядаються актори та агенти, де актор діє в межах власних інтересів, а агент – у рамках зовнішніх чинників. Досить слушно думку, щодо того, що в основі патерналізму виступає соціальна нерівність, висловлює М. Геташвілі [3]. Зменшення такої нерівності часто декларується як завдання державного регулювання економіки. Оскільки патерналізм виконує суспільно схожі завдання, аналіз цієї сфери в межах економічного дискурсу є цілком справедливим.

Досить цікаві дослідження були запропоновані Р. Капелюшниковим, який дослідив патерналізм у поведінковій економіці [4]. Досить цікавою є думка, що в умовах такої економіки з'являється новий патерналізм. На думку авторів, головна ідея сучасного патерналізму – скоротити кількість поведінкових помилок населення (громадян). Але, розглядаючи дане явище через економіку, автори вважають, що його мета полягає не в тому, щоб звести до мінімуму споживання благ, які дають негайне задоволення, але можуть призвести до суттєвих негативних наслідків в подальшому, а в тому, щоб скоротити споживання до оптимального рівня [4, с. 57].

Мета статті полягає в обґрунтуванні принципів трансформації патерналізму та логіки вибудовування відносин між людиною та державою на пострадянському просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як це не видається дивним, але значна кількість практичних напрацювань саме відповідно до концепції Р. Капелюшнікова реалізується у Білорусі [5]. Не наполягаючи на типі економіки Білорусі, автори R. Hervouet та A. Курило перелічують низку заходів, які наводять досить змістовний аналіз

управлінських практик, спрямованих на патерналізм саме такого типу. У прикладах авторів відбувається єднання релігійних, професійних та бюрократичних інститутів, зокрема для зниження рівня алкоголізму у сільській місцевості, збільшення рівня культури селян тощо.

Найбільш відомою моделлю патерналізму на теренах пострадянських країн є соціалістичний патерналізм, який визначав потреби населення (наприклад, житло, дозволя) та забезпечує їх задоволення, однак намагається через це змінювати поведінку населення, якщо вона не співпадає з очікуваннями держави: тверезість, кропітка праця, покірність, вірність режиму. Однак самі ж дослідники у своїй статті приводять і критику цієї моделі за декількома важливими, на нашу думку, елементами: по-перше, соціальні переваги є доволі тендітними; по-друге рівень офіційного безробіття не відповідає реальному стану справ; по-третє, досить велика кількість медичних послуг є платними; по-четверте, є низка питань, щодо ефективності самої білоруської економіки (згідно з наведеними даними, від 20% до 30% підприємств Білорусі є збитковими [6, с. 293]).

Російські дослідники патерналізму здебільшого розглядають його на рівні політичного дискурсу. Власне економічних досліджень нами не було знайдено. Однак навіть на теоретичному рівні результати окремих авторів заслуговують на увагу. Так, А. Лубський і Р. Лубський пов'язують патерналістичні орієнтації та цивілізаційний архетип. Зокрема, на думку дослідників, характерною рисою російського цивілізаційного архетипу є культ державної влади, яка ототожнюється з великою сім'єю, де якій відносини дітей («керованих») і батьків («керуючих») означає «гарний», «батьківське» і справедливе правління доброго «господаря-батька». [7]. Інший автор відзначає, що останнім часом Російська Федерація прагне стати державою-«патроном» по відношенню до своїх громадян шляхом створення формальних норм трудової та правовій сфері (рівність усіх суб'єктів цих процесів). Але до реального відтворення цих норм у життєдіяльності російського суспільства ще дуже далеко, оскільки нові цінності рівності соціально-трудових відносин, реалізації громадянських прав і свобод, соціальної справедливості ще не «вклалися» у світогляді більшості населення (передусім жителів провінцій), які застосовують перевірені часом патерналістські («утриманські») практики [8]. Але найбільш поширеним сучасним механізмом реалізації патерналізму, на нашу думку, так само як і на думку О. Захарової, є модель, в якій держава виступає в ролі патрона, опікуна, що захищає громадянина. Відтак, для блага опікуваного на нього можуть бути покладені певні обмеження в правах. При цьому думка громадянина не враховується, оскільки він розглядається державою як суб'єкт, нездатний захистити себе та самостійно визначити, що благо, що шкода. У цьому разі громадянин сам погоджується на обмеження та розглядає таку владу як таку, що захищає та допомагає [9]. При цьому ми переконані, що сьогодні більшість країн, у тому числі країні ліберального спрямування, використовує таку модель патерналізму для того, щоб легітимізувати власну владу та дещо зменшити рівень реальної допомоги (а отже, і витрат). Оскільки патерналізм виступає цінністю для частини населення, яка, демонструючи лояльність державі, розраховує на прояв державної патерналістської турботи, «захист» якраз і демонструє цю турботу. На нашу думку, остання практика є поширеною і серед інших держав пострадянського простору через те, що у цих країнах економічна боротьба (і процеси політичних трансформацій) спрямовані на отримання доступу до ресурсів. У цьому

контексті ресурси держави (державну підтримку) також можна розглядати як прояв патерналізму. Отже, має місце конкуренція між населенням та великими суб'єктами економічної діяльності (олігархами) за доступ до ресурсу державного патерналізму. Обмежені можливості більшості країн пострадянського простору не можуть забезпечити одночасно вимоги населення в економічній підтримці та запити представників бізнесу, внаслідок чого населення дістається «захисту від зовнішніх загроз».

У ході реалізованих реформ більшість пострадянських держав скоротила фінансові витрати безпосередньо на соціальні потреби населення. Згідно з концепцією ринкової економіки, держави під час перерозподілу національного доходу стали передавати основні потоки державної фінансової підтримки на розвиток економіки у цілому. При цьому, наявна здебільшого корупція трансформувала таку форму державної підтримки в персоналізований патерналізм (вибіркову підтримку окремих осіб, підприємств). Більше того, частина населення виявляється не готовою до сучасних (ринкових) форм державної підтримки, які здебільшого набувають характер партнерських взаємин.

Примітний той факт, що більшість пострадянських держав, применшивши свою соціально-патерналістську функцію, продовжує зберігати контрольно-регламентуючі функції, здійснюючи свою діяльність через відносини панування і підпорядкування. Єдиним механізмом збереження такого положення (поряд із диктатурою) ми розглядаємо патерналістські очікування населення. Іншими словами, якщо в соціалістичній державі демонстрація державної турботи була первинною підставою для підпорядкування народу, то умовах пострадянських трансформацій – підпорядкування є підставою (або обов'язковою умовою) для прояву державного патерналізму. По суті, ми маємо справу з перевернутою логікою патерналізму як такого. Останнє твердження випливає із самого визначення патерналізму. Так, «патерналізм» (від лат. *paternitas* – батьківство) – система, принципи і практика державного управління, побудованого за парадигмі виховання і контролю батька над дітьми в патріархальній сім'ї. У випадку з описаних нами проявами має місце не стільки «виховання», скільки «підлаштування» під декларовані державою принципи і практики. Не наголошуючи, що така модель хибна, вона є більш диференціюючою та вимагає постійної «демонстрації лояльності» з боку населення (тобто «поліпшення норми лояльності»). За радянських часів визначалася певна поведінкова норма, яка, власне, визначала межі, в яких поведінка людини вважалася «лояльною». В умовах сучасних змін дотримання певної норми вже не гарантує «уваги з боку патрона» (а відповідно, не гарантує отримання допомоги).

Слід зазначити, що будь-які держави (у тому числі ліберального спрямування) орієнтовані на домінування і регламентацію суспільних процесів. При цьому в основі такого домінування лежить не патерналізм, а економічна вигода громадян. Держава, будучи соціальним інститутом, має можливість одноосібно встановлювати обсяг правил, норм і вимог, у тому числі щодо прав і свобод людини, який дає йому змогу тією чи іншою мірою контролювати населення. При цьому основою підпорядкування виступає не «вдячність» державі за підтримку (як за радянських часів), а нормативно-правова система, що забезпечує умови для реалізації індивідуальних інтересів громадян.

Висновки. Для збереження добровільності підпорядкування населення, на нашу думку, існування патерналізму є принципово необхідним за умов будь-якої полі-

тичної системі та моделі державного устрою. Оскільки, згідно з визначенням, головне завдання пастиря полягає у тому, щоб забезпечити безпеку і збереження пастви, його постійний контроль може простягатися на всю паству в цілому, так і на кожного з неї окремо. Іншими словами, базова функція держави – захист громадян – є важливим елементом патерналізму навіть для ліберального суспільства. При цьому модель патерналізму визначається економічними можливостями держави, політичною системою та цивілізаційним архетипом населення.

Відносно ефективного моделі патерналізму була до останніх часів у низці європейських країн. Особливо у межах «шведської моделі соціалізму», що заснована на державному патерналізмі та централізованому регулюванні змішаної економіки [10]. Проте патерналізм у формі «захисника», на нашу думку, у зазначених країнах реалізується дещо гірше. Це пов'язано із погіршенням фактичного захисту своїх громадян (зокрема, від проявів тероризму). Однак потенційно це може поставити під сумнів існування останнього елемента патерналізму в ліберальній моделі держави. Останнє значною мірою характерно й для низки пострадянських держав. Так, низка держав навіть факт захисту прав та інтересів громадян розглядає диференційовано, залежності від продемонстрованої тією чи іншою групою населення лояльності існуючій державній еліті. Слід зазначити, що дане питання частково пов'язане зі спробами створення повноцінних націй у знов сформованих державах. Однак за ймовірної політичної доцільності останнє виходить за адекватні межі державного патерналізму.

Слід відзначити важливість зв'язку проявів патерналізму із цивілізаційним архетипом (або принаймні національним характером). Як стверджують окремі білоруські дослідники, «ринковий соціалізм» (авт. як їх національна модель патерналістської економіки) вміщує риси білоруського національного характеру, оснований на егалітаризмі та колективізмі, та виступає проти західних цінностей матеріалізму, індивідуалізму та егоцентризму [5]. Попри дискусійність окремих тверджень варто зазначити, що процес вибору орієнтації на модель патерналізму пов'язаний із процесом соціалізації особистості (через що, власне, у мешканців пострадянських країн високий рівень орієнтації на радянську модель патерналізму).

Розглядаючи можливий архетип сучасної людини, яка народжена (виховується) в державах на пострадянському просторі, слід відзначити, що як національна ідея (національноутворююча) в аналізованих державах використовується боротьба за свободу і прагнення перемоги у цій битві. Однак у цьому контексті нам бачиться кілька парадоксів.

Перший пов'язаний із тим, що основним джерелом «несвободи» й є національна держава. Навіть проявляючи патерналістську турботу про громадян (і, відповідно, чекаючи лояльності від них), вона тим самим позбавляє населення свободи (інколи економічної, інколи інформаційної тощо). Отже, у низці пострадянських держав боротьба з державним патерналізмом розглядається як національна ідея «визволення» (звільнення від допомоги держави).

Другий парадокс пов'язаний із тим, що під час «боротьби за свободу» (з державним патерналізмом) окремі групи населення різною мірою беруть участь у цій боротьбі. Основною метою причетності «до борців» при цьому ці люди часто розглядають отримання доступу до обмежених ресурсів держави (власне до патерналістської допомоги).

Очевидно, що низка парадоксів дає змогу говорити про появу нової форми державного патерналізму. Про існування моделей нового патерналізму дискусія ведеться значною кількістю науковців. Так, низка авторів вважає, що поведінкою економіка виступає теоретичною базою нового патерналізму, який являє собою цілісну концепцію і певний етап розвитку людської цивілізації. Такий патерналізм характеризується виконанням державою функції з формування та впровадження нормативних (оціночних) стандартів поведінки економічних агентів. У цілому погоджуючись з авторами, слід звернути увагу на те, що такий патерналізм, по суті, є патерналізмом очікувань (декларацій) і має відносно мало спільного з класичним визначенням патерналізму (піклування). Однак у більшості пострадянських країн ще не сформовано нової економіки, а відповідно, використання лише непрямих методів регулювання не виправдано. Отже, у процесі розподілу ресурсів повністю уникнути патерналістських проявів, на нашу думку, не вдасться.

Для країн пострадянського простору, повна відмова від патерналізму бачиться нам цілком недоцільною. Передусім така недоцільність продиктована відсутністю реальної готовності до самоуправління і самостійного прийняття рішень значною часткою населення, відсутністю ефективного громадянського суспільства, громадянським інфантізмом та суттєвими вадами структури економіки (величезний розрив прибутковості різних секторів економіки).

Сучасний етап трансформації патерналізму в більшості пострадянських держав може бути названий «вірою в патерналізм». Фактично очікування проявів патерналізму забезпечують легітимність державної влади. Фактична реалізація проявів стикається з проблемою відсутності політичних та економічних ресурсів держави (у тому числі з високим рівнем корупції). Все це відбувається в умовах патерналістських орієнтацій значної частини населення. При цьому обмежені ресурси національних економік можуть забезпечити більшою мірою демонстрацію патерналізму на прикладі окремої соціальної групи, що виступає, як правило, локомотивом соціальних трансформацій. Радянський ментальний спадок зумовлює для частини населення привабливість патерналізму як форми взаємодії індивіда і держави. Для підтримки привабливості такої форми взаємодії для молодого покоління окремі прояви патерналізму використовуються державами як «демонстративна турбота». Однак така модель не стільки легітимізує добровільне підпорядкування особистості державі, скільки формує соціальні очікування, однією з умов досягнення яких є добровільність підпорядкування державі.

Список використаних джерел:

1. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. Москва: Алгоритм-Книга, 2011. 1198 с.
2. Ансар П. Современная социология. Социологические исследования. 1996. № 9. С. 135–145
3. Геташвили М.А. Патернализм и клиентелизм – взаимообусловленность понятий. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 11(70). С. 398–400.
4. Капелюшников Р.А. Поведенческая экономика и новый патернализм: препринт WP3/2013/03; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 76 с. (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). 150 экз.

5. Hervouet, R., & Kurilo, A. (2016). The Heritage of Soviet Paternalism in the Belarusian Countryside: The Moralization and Folklorization of the Social World Эрвует Р., Курило А. Наследие советского патернализма в белорусской деревне: морализация и фольклоризация социального мира. Мир России. № 25(4). С. 30–51. URL: <https://mirros.hse.ru/article/view/4885>.
6. Karbalévitch V. (2012) Le Satrape de Biélorussie. Alexandre Loukachenko, Dernier Tyran d'Europe, Paris: François Bourin Editeur.
7. Лубский А.В., Лубский Р.А. Этатизм и патернализм как культурные маркеры цивилизационной идентичности в России. Гуманитарий Юга России. 2013. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/etatizm-i-paternalizm-kak-kulturnye-markery-tsvivilizatsionnoy-identichnosti-v-gossii> (дата обращения: 17.01.2018).
8. Геташвили М.А. Патернализм как институт социализации личности. XVIII Международная конференция памяти проф. Л.Н. Когана «Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования» (Екатеринбург, 19–20 марта 2015 г.). Екатеринбург: УрФУ, 2015. С. 1865–1873.
9. Захарова О.В. Официальный дискурс прав человека в посткоммунистической России: от либерализма к патернализму. Общественные науки и современность. 2016. № 2. С. 82–93.
10. Чернов А.В. Патернализм и принцип социальной справедливости как атрибуты социального государства. Управленец. 2014. № 4(50). С. 38–41.

Аннотация. В статье рассматривается вопрос трансформации патернализма в современных обществах, в первую очередь постсоветских государствах. Основными методами исследования являются дедукция, логический анализ, теоретическое моделирование. Отмечается, что проявления патернализма в государствах постсоветского пространства существенно изменились, при том, что граждане этих государств ориентированы на патерналистскую заботу со стороны государства. Советский принцип «патернализм за лояльность» трансформировался в принцип «ожидания лояльности».

Ключевые слова: патернализм, помощь, легитимность, лояльность, ресурсы.

Summary. The article discusses the issue of transformation of paternalism in modern societies, primarily the post-Soviet States. The main methods of research is deduction, logical analysis, theoretical modeling. It is noted that the manifestations of paternalism in post-Soviet States has changed significantly, despite the fact that the citizens of these States focused on the paternalistic concern of the state. The Soviet principle of "paternalism loyalty" was transformed into the principle of "expectations of loyalty".

Key words: paternalism, help, legitimacy, loyalty and resources.

Якубовський С. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Ломачинська І. А.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Хаддад К. Б.

*студентка магістратури спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Yakubovskiy S. O.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the Department of World Economy
and International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Lomachynska I. A.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor Head of the Department of Economical Theory
and the History of Economical Thought
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Khaddad Karina

*Student of the MA Program in International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University*

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ АВСТРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

DEVELOPMENT OF AUSTRIAN BANKING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Анотація. У статті досліджено сучасний банківський сектор Австрії, який є одним із найбільш розвинених в Європейському Союзі. Виявлено особливості сучасної інституційної та функціональної структури банківського сектору країни, стратегій функціонування банківських установ у сучасних умовах. Здійснено аналіз стійкості кредитних установ у 2005–2016 рр. Виявлено ризики банківської системи Австрії в посткризовий період та у сучасних умовах.

Ключові слова: банківська система, стратегії банківських установ, інтернаціоналізація банківської діяльності, Австрія, Базель III.

Постановка проблеми. Історично в Австрії, як і в багатьох інших країнах континентальної Європи, сформувалася фінансова система, заснована на банках. Саме банки мають можливість поєднувати комерційну та інвестиційну діяльність, надаючи весь спектр фінансових послуг. Інші сегменти фінансової системи – ринок цінних паперів, пенсійних заощаджень, страховий сектор та інші – розвинуті меншою мірою. В Австрії один із найвищих коефіцієнтів покриття населення банківськими послугами – 98%. Розміщення коштів на депозити банків – це найпоширеніший спосіб інвестування для австрійців. Хоча рівень заощаджень нижче середньоєвропейського (2015 р. – 6,9%). Залучення банківських позик – традиційне джерело фінансування для австрійських компаній (на них припадає більше третини пасивів нефінансових компаній). Основним джерелом рефінансування економіки Австрії є домогосподарства, зокрема їх фінансові активи в 2015 р. досягли 602 млрд. євро, або 177% ВВП, заборгованість домогосподарств при цьому на рівні 50% ВВП [1].

Австрія демонструє успішну політику відновлення стійкості фінансової системи внаслідок світової фінан-

сової кризи 2008 р. Особливістю стратегій її фінансових установ є гнучкість, активна експансія в країни Центральної, Східної, Південно-Східної Європи (ЦСПСЕ). Це зумовлює інтерес до аналізу банківської системи Австрії як із погляду вивчення позитивного досвіду, так і стратегічного партнера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку і забезпечення стійкості національних банківських систем, зокрема Австрії, у вітчизняній спеціалізованій літературі розглядають такі науковці, як Ж. Довгань, Л. Евтух, В. Коваленко, В. Корнєєв, Н. Корецька, Р. Левченко, В. Міщенко, О. Хаб'юк, О. Чуб та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, низка питань потребує подальшого дослідження в контексті сучасних змін світового та європейського економічного і фінансового середовища. Актуальним є дослідження трансформації стратегій розвитку діяльності австрійських банківських установ, зокрема на ринку інших країн, в умовах посткризового відновлення, посилення нагляду відповідно до Базель III.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей сучасного розвитку банківських установ Австрії, вияв-

ленні особливостей функціонування банківської системи країни у посткризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Австрії поширене перехресне володіння власністю між нефінансовими корпораціями, а також усередині фінансового сектора. При цьому на відміну від Німеччини банки не є держателями значних пакетів акцій нефінансових корпорацій. Сучасний банківський сектор Австрії включає 764 банки і 4 255 банківських відділень; рівень концентрації банківської діяльності в країні досить високий: майже три чверті обсягу активів усієї системи припадає на найбільші банки країни: Bank Austria, Erste Group, Raiffeisen Bank International, Raiffeisenlandesbank Oberosterreich, Raiffeisenlandesbank NiederoesterreichWien.

На практиці майже всі банки універсальні. У кількісному вимірі найбільшу частку займає сектор кооперативних банків Raiffeisen і Volksbank (498 і 53 відповідно), акціонерних і приватних банків (42), ощадних інститутів (49), а також банків спеціального призначення (78). У цілому на ці чотири сегменти припадає понад 90% ринку банківських послуг Австрії. Значну частку також займають кредитні інститути країн-членів, що входять в Європейську економічну зону і здійснюють діяльність на території Австрії відповідно до чинного банківського законодавства країни, зокрема згідно зі ст. 9-11 Закону «Про банки» [2].

Останні кардинальні зміни в банківському законодавстві відбулися в 2008 р., коли фінансові скандали, пов'язані з австрійськими фінансовими установами, підірвали довіру інвесторів до фінансової системи Австрії. У результаті розроблені та впроваджені нові механізми фінансового регулювання в ЄС, зокрема Базель III, які передбачають поступове підвищення вимог до власного капіталу банківських установ, якості управління ризиками, впровадження управління ліквідністю банківських установ, забезпечення стійкості фінансової системи тощо. Загальна відповідальність за фінансовий сектор країни сьогодні покладена на Міністерство фінансів, а практична реалізація надзору за установами фінансового сектору – на Австрійський національний банк і Відомство по надзору за фінансовими ринками.

Австрійські банки постійно зміцнюють свої позиції щодо капіталізації протягом останніх років. Зокрема, в кінці 2014 р співвідношення капіталу першого рівня до скупних активів зважених на рівень ризику становило 11,8%, що більш ніж на 4% з початку фінансової кризи 2008 р. На кінець 2015 р. показник становив 12,8% за загального коефіцієнту достатності капіталу в розмірі

16,3% (нижче середньоєвропейського рівня). Загальні консолідовані активи австрійських банків становлять 1 079 млрд. євро (330% ВВП), за винятком активів іноземних підрозділів у країнах – 270% (на 01.01.2015) [2]. Водночас рівень капіталізації австрійських банків, як і раніше, залишається нижчим, ніж у їхніх зарубіжних аналогів.

Для банківських інституцій Австрії характерні такі особливі риси: високий рівень банківської секретності; австрійські банки, як правило, набагато більш ліберальні, ніж банки більшості інших країн ЄС; високий рівень якості послуг з управління приватним капіталом, тоді як розрахункові рахунки в австрійському банку привабливі переважно з погляду іміджу і, відповідно, цікаві лише великим компаніям; можливість створення приватних фондів з управління майном і активами засновників [3].

Основними ризиками для фінансової стабільності банків Австрії залишаються ризики, пов'язані з достатністю капіталу і рівнем ліквідності, незважаючи на те що вони дещо поліпшуються. Слід зазначити, що європейські банки продовжують працювати в умовах слабого економічного зростання, низької рентабельності, високого кредитного ризику, низьких процентних ставок і, як наслідок, зниження прибутку. Перспективою для зростання залишається необхідність зниження ризиків як країн Єврозони, так і країн ЦСПСЄ.

На початок 2016 р. вимоги австрійських банків-резидентів до іноземних банків становили 495 млрд. євро, з яких 66% – до країн ЦСПСЄ (табл. 1). Взагалі вимоги австрійських банків-резидентів до резидентів країн ЦСПСЄ становлять 22% від вимог банківських установ ЄС-15.

Австрійські банки відіграють ключову роль і здатні запропонувати спеціалізовані послуги у країнах ЦСПСЄ. Слід зазначити, що австрійські банки одними з перших почали експансію на ці ринки, географічно й історично тісно пов'язані з Австрією, – із середини 1980-х років. Вихід на нові сегменти здійснювався шляхом відкриття філій австрійських банків; на другому етапі (друга половина 1990-х років), коли в країнах ЦСПСЄ почалася приватизація, – шляхом придбання часток у кредитних установах [4; 5]. У результаті до теперішнього часу австрійські банки стали одними з ключових учасників банківських ринків країн ЦСПСЄ і Союзу Незалежних Держав (СНД) і протягом останніх двадцяти років проводять особливо активну експансію на ринках ЦСПСЄ, особливо в Чехії, Угорщині, Словаччині, Хорватії, Польщі, Словенії, Латвії, Україні, Росії.

Таблиця 1

Консолідовані іноземні вимоги австрійських банків на 31.03.2016

| Місце | Країна | млрд євро | Місце | Країна | млрд євро | Місце | Країна | млрд євро | Місце | Країна | млрд євро |
|-------|-----------------|-----------|-------|----------------------|-----------|-------|-----------|-----------|-------|------------|-----------|
| 1 | Чехія | 50,4 | 11 | Італія | 6,2 | 21 | Албанія | 1,7 | 31 | Косово | 0,6 |
| 2 | Німеччина | 35,5 | 12 | Швейцарія | 5,4 | 22 | Бельгія | 1,7 | 32 | Португалія | 0,4 |
| 3 | Словаччина | 28,6 | 13 | Іспанія | 4,8 | 23 | Данія | 1,3 | 33 | Чорногорія | 0,4 |
| 4 | Румунія | 23,3 | 14 | Словаччина | 4,5 | 24 | Кіпр | 1,3 | 34 | Македонія | 0,3 |
| 5 | Польща | 18,9 | 15 | Нідерланди | 4,4 | 25 | Білорусь | 1,2 | 35 | Мальта | 0,3 |
| 6 | Хорватія | 17,5 | 16 | Сербія | 4,0 | 26 | Фінляндія | 1,2 | 36 | Греція | 0,2 |
| 7 | Угорщина | 14,9 | 17 | Люксембург | 3,7 | 27 | Швеція | 1,0 | 37 | Латвія | 0,1 |
| 8 | Велика Британія | 12,9 | 18 | Болгарія | 3,3 | 28 | Ірландія | 0,9 | 38 | Литва | 0,1 |
| 9 | Росія | 9,3 | 19 | Боснія і Герцеговина | 3,2 | 29 | Туреччина | 0,9 | 39 | Молдова | 0,2 |
| 10 | Франція | 7,9 | 20 | Україна | 2,3 | 30 | Норвегія | 0,8 | 40 | Естонія | 0,01 |

Джерело: складено на основі [1]

Так, 11 австрійських банківських груп (лідери серед них – UniCredit Bank Austria AG, Erste Group Bank AG, Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, Österreichische Volksgesellschaft, Österreichische Kontrollbank AG, Raiffeisen Holding Niederösterreich-Wien, BAWAG P.S.K. і HGAA) входять до числа найбільших іноземних інвесторів у банківські активи в регіоні ЦПСЄ.

Вибір стратегії зумовлений тим, що внутрішній ринок банківських послуг в Австрії невеликий, а зміцнити позиції в промислово розвинених країнах заважає високий рівень конкуренції. Додатковим стимулом для виходу на ринки ЦПСЄ стали проблеми, викликані започаткованим 2000 р. спадом на світових фондових ринках і уповільненням зростання у великих економіках світу. В одній тільки Німеччині, яка традиційно надає комерційним банкам Австрії та Швейцарії чималу частку закордонних клієнтів, кількість банкрутств перевищила багаторічні рекорди. Тим часом ринок банківських послуг у постсоціалістичних країнах демонстрував високі темпи зростання.

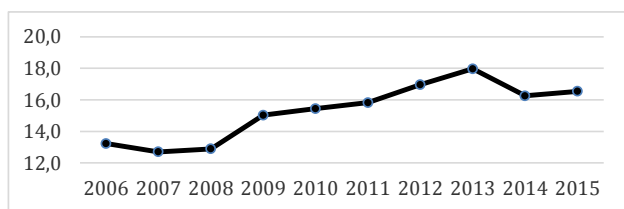


Рис. 1. Нормативний капітал до зважених за ризиком активів, % [6]

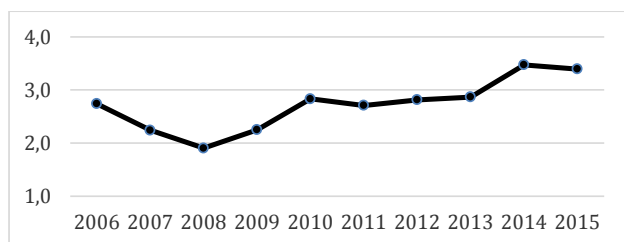


Рис. 2. Непрацюючі кредити до загального обсягу кредитів, % [6]

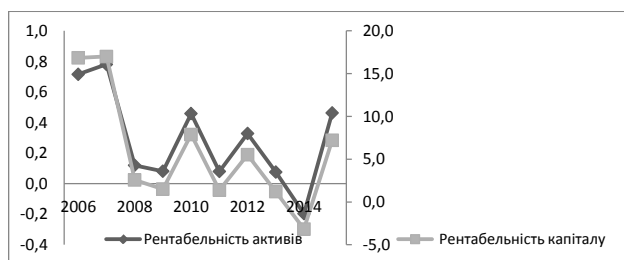


Рис. 3. Рентабельність активів і власного капіталу депозитних установ, % [6]

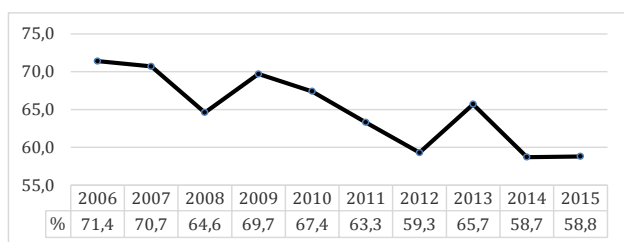


Рис. 4. Процентна маржа до валового доходу, % [6]

Водночас місцеві кредитні інститути, як правило, недостатньо сильні для протистояння західним конкурентам. Із цієї причини австрійців не зупинили навіть підвищені ризики, традиційно супутні виходу на ринки, що розвиваються. Австрійські інвестори стали швидко зміцнювати свої позиції, відкриваючи в країнах ЦПСЄ відділення та купуючи місцеві банки, ці вкладення почали швидко приносити дивіденди. Наприклад, Bank Austria Creditanstalt близько 30% своїх доходів отримує від операцій у ЦПСЄ. Якщо в 1990-х роках австрійські банки працювали, головним чином, із присутніми у ЦПСЄ західними транснаціональними компаніями, то зараз вони обслуговують і місцевих корпоративних клієнтів, а також фізичних осіб.

Банківський бізнес у ЦПСЄ є основним джерелом прибутку, незважаючи на тимчасове скорочення прибутку, діяльність дочірніх австрійських банків у ЦПСЄ залишається й надалі важливою, хоча отримання більш високих прибутків супроводжується і більш високими ризиками на деяких ринках. В останні роки австрійські банки розширили свою присутність у Туреччині, водночас скоротивши свою експозицію в Україні, Румунії шляхом продажу дочірніх банків. Найбільшу рентабельність в останні роки демонструють «дочки» австрійських банків у Чехії, Словаччині, Туреччині, стабільну – у Чехії, Словаччині, нестабільну – у Румунії, негативні результати – в Україні, Хорватії.

Проте негативний вплив зниження рентабельності австрійських дочірніх банківських установ у ЦПСЄ пом'якшили деякі особливості банківської системи Австрії. Зокрема, по-перше, традиційно тісні зв'язки австрійських банків із клієнтами. По-друге, це прихильність бізнес-моделі «емігуйте і тримайте», згідно з якою активи банку залишаються на його балансі, їх структуризація і перепродаж не відбувається. По-третє, для Австрії характерний низький рівень залучення банків в операції зі структурованими продуктами. По-четверте, у країні явно виражена стратегічна орієнтація банків на роздрібний бізнес, що в умовах нестабільності спричиняє зміни інвестиційних переваг на користь збільшення обсягу депозитів, що, відповідно, стає важливим джерелом ліквідності для банківської сфери. По-п'яте, для Австрії характерна багаторівнева система організації окремих секторів банківської системи. Зокрема, присутність у секторах кооперативних та ощадних банків центральних інститутів, що надають допомогу локальним банкам відповідного сектора, підвищує стійкість банківської системи. У період нестабільності проблеми банків з ліквідністю вирішувалися в межах конкретного сектора, що, відповідно, зменшувало їх залежність від ситуації на міжбанківському ринку. По-шосте, у період кризи Австрія прийняла пакет заходів щодо підтримки стабільності банківського сектора, спрямованих на забезпечення ліквідності, зміцнення капіталу банків. Також для забезпечення ефективності й комплексності заходів макропруденційного нагляду та грошово-кредитної політики було створено Раду з фінансової стабільності ринку (FMSB).

Розглянемо основні індикатори фінансової стійкості Австрії, які включають показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору нефінансових корпорацій, сектору домогосподарств. Дані містять інформацію про основні індикатори фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику і рекомендовані індикатори фінансової стійкості.

Відношення нормативного капіталу до активів, зважених за ризиком, (визначений Базельською угодою щодо

норми власного капіталу) демонструє достатність капіталу депозитних установ (рис. 1). Протягом 2005–2015 рр. показник у цілому зростає від 12,7% до 18% за винятком 2007 р., 2014–2015 рр. Враховуючи, що за нормативами Базеля це співвідношення має становити 8%, можна засвідчити, що показник перевищує норматив більш, ніж удвічі, що є позитивною оцінкою стійкості фінансової системи Австрії.

Динаміка частки непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитів Австрії (рис. 2) демонструє, що з 2006 до 2008 р. цей показник знизився з 2,7% до 1,9%, що є позитивним. Однак починаючи з 2008 р. він демонструє зростання. Так, із 2008 р. співвідношення непрацюючих кредитів до сумарної вартості всіх кредитів збільшилося з 1,9% у 2008 р. до 3,4% у 2015 р.

У цілому динаміка частки непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитів указує на погіршення якості кредитного портфеля австрійських фінансових установ, передусім іноземних дочірніх установ у країнах ЦСПСЄ, у тому числі й в Україні.

Рентабельність активів і власного капіталу (співвідношення чистого доходу (валового доходу за вирахуванням валових витрат) до середньої вартості активів/капіталу за той же період) депозитних установ (рис 3.) застосовуються для оцінки ефективності використання капіталу фінансовими установами.

Цей коефіцієнт слід інтерпретувати разом із показником достатності капіталу (рис. 1), оскільки вони мають зворотну залежність між собою. Висока рентабельність, як правило, досягається за рахунок високого ризику, і навпаки. У 2006 і 2007 рр. коефіцієнт рентабельності власного капіталу має високі показники – 16,8% і 17% відповідно. У 2008 р. коефіцієнт знизився до 2,6%, а в 2009 р. – до 1,5%. У подальшому його динаміка нестабільна. Зростання в окремі періоди пояснюється, у тому числі, високим і зростаючим рівнем капіталізації. У 2014 р. показник рентабельності власного капіталу має негативне значення – -3,2%. Негативний чистий результат у 2013 р. став наслідком списань у гудвіл банківських філій у ЦСПСЄ і збитків Нуро Alpe Adria International. Корикування гудвілу відображає, насамперед, більш слабкі перспективи зростання і слабкі макроекономічні умови в ЦСПСЄ. При цьому основними ризиками залишаються: порівняно слабка продуктивність і рентабельність вітчизняного бізнесу, концентрація прибутку в невеликій кількості країн ЦСПСЄ, рівень капіталізації банків Австрії є недостатньо високим [1]. У 2015 р. коефіцієнт відновив позитивне значення, збільшившись до 7,2%. У цілому рентабельність власного капіталу в динаміці (2006–2015 рр.) демонструє зниження довгострокової стійкості депозитних установ в Австрії.

Чистий прибуток австрійських банків у 2015 р. значно збільшився – до 5,2 млрд. євро, що є найвищим показником із 2008 р. Зростання рентабельності було зумовлено передусім зниженням кредитного ризику і списанням заборгованості. Хоча чистий процентний дохід усе ще перебуває під тиском зниження рентабельності в країнах ЦСПСЄ. Внутрішній банківський сектор Австрії у цілому характеризується низькою рентабельністю, низькою кредитною активністю, високими витратами в результаті високої розгалуженості мережі філій.

Рентабельність активів депозитних установ у 2006–2007 рр. становить 0,7% і 0,8% відповідно. У 2008 р. показник знизився до 0,1%. У посткризовий період динаміка рентабельності активів нестійка. У 2014 р. взагалі

можна спостерігати негативне значення – -0,2%. Динаміка рентабельності активів депозитних установ тісно корелює з динамікою рентабельності власного капіталу. У цілому слід відзначити загальне зниження ефективності використання активів депозитними установами Австрії в останні роки.

На рис. 4 представлено співвідношення процентної маржі до валового доходу Австрії.

Протягом 2006–2016 рр. показник частки чистого процентного прибутку у валовому доході скорочується з 72% до 59%, що свідчить про зниження процентних доходів у загальних доходах депозитних установ Австрії. Винятком є 2009 і 2013 рр., коли цей коефіцієнт збільшується більше ніж на 5% відносно попередніх періодів (69,7% у 2008 р., 65,7% у 2013 р.), що можна пояснити динамікою співвідношення власного капіталу до активів. Зокрема, збільшення обсягу власного капіталу щодо активів призводить до зниження потреб у залученні позикових коштів. Це зумовлює зменшення процентних витрат і, відповідно, збільшення чистих процентних доходів. Саме це спостерігається в 2009 і 2013 рр. у депозитних установ Австрії.

Слід зазначити, що австрійські банкіри часто досягають на практиці вищих прибутків, аніж більшість їхніх швейцарських колег, а комісії за управління коштами клієнтів набагато нижчі, ніж у тій же Швейцарії. Крім того, як заявляють фахівці, австрійські банкіри, як правило, працюють набагато оперативніше своїх європейських колег (за винятком Ліхтенштейну і деяких банків Швейцарії). Всі операції відбуваються практично в режимі реального часу, інтерфейс більшості австрійських систем Інтернет-банкінгу достатньо нескладний в управлінні.

Висновки. Отже, в Австрії склалася розвинена кредитно-фінансова система, що включає банки, ощадні каси, спеціалізовані кредитні інститути й інші кредитно-фінансові установи. Домінуючим сегментом є банківський сектор, який, своєю чергою, є одним із найбільших реципієнтів ПІІ в країні. Банківська система Австрії є однією з найбільш розгалужених. У країні один із найвищих рівнів покриття населення банківськими послугами. Найпоширенішим способом інвестування австрійців є депозити в банки, хоча рівень заощаджень нижче середньоевропейського. При цьому залучення банківських позик – традиційне джерело фінансування для австрійських компаній. Основним джерелом рефінансування економіки Австрії є домогосподарства.

Австрійські банки здійснюють активну експансію на ринки інших держав. Саме вони одними з перших прийшли на ринки ЦСПСЄ, постсоціалістичних країн переважно шляхом придбання часток у кредитних установах. У результаті австрійські банки стали одними з ключових учасників банківських ринків Чехії, Угорщини, Словаччини, Хорватії, Польщі, Словенії, Латвії, України, Росії.

У посткризовий період основними ризиками для фінансової стабільності банків Австрії залишаються ризики, пов'язані з достатністю капіталу і рівнем ліквідності, незважаючи на те що вони дещо поліпшуються. Австрійські кредитні установи продовжують працювати в умовах слабого економічного зростання, низької рентабельності, високого кредитного ризику, низьких процентних ставок і, як наслідок, зниження прибутку. Сьогодні банківська система Австрії знаходиться у процесі відновлення і, згідно із стрес-тестами Національного банку Австрії, у цілому демонструє стійкість до макроекономічних шоків, хоча існує ймовірність виникнення проблем на рівні окремих кредитних організацій.

Список використаних джерел:

1. Facts on Austria and ITS Banks. Oesterreichische Nationalbank, 2016. 33 p.
2. Federal Banking Act (Bankwesengesetz – BWG). 2009. URL: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/windingup/200908/annex1_finalcountryreport_at-3-austrian%20banking%20act_en.pdf.
3. Левченко Р.В. Особливості діяльності банків Австрії в Центральній, Східній і Південно-Східній Європі. Економічний аналіз. 2015. Т. 21. № 1. С. 179–184.
4. Запотічна Р.А. Особливості діяльності транснаціональних банків у країнах Центрально-Східної Європи. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. № 6. С. 22–26.
5. Євтух Л., Швед І. Світовий досвід забезпечення стабільності банківської системи. Вісник Університету банківської справи. 2016. № 1–2(25–26). С. 18–23.
6. International Financial Statistics. Data by country: Austria / International Monetary Fund. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998113>.

Аннотация. В статье исследован современный банковский сектор Австрии, который является одним из наиболее развитых в Европейском Союзе. Выявлены особенности современной институциональной и функциональной структуры банковского сектора страны, стратегий функционирования банковских учреждений в современных условиях. Проведен анализ устойчивости кредитных учреждений в 2005–2016 гг. Выявлены риски банковской системы Австрии в посткризисный период и в современных условиях.

Ключевые слова: банковская система, стратегии банковских учреждений, интернационализация банковской деятельности, Австрия, Базель III.

Summary. The article investigates Austrian modern banking sector, which is one of the most developed in the European Union. The features of the modern institutional and functional structure of the banking sector of the country, the strategies of functioning of banking institutions in modern conditions are revealed. The analysis of the credit institutions stability in 2005–2016 was carried out. The article also uncovers the risks of Austrian banking system in the post-crisis period and in modern conditions as well.

Key words: Banking System, Strategies of Banking Institutions, Internationalization of Banking Activity, Austria, Basel III.

Ярема Л. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

Замора О. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

Yarema L. V.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Associate Professor at the Department of Economics of Enterprise,
Separated subdivision of NULES of Ukraine «Bereshany Agrotechnical Institute»*

Zamora O. I.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Associate Professor at the Department of Economics of Enterprise,
Separated subdivision of NULES of Ukraine «Bereshany Agrotechnical Institute»*

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

THEME THE ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURE IN THE TERNOPIL REGION AND THE POSSIBILITY OF ITS EFFECTIVE USE

Анотація. У статті розглянуто особливості формування економічного потенціалу сільського господарства Тернопільської області, проблеми та тенденції його розвитку. Вивчено теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу та проаналізовано сучасний стан соціально-економічного розвитку сільського господарства. Визначено загальні положення щодо економічного потенціалу регіону на основі проведених оцінок (SWOT-аналізу, експертних оцінок та оцінок населення), ранг проблем економічного та соціального розвитку області за ступенем гостроти, конкурентні переваги Тернопільського регіону для більш динамічного розвитку сільського господарства.

Ключові слова: економічний потенціал, оцінка потенціалу, ресурсний потенціал, сільське господарство, кооперація, SWOT-аналіз, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Проблема ефективного використання потенціалу сільського господарства в нинішніх умовах стає все актуальнішою. З досвіду вітчизняних і зарубіжних сільськогосподарських підприємств за однакових умов функціонування більш успішними і конкурентоспроможними є ті з них, що не лише вдосконалюють свою продукцію та бізнес-процеси, а й розвивають внутрішні ресурси як унікальні джерела конкурентної переваги в динамічному зовнішньому середовищі. Сільське господарство є пріоритетною галуззю виробництва для Тернопільської області. Протягом останніх років збережена позитивна тенденція до нарощування обсягів валової продукції сільськогосподарського виробництва. Враховуючи зручне географічне розташування, сприятливі кліматичні умови, область має низку переваг, зокрема для міжнародної торгівлі.

Проте головні виклики пов'язані з низкими показниками продуктивності агровиробництва, доданою вартістю, недостатньо розвиненим внутрішнім ринком. Вирощування більшості традиційних (технічних) культур стало малорентабельним, а сільськогосподарські виробники не повністю обізнані з новими тенденціями на внутрішньому й міжнародному сільськогосподарських ринках. Ступінь проникнення сучасних технологій, що

забезпечує високу продуктивність виробництва, є низьким, а сільськогосподарська продукція не завжди відповідає міжнародним стандартам, потрібним для експорту. Зважаючи на ресурсний потенціал, обсяг виробництва продукції сільського господарства не відповідає потенційним можливостям регіону в раціональному використанні ресурсів. Ключовим питанням є ефективність використання наявних ресурсів та потенціалу регіону для його всебічного розвитку та підвищення рівня життя населення. Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу для забезпечення стійких позицій на ринку. Водночас активні суспільно-економічні зміни, які відбуваються у сільській економіці, та способі життя на сільських територіях зумовлюють необхідність оцінки та пошуку резервів ефективного використання наявних ресурсів і потенціалу регіону для його всебічного розвитку та підвищення рівня життя населення.

Тому обрана тема дослідження є актуальною в контексті питання щодо формування соціально-економічних перспектив розвитку сільських територій у цілому та сільського господарства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складна ситуація в сільському господарстві, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостат-

ньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу, його сутності та структури для забезпечення стійких позицій аграріїв на ринку.

Проблемам формування і використання економічного потенціалу сільського господарства, його оцінювання присвячено низку досліджень вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, можна виділити таких авторів, як О.Ф. Балацький, О.Є. Бабина, А.П. Гречан, Е.В. Лапін, Н.С. Краснокутська, О.С. Федонін, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головкова, О.І. Гончар, І.В. Заблудська, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федон.

У роботах указаних авторів досліджуються питання сутності потенціалу сільського господарства як економічної категорії, визначаються складники, що його формують, досліджуються механізми управління потенціалом. За визначенням Н.С. Краснокутської, потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [1]. Неоднозначним є трактування щодо оцінки економічного потенціалу Так, О.Ф. Балацький під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміє процес визначення його величини в натуральному, вартісному або будь-якому іншому вираженні [2, с. 127]. Враховуючи думку автора, зміст оцінки потенціалу зводиться тільки до визначення його кількісних характеристик у статистиці. Оцінка економічного потенціалу є процесом визначення та аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, що оцінюється, в даному разі економічного потенціалу. Проте найчастіше в наукових працях оцінка економічного потенціалу зводиться до його ресурсного складника. Є.В. Лапін конкретизує: оцінка економічного потенціалу підприємства – це процес установлення (визначення) його величини в натуральному, вартісному чи іншому виразі [4]. Враховуючи цінність та багатоплановість наявних досліджень економічного потенціалу, потребують обґрунтування стратегічних напрямів щодо можливостей його ефективного використання, вимагають подальшого вивчення особливості формування та зростання економічного потенціалу. Зазначене свідчить про актуальність даного дослідження, метою якого визначено оцінювання соціально-економічного потенціалу сільського господарства Тернопільської області та обґрунтування напрямів підвищення його використання.

Мета статті полягає у розкритті специфіки організаційно-економічного механізму формування, визначенні особливостей економічного потенціалу Тернопільської області та можливостей його подальшого використання, вирішенні проблем оцінки економічного потенціалу сільського господарства області, які характеризуються значною кількістю факторів, що впливають на його розвиток, виділенні можливостей і загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою досягнення високих показників у галузях сільського господарства є максимально повне використання їх наявних потенційних можливостей. Ці можливості в економічній науці називають економічним потенціалом. Указуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, зазначено, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку

«виходу» – виробленій продукції і послугах, випробуваних із погляду потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дає змогу організації постійно добиватися своїх цілей» [5].

Ефективне і раціональне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, упровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу, сучасний менеджмент сприяють стійкому економічному розвитку. Під час оцінки економічного потенціалу сільського господарства враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіють і розпоряджаються агропромислові формування, та економічні результати від їх раціонального використання.

Тернопільщина традиційно вважається регіоном із домінуючим сільським господарством. До сільськогосподарських товаровиробників області належать підприємства всіх організаційно-правових форм господарювання, основним видом діяльності яких є виробництво сільськогосподарської продукції, а саме: господарські товариства, сільськогосподарські кооперативи, приватні сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, державні сільськогосподарські підприємства та ін.

Сільськогосподарські угіддя становлять близько 76% усіх земель, у т. ч. рілля становить 856,4 тис. га (81,8% орних земель) Сільське господарство дає понад чверть валового внутрішнього продукту області, забезпечує потреби населення в основних продуктах харчування та сировинною переробну промисловість. Протягом останніх років в області збережена позитивна тенденція до нарощування обсягів валової продукції сільськогосподарського виробництва. У 2016 р. вироблено продукції всіма категоріями господарств на суму 8 523,8 млн. грн. (у постійних цінах 2010 р.), що на 32% більше проти 2010 р. Для підвищення якості життя жителів населених пунктів сільської місцевості області розвивається соціально-культурна, дорожня інфраструктура. Достатнє зволоження, сприятливий температурний режим та ґрунтовий покрив створюють на всій території області у цілому сприятливі умови для вирощування сільськогосподарських культур лісостепової зони, зокрема пшениці, ячменю, жита, вівса, цукрових буряків, картоплі, овочевих та кормових культур; у південних районах – плодкових та ягідних культур.

Область виробляє 3,2% сільськогосподарської продукції України. У галузевій структурі сільського господарства провідне місце належить рослинництву. Домінуючим у сільськогосподарському виробництві залишається вирощування зернових культур, серед яких переважають озима пшениця, ячмінь, кукурудза, гречка. Станом на 1 січня 2017 р. у всіх категоріях господарств області утримується 151,8 тис. голів великої рогатої худоби, у тому числі 94,8 тис. голів корів, свиней – 422 тис. голів. У всіх категоріях господарств за 2016 р. виробництво м'яса становить 52,6 тис. т, порівняно з 2010 р. збільшилося на 15,5 тис. т (або на 14,2%); виробництво молока – 453,6 тис. т та збільшилося порівняно з 2010 р. на 36,9 тис. т (або на 10,9%); виробництво яєць становило 539,3 млн. штук і збільшилося порівняно з 2010 р. на 170 млн. штук (або на 146%). Порівнянні з іншими областями Тернопільщина протягом останніх років нарощує виробництво зернових культур, які становлять 2 448,6 тис. т, або 3,2% від зернових культур України. Розвинена харчова промисловість із відомими брендами. У структурі промислового виробництва харчова промисловість посідає перше місце серед галузей промисловості в 2016 р., її частка становить 51,5%. Виробництвом харчових продуктів займаються 110 підприємств. Найбільшими є ТзОВ «Бучачхлібпром

ТОВ «Хоростківський цукровий завод», ТОВ «Збарський цукровий завод», ТзОВ «Козівський цукровий завод», ТОВ «Радохівський цукор», ЗАТ «Агропродукт», ДП «Дінтер Україна Скала», ПАТ «Тернопільський молокозавод», ТОВ «Надзбруччя хліб», ТзОВ «Тернопільхлібпром», ТзОВ «Микулинецький Бровар», ТзОВ «Пивоварня «Опілля», ПрАТ «Галіція Дистилері».

Проте за основними економічними показниками область належить до групи з низьким економічним потенціалом. Частка області у структурі валового регіонального продукту України коливається в межах від 1,1% до 1,4%. Основними галузями господарського комплексу є сільське господарство та харчова промисловість, частка яких у валовій доданій вартості становить 26,8% та 11,1% відповідно.

Економічний потенціал Тернопільщини формують переважно малі та середні суб'єкти господарювання. Протягом 2016 р. в області здійснювали господарську діяльність 5 тис. малих підприємств та 238 середніх, близько 40 тис. фізичних осіб – підприємців. Упродовж 2016 р. започаткували діяльність понад 3,3 тис. новостворених суб'єктів господарювання (425 юридичних осіб та понад 2,9 тис. фізичних осіб – підприємців). За структурним розподілом частка малих підприємств у загальній кількості підприємств області становить 95,3%, а частка середніх підприємств 25 – 4,7%. Більшість суб'єктів середнього підприємництва працює у промисловості – 37,8%, у сфері сільського, лісового та рибного господарства – 24,4%, на оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів припадає 13,9% середніх підприємств, 9,2% – транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність, 5,5% – будівництво. Нині в області створено 26 об'єднаних територіальних громад, 888 фермерських господарств, 13 сільськогосподарських виробничих та 21 обслуговуючий кооператив.

Основними проблемами, що стримують розвиток бізнесу в аграрному секторі області, є: складне податкове адміністрування; нестабільність та недосконалість регуляторного поля; часті зміни економічного законодавства та підзаконних актів; обмежений доступ до фінансових ресурсів; недостатня інформаційна та правова обізнаність

суб'єктів підприємництва; слабка матеріально-технічна база значної кількості малих підприємств; висока енергоємність виробництва; обмежена кооперація між різними сегментами підприємництва; низький рівень впровадження інноваційної продукції та технологій у малому бізнесі; низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими; обмежені можливості для експорту; незначна кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва. Підтримка малого і середнього бізнесу повинна здійснюватися у формі розбудови інституційної інфраструктури разом із заходами, спрямованими на поліпшення середовища для ведення бізнесу. Тернопільська область – екологічно найменш забруднений регіон, займає четверте місце за викидами забруднюючих речовин та екологічністю виробництва, у зв'язку з цим сільськогосподарські землі придатні до вирощування екологічно чистої продукції. Проте підтримка розвитку підприємництва на сільських територіях, зокрема кооперативного руху та фермерства, недостатня. Із цієї ж причини повільними темпами розвивається органічне сільське господарство, попит на продукцію якого зростає, особливо на зовнішніх ринках. Визначальним у цьому процесі має стати розвиток кооперації на селі. Через об'єднання фінансових, управлінських, виробничих, сировинних ресурсів сільської громади і створення економічно самостійних суб'єктів господарювання можливе відродження сільського господарства. Це, своєю чергою, дасть змогу забезпечити регіон і країну в цілому екологічно чистою і корисною сільськогосподарською продукцією та збільшити зайнятість сільського населення.

У розвитку агропромислового комплексу залишається низка складних проблем, які потребують вирішення. Найвний диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси, які використовуються в агропромисловому комплексі, призводить до постійного дефіциту фінансових ресурсів, унеможливає забезпечення належного рівня техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва, переведення його на якісно новий рівень функціонування. Крім того, значна частина виробництва продукції сільського госпо-

Таблиця 1

Можливості й загрози потенціалу та ринкових позицій Тернопільської області

| Можливості | Загрози |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Потенціальні можливості сільського господарства області дають змогу значно нарости виробництво сільськогосподарської продукції, сільськогосподарські землі придатні до вирощування екологічно чистої продукції. Чисельність сільського населення (57%) забезпечує достатньою мірою потребу агропромислового комплексу в трудових ресурсах. Дешева та відносно добре кваліфікована робоча сила є привабливою для залучення іноземних інвесторів у сільське господарство. Запровадження прогресивних технологій в агропромисловому комплексі дає змогу підвищити врожайність сільськогосподарських культур та продуктивність тварин. Наявність вищих освітніх закладів підготовки спеціалістів для аграрного сектора. Наявність площадок для будівництва (реконструкції) великотварних ферм із виробництва продукції тваринництва. Наявність умов для вирощування овочів, фруктів та переробки харчової продукції. Розвиток садівництва за рахунок освоєння необроблювальних земель. | <ul style="list-style-type: none"> Не сформований регіональний ринок сільськогосподарської продукції. Не функціонує належним чином акредитована «Агропромислова біржа». Слабка матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств, що зумовлює високу трудомісткість і собівартість виробництва тваринницької продукції. Диспаритет цін на продукцію сільського господарства та матеріально-технічні ресурси для села. Високий рівень безробіття на селі. Низький рівень оплати праці спеціалістів високого рівня. Недостатній розвиток підприємництва на селі. Відсутність належної інфраструктури сільських поселень. Низький рівень доходів сільського населення. Незавершеність реформування сільського господарства, низька продуктивність аграрного сектора. Недостатня кількість кваліфікованих, сучасно мислячих керівників. Деконцентрація галузі тваринництва (у сільгоспдприємствах виробляється 11,0 % м'яса, молока – 7%, та яєць – 25%, по Україні відповідно 37%, 19%, 50%). |

Оцінка проблем економічного та соціального розвитку Тернопільської області

| Перелік проблем | Ранг проблеми за ступенем гостроти | | | Сума балів | Підсумковий ранг проблеми |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|------------|---------------------------|
| | за SWOT-аналізом | за результатами експертної оцінки | за результатами опитування населення | | |
| Розвиток промисловості | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 |
| Створення робочих місць | 2 | 4 | 1 | 7 | 2 |
| Переробка сільськогосподарської продукції | 3 | 2 | 6 | 11 | 3 |
| Рівень оплати праці | 4 | 5 | 5 | 14 | 4 |
| Розвиток соціальної інфраструктури | 5 | 7 | 3 | 15 | 5 |
| Розвиток фермерства | 8 | 3 | 7 | 18 | 6 |
| Якість середовища життєдіяльності | 9 | 6 | 4 | 20 | 7 |
| Масова трудова міграція | 10 | 9 | 8 | 27 | 10 |
| Забезпечення житлом | 11 | 13 | 9 | 33 | 11 |
| Водопостачання | 12 | 12 | 11 | 35 | 13 |
| Енергозабезпечення | 13 | 8 | 13 | 34 | 12 |
| Розвиток будівництва | 5 | 11 | 12 | 28 | 9 |
| Розвиток туризму | 3 | 10 | 10 | 23 | 8 |

дарства зосереджена в дрібнотоварних особистих селянських господарствах, які стихійно реагують на потреби ринку і де досить складно застосовувати новітні технології виробництва. Існує низка можливостей, які варто задіяти для поліпшення становища сільських територій. Тернопільщина має невикористаний сільськогосподарський потенціал у галузі вирощування овочів, фруктів та переробки харчової продукції. Основою цього потенціалу є частково незабезпечені споживчі потреби населення області. Регіон має значний потенціал у виробництві екологічно чистих продуктів харчування. На жаль, згадані можливості часто не використовуються. Собівартість виробництва не відрізняється від цін в інших країнах, проте високі проміжні витрати (велика кількість посередників, податки, відсутність належних приміщень для зберігання продуктів, центрів дистрибуції тощо) впливають на високу ціну збуту. Важлива проблема пов'язана з концентрацією земель – вивільнення робочої сили із сільської місцевості та пов'язане із цим «вимирання» сіл. Окрім того, вихід дрібних агровиробників до регіональних та зовнішніх ринків збуту є досить обмеженим, поряд із чим значні потреби регіону в місцевій сільськогосподарській продукції забезпечуються за рахунок імпорту. Впродовж багатьох років великою проблемою цього сегменту ринку є значна затримка в розвитку його логістики. Проведені дослідження, оцінка і аналіз потенціалу та ринкових позицій Тернопільської області дають змогу виділити можливості і загрози.

На основі проведених оцінок (SWOT-аналізу, експертних оцінок та оцінок населення) визначений ранг проблем економічного та соціального розвитку області за ступенем гостроти.

Таким чином, згідно з підсумковою оцінкою (SWOT-аналізом, експертними оцінками й оцінками населення) визначено такі конкурентні переваги Тернопільського регіону в розвитку:

- високотехнологічного агропромислового комплексу;
- виробничої та соціальної інфраструктури;
- середнього та малого бізнесу, туристично-рекреаційної сфери освіти і науки в напрямі європейського науково-освітнього простору.

Для ефективного використання економічного потенціалу, подальшого розвитку соціальної сфери села в умовах реформування аграрного сектору економіки й надалі

значну увагу необхідно приділяти розвитку сільськогосподарської кооперації, спрямовувати зусилля на створенні можливостей для дрібних виробників сільськогосподарської продукції, а саме: впроваджувати застосування найкращих сортів і гібридів сільськогосподарських культур у галузі рослинництва та підвищення селекційно-генетичного потенціалу поголів'я худоби у галузі тваринництва (особливо у молочній галузі); підвищувати ступінь переробки сільськогосподарської продукції малими господарствами, кооперативами, збільшуючи її додану вартість; створювати кращі можливості для реалізації сільськогосподарської продукції в межах регіону та експортні можливості; поліпшити доступ сільгоспвиробників до місцевого, національного та міжнародного ринків. Одним із ключових факторів, що впливатиме на поліпшення виробничої діяльності сільгоспвиробників області, відзначено у «Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року», буде залучення інвестицій. У сфері агропромислового комплексу планується реалізувати п'ять інвестиційних проектів, із них три – у сфері тваринництва, два – у галузі рослинництва. Для розвитку самодостатніх та фінансово незалежних територіальних громад області необхідно проводити інформаційно-роз'яснювальну роботу з жителями щодо стимулювання співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад, зокрема шляхом об'єднання їх ресурсів, розроблення планів розвитку і реалізації спільних проектів.

Висновки. Сільське господарство області є одним із найважливіших елементів економіки, має величезний вплив на всі загальноекономічні показники. За обсягом виробництва в галузевій структурі сільського господарства Тернопільщини найбільше значення має виробництво продукції рослинництва. Слід зазначити, що потенціал сільського господарства області використаний наполовину. Криється він в економічному зміцненні малого виробника, розвитку кооперації. Варто відзначити цікаву тенденцію, що все більше великих українських компаній працює у форматі кооперації з малими та середніми виробниками. Така співпраця є вигідною: для великих гравців – це забезпечення якісної гарантованої за обсягами сировинної бази, для малих – можливість отримувати фінансову підтримку та виходити на нові ринки. Держава ж отримує зростання зайнятості у сільській місцевості.

Для забезпечення подальшого розвитку сільського господарства, його результативного функціонування необхідно здійснювати політику, спрямовану на формування якісного потенціалу та його оцінку. Раціональне формування й використання ресурсного та виробничого потенціалу області сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності у цілому, зміцненню їх конкурентних переваг. Зокрема:

- здійснення активних заходів щодо легалізації тіньової зайнятості та обов'язкової реєстрації працюючих найманих робітників, зайнятих у малому бізнесі шляхом укладання трудових договорів між працівниками та суб'єктами підприємництва;

- сприяння розширенню сфери застосування праці у сільській місцевості шляхом:

- розвитку малих підприємств з переробки сільгосппродукції;

- створення заготівельних, збутових, агросервісних фірм;
- організації сімейних, фермерських господарств;
- розвитку особистих підсобних господарств;
- створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- створення умов для комплексного відродження сфери побуту;

- створення умов для комплексного розвитку сільських територій та суттєве підвищення соціальних стандартів проживання сільського населення;

- зупинення закриття, а також відновлення діяльності раніше закритих та відкриття нових закладів соціально-культурного призначення в сільських населених пунктах;

- нарощування обсягів житлового будівництва на основі спеціальних програм його підтримки;

- збільшення обсягів будівництва інженерних мереж та споруд.

Список використаних джерел:

1. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf.
2. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В.Л. Акуленко; под общ. ред. О.Ф. Балацкого. Сумы: Университетская книга, 2006. 972 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
4. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.07.01. Х., 2006. 432 с.
5. Головне управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
6. Стратегія регіонального розвитку Тернопільської області на період до 2020 року. URL: <http://economy-te.gov.ua/strategiya-do-2020-roku/strategiya-regionalnogo-rozvitku-te/>.

Анотація. В статті розглянуті особливості формування економічного потенціалу сільського господарства Тернопільської області, проблеми та тенденції його розвитку. Досліджені теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу та проаналізовано сучасне становище соціально-економічного розвитку сільського господарства. Визначені загальні положення економічного потенціалу регіону на основі проведених оцінок (SWOT-аналіза, експертних оцінок та оцінок населення), встановлено ранг проблем економічного та соціального розвитку області за ступенем гостроти та визначено конкурентні переваги Тернопільського регіону для більш динамічного розвитку сільського господарства.

Ключевые слова: економічний потенціал, оцінка потенціалу, ресурсний потенціал, сільське господарство, кооперація, SWOT-аналіз, соціально-економічне розвиток.

Summary. The article deals with the peculiarities of the economic potential of agriculture in the Ternopil region, the problems and trends of its development. The present state of socio-economic development of agriculture, theoretical aspects of estimation of economic potential is analyzed. The general provisions of concerning the economic potential of the region are determined. Based on evaluations (SWOT-analysis, expert assessments and estimates of the population) a certain rank of problems of economic and social development of the region by degree of severity are determined. The competitive advantages of the Ternopil region for the more dynamic development of agriculture are determined.

Key words: economic potential, potential assessment, resource potential, agriculture, cooperation, SWOT-analysis, socio-economic development.

Ясінецька І. А.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Кушнірук Т. М.

*кандидат сільськогосподарських наук,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Лобанова О. П.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Yasinetska I. A.

*Doctor of Economic Sciences,
chair of geodesy and land management
State agrarian and engineering university in Podillia*

Kushniruk T. M.

*Candidate of Agricultural Sciences, the assistant
chair of geodesy and land management
State agrarian and engineering university in Podillia*

Lobanova O. P.

*Candidate of Economic Sciences, the assistant
chair of geodesy and land management
State agrarian and engineering university in Podillia*

СТВОРЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МІСТА ЗА ДОПОМОГОЮ ГІС-ТЕХНОЛОГІЙ

CREATION OF CITY MUNICIPAL INFORMATION SYSTEMS WITH THE HELP OF GIS-TECHNOLOGIES

Анотація. Розкрито сутність та визначено основні складники формування муніципальної інформаційної системи. Досліджено теоретичні основи геоінформаційних систем. Запропоновано методи застосування геоінформаційних систем і технологій для створення муніципальної інформаційної системи. Одержані результати полягають у тому, що на основі виконаних досліджень та запропонованого порядку створення МІС можна сформувати єдиний інформаційний простір міста, створити сукупність геобаз та геобанків даних. Це забезпечить інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб, геоінформаційну підтримку процесів розроблення планів і прогнозів соціально-економічного розвитку міста та його районів. Даний підхід може бути поширений на всю територію України.

Ключові слова: муніципальна інформаційна система, геоінформаційна система, місто, геопросторові дані, ГІС-технології, геобанки, геобазы.

Постановка проблеми. Сьогодні на рубежі віків ми стаємо свідками, а у своїй діяльності й учасниками величезних змін у різноманітних галузях людської діяльності та розвитку фундаментальних і прикладних наук. Найбільша частка цих змін робиться сучасними геоінформаційними технологіями, для роботи яких широкомасштабного розвитку та впровадження набули геоінформаційні системи (ГІС). Геоінформаційні системи, які охоплюють різні сфери знань та мають можливість використання їх інформації, забезпечують значні переваги розвитку у сферах економіки і політики, екології і використанні природних ресурсів, засобів масової інформації і зв'язку, освіти й культури [6, с. 19].

Сучасний світ, його географічні особливості постійно змінюються і розвиваються. Правильне й усебічно науково обґрунтоване планування розвитку країни неможливе

в наші дні без аналітичного обґрунтування і сприйняття географічного середовища, відображення якого засобами картографії і комп'ютерних технологій повинне бути точним, повним і достовірним.

Проблеми формування міських геоінформаційних систем та їх активізації для ефективного використання в управлінні земельними ресурсами, нерухомістю і розвитком територій великих міст не втрачають актуальності вже протягом декількох десятиліть. Ще в 70–80-х роках минулого століття були закладені основи формалізованих методів автоматизації містобудівного проектування та управління територіальним розвитком, але ефективність їх практичного застосування була обмежена недостатнім рівнем комп'ютерної техніки та трудомісткістю технологій збору великих обсягів первинної інформації, необхідної для комплексного моделювання складних міських

систем. Тільки в середині 90-х років із масовим випуском потужних і порівняно недорогих комп'ютерів та інших засобів нових інформаційних технологій сформувався матеріальна основа для реалізації ідей і концептуальних розробок у сфері інформатизації містобудівної діяльності та міського управління. Інформаційні ресурси сьогодні розглядаються як визнана наукова і нова економічна категорія

Сьогодні очевидним є те, що інформатизація суспільства – це загальний і неминучий процес у розвитку людської цивілізації. Проблеми розроблення й впровадження інформаційних технологій знаходяться в полі зору як науковців, так і широкого кола практиків у всіх сферах людської діяльності. Це зумовлено як потребами науково-технічного розвитку, так і їх значимістю у сучасному інформаційному суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність та значимість проблеми створення муніципальних інформаційних систем в Україні викликає інтерес представників різних галузей сучасної науки, серед яких: Ю.О. Карпінський, Г.К. Лоїк, А.А. Ляшенко, Л.Я. Новаковський, Ю.Н. Палеха, Л.Г. Руденко, М.Г. Ступень, А.М. Третяк та ін.

Мета статті полягає у вивченні методів застосування геоінформаційних систем і технологій для створення муніципальної інформаційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення МГІС є забезпечення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб, органів державної влади і місцевого самоврядування, організацій, підприємств, суспільних об'єднань та реалізації конституційних прав громадян на основі формування і використання геоінформаційних ресурсів і сучасних геоінформаційних технологій.

Створення МГІС досягається через цілісність та взаємопов'язаність системи геопросторових даних та інструментальних засобів для вирішення завдань, пов'язаних із задоволенням визначених метою потреб і прав, а також для інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарським комплексом міста. Це повинно значно підвищити керованість процесів соціально-економічного розвитку міста для поліпшення якості і рівня життя населення та призвести до поступової трансформації соціального середовища в інформаційне суспільство [1, с. 42].

Використання програмних засобів і просторової інформації МГІС, інтегрованої з іншими даними в сукупності з даними відомчих інформаційних систем, робить можливим раціоналізувати процес підготовки рішень управлінських завдань для розвитку територіальної громади міста в таких сферах діяльності:

Формування єдиного інформаційного простору міста: створення сукупності геобаз та геобанків даних, технологій їх ведення і використання, інформаційно-телекомунікаційних системних мереж, що функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечить інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб; об'єднання зусиль наукових і творчих колективів, приватних і державних структур у створенні й впровадженні геоінформаційних технологій, створенні центрів супроводу і підтримки геоінформаційних систем.

Соціально-економічний розвиток: геоінформаційне забезпечення планування й управління комплексним розвитком територій; геоінформаційна підтримка процесів розроблення планів і прогнозів соціально-економічного розвитку міста та його районів; оперативна оцінка поточної соціально-економічної і політичної ситуації, прогно-

зування рівня соціально-політичної напруженості в розрізі територій і різних соціальних груп.

Екологія, ресурси і природокористування: планування рівнів споживання природних ресурсів; екологічний моніторинг стану навколишнього середовища (фізичне, хімічне, біологічне забруднення атмосфери, ґрунту, підґрунтя, поверхневих і підземних вод з урахуванням джерел, масштабів і повторюваності); прогнозування й оцінка наслідків ухвалених рішень у сфері охорони навколишнього середовища.

Транспортні комунікації, зв'язок: оцінка стану і розвитку транспортної мережі, телекомунікацій і відповідної інфраструктури, підготовки проектів розвитку транспортної мережі на території міста.

Комуніальне господарство і будівництво: оцінка стану комунального господарства в місті та окремих його районах, підготовка даних щодо формування програм розвитку; моніторинг стану житлової фундації і інженерних систем життєзабезпечення населення.

Охорона здоров'я, освіта і культура: визначення впливу навколишнього середовища на стан здоров'я населення, розроблення програм поліпшення навколишнього середовища; моніторинг стану здоров'я населення і прогнозування розвитку охорони здоров'я; облік культурних цінностей; інформаційне забезпечення процесу освіти; інформаційна підтримка розвитку туризму.

Громадський порядок і безпека: оперативне відображення кримінальної обстановки і планування діяльності правоохоронних органів; забезпечення інформаційної підтримки діяльності органів системи попередження і дій у надзвичайних ситуаціях, у тому числі створення бази даних потенційно небезпечних об'єктів природного і техногенного характеру, оцінка і прогнозування можливого виникнення і наслідків надзвичайних ситуацій [3, с. 10].

У роботі була вибрана програма Digital, яка призначена для створення, редагування і проглядавання топографічних і спеціальних карт, друку топографічних карт відповідно до вимог вітчизняних нормативних документів до умовних знаків, забезпечення робіт із землеустрою, ведення міського і земельного кадастрів [6, с. 40]. Програма розроблена в державному науково-виробничому підприємстві (НВП) «Геосистема» (м. Вінниця), що належить до Департаменту геодезії, картографії і кадастру Міністерства охорони навколишнього природного середовища України. Працює на IBM-сумісних персональних комп'ютерах під операційними системами Windows 95/98/Me/2000/XP.

Створення цифрових карт здійснюється шляхом векторизації по растру відсканованих карт або з використанням «АФС Стереонаграфа» чи ЦФС «Дельта», аерокосмічних знімків у форматах TIFF і BMP. Працює з чорно-білими і кольоровими растрами розміром до 4 Гб. Під час векторизації використовуються шаблони типових об'єктів, що забезпечують автоматичне створення полігонів. Під час цифрування підтримується функція автозахоплення з індикацією об'єктів. Надає можливості створення довільних рамок і варіантів зарамкового оформлення автоматичною вставкою їх у карту, використання шаблонів карт, можливість символізування цифрових карт, створених в інших системах.

Програма підтримує:

- необмежений список шарів, що визначають атрибути відображення об'єктів (колір і товщину лінії, заливку, умовні знаки та ін.);
- необмежену кількість параметрів об'єктів (полів бази даних) із можливістю довільного розміщення на карті у вигляді підписів;

- передавану бібліотеку умовних знаків, що містить одиночні, лінійні, лінійно-орієнтовані, лінійно-масштабовані і площинні умовні знаки;
- управління черговістю відображення шарів і окремих об'єктів;
- режим WYSIWYG: зображення на екрані точно відповідає тому, що буде видане на принтер, плотер, у BMP-файл [5, с. 98].

До складу основних функцій роботи з рельєфом входять створення регулярної ЦМР-сітки з пикетів і горизонталей, моделювання й інтерполяція горизонталей, побудова розривів і перетинів, підрахунок обсягів.

Пакет підтримує формати DXF+DBF, MIO/MJF, Shape, TXF і ASCII.

Програма Digitals є основою (картографічним ядром) програмного забезпечення цифрової фотограмметричної станції «Дельта», яка організує весь процес обробки аерофотознімків – від триангуляції до видачі оформлених карт, ортофотопланів і ортофотокарт.

В останніх версіях пакету, який тепер має назву Digitals/Delta, додано нові функції редагування, з'явилися можливості працювати як у стерео-, так і в монорежимі, передавати зібрані дані в інші системи і використовувати програму як навігаційний інструмент разом із GPS-приймачами [5, с. 81].

Муніципальна географічна інформаційна система (МГІС) – комплекс методологічних, організаційних, програмних, технічних та інформаційних засобів, покликаних підвищити ефективність управління інфраструктурою міста на основі застосування новітніх інформаційних технологій [2, с. 19].

Існування й розвиток сучасного міста неможливо уявити без ефективної роботи організацій міських служб. Муніципальна ГІС обслуговує всіх тих, для кого інформація прив'язана до місця її знаходження в місті: міську владу, архітектурне керування, підприємства з обслуговування міських комунальних мереж, органи соціального захисту і т. д. Майже завжди потрібна їм інформація прив'язана до карти міста: як проїхати до лікарні, де відбувся викид шкідливих речовин і куди вони поширюються. Потенційні клієнти таких ГІС – будь-яка міська служба та громадяни, які використовують її як інформаційно-довідкову систему.

ГІС-технології забезпечують засоби для відображення й розуміння того, що перебуває в одному конкретному або багатьох місцезонах, надає інструменти моделювання ресурсів, виявлення взаємозв'язків, процесів, залежностей, прикладів, погроз і ризиків. Ці можливості дають змогу побачити, що й де реально відбувається, виміряти розмір і масштаби події або впливу, спільно проаналізувати різноманітні дані, розробити плани і в кінцевому підсумку допомагають вирішити, які кроки й дії варто почати. Здатність ГІС інтегрувати просторові й непросторові дані разом із функціями аналізу й моделювання процесів дає змогу використовувати цю технологію як загальну платформу для інтеграції бізнес-процесів різних департаментів, видів діяльності й дисциплін у масштабах усього міського або регіонального уряду [5, с. 10].

Корпоративний підхід до використання МГІС забезпечить загальну інфраструктуру для збору даних, обміну інформацією, співробітництва й проведення аналізу на рівні декількох або всіх департаментів, дасть їм змогу працювати з більшою ефективністю. Концепція муніципальної ГІС не обмежується ресурсами геопросторової інформації одного муніципалітету, вона передбачає поетапний розвиток і розширення на інші рівні керування, причому як по вертикалі (міський, районний, обласний, федераль-

ний і міжнародний), так і по горизонталі – на інші муніципальні органи керування, приватні структури й організації у тому ж регіоні [6, с. 19; 4, с. 134].

Чим повнішою й якіснішою інформацією володіє муніципалітет, тим краще він зможе управляти й розподіляти наявні в нього ресурси, надавати коштовні відомості та засновані на них рішення для своїх клієнтів, демонструвати свою компетентність і значимість для всіх жителів. По суті, впровадження муніципальної ГІС забезпечує загальний інформаційний каркас, що сприяє виконанню різноманітної й критично важливої місії муніципалітету на сучасному, більш інтегрованому рівні.

До недавнього часу багато муніципальних управлінь використовували модель ГІС, засновану на файлової структурі зберігання й звертання до даних. У результаті окремі ГІС-користувачі або невеликі групи, що виконують приватні проекти, створювали й підтримували свої власні набори даних, що зберігаються на їхніх персональних комп'ютерах [2, с. 19]. Такий спосіб роботи часто призводив до швидкого росту обсягів надлишкових даних і додатків, які, по суті, у минулому недоступні для інших користувачів навіть у тій же самій організації. Ціль створення муніципальної ГІС полягає у впровадженні технологій, стандартів і методів, що забезпечать більш тісну взаємодію і взаємообмін даними й послугами, що підвищить продуктивність та ефективність роботи і ГІС-користувачів, і всієї організації.

Муніципальна геоінформаційна система повинна створюватися із застосуванням сучасних об'єктоорієнтованих геоінформаційних технологій. У функціональному відношенні муніципальна ГІС повинна забезпечувати:

- накопичування спеціальної інформації в реляційній базі даних користувача й електронної картографічної основи в спеціалізованій об'єктній базі геофонду просторової інформації міста;
- спільне використання даних геофонду і даних користувача під час вирішення проблемних завдань управління;
- візуалізацію баз даних користувача і географічних знань про територію у формі «електронного» картографічного зображення на екрані дисплея;
- обробку накопичених даних різними методами й інтерпретацію результатів такої обробки в виді комп'ютерних тематичних карт (статичних і динамічних), гістограм, таблиць та інших графічних зображень;
- пошук даних про об'єкти території за допомогою звертання до накопиченої і збереженої інформації через запити користувачів до даних геофонду з візуалізацією результатів у вигляді картографічного зображення на екрані дисплея;
- комп'ютерний аналіз території і забезпечення користувачу можливості на основі аналізу цифрової картографічної моделі території робити висновки для прийняття рішень;
- можливість моделювання, наочного відображення і виявлення закономірностей у процесах і явищах, що відбуваються в межах даної території;
- виготовлення графічних (включаючи картографічні) документів інформаційного обслуговування органів місцевого самоврядування, організацій та установ, що функціонують на заданій території, і населення;
- інформаційну підтримку муніципальної експертизи (використання земель, екологічної експертизи та ін.) [5, с. 352].

Висновки. Система управління муніципальними земельними ресурсами повинна працювати з даними, що мають просторову прив'язку, тому необхідно для її створення застосовувати геоінформаційні технології. Як інформаційна модель пропонується багаторівнева інте-

грована геоінформаційна система (ГІС), що включає бази даних якісних характеристик земель, засоби графічної візуалізації кадастрових планів і взаємодії з різними тематичними реєстрами, інформація з яких використовується для управління територіями.

Використання геоінформаційних систем і технологій на рівні міста дає змогу вирішити такі завдання, як: оптимальне планування і забудова міста; оптимальне розміщення і реконструкція зон виробництва, житла й відпочинку; визначення оптимального числа і розташування суспільних центрів; оптимізація системи транспорту та системи інженерного устаткування; оптимізація планів розподілу і перерозподілу житлової площі для задоволення вимог населення; оптимізація муніципальної системи обліку й оподаткування об'єктів нерухомості.

Схема геоінформаційної системи обліку й управління муніципальними земельними ресурсами ГІС дасть змогу відслідковувати низку процесів і вирішувати безліч питань, пов'язаних з обліком та управлінням земельними ресурсами, а саме: автоматизований облік зміни динаміки структури земельних ресурсів міста; облік змін прав власників землі й обмежень цих прав; облік параметрів, що впливають на оцінку землі; автоматизований розрахунок вартості земельних ділянок (базовий) з формуванням і видачею відповідних документів про оцінку ділянки; прогнозування можливих змін у структурі і вартості земельних ресурсів, планування надходжень податків, порівняльний аналіз у межах міста; підтримка законодавчої і нормативної бази й інші завдання планування і управління земельними ресурсами [5, с. 344].

Список використаних джерел:

1. ArcInfo. М.: Дата, 1996. № 2(4). С. 36–42.
2. Баранов О.Ф. Геоінформаційні системи в національній програмі інформатизації України. Матеріали ГІС-Форуму-99. К., 1999. С. 10–19.
3. Бондар А.Л. Геоінформаційні системи в третьому тисячолітті. Матеріали ГІС-Форуму-99. К., 1999. С. 9–10.
4. Гладілін В.М., Липський В.Т. Головні вимоги до цифрових карт для роботи з ГІС – технологіями. Матеріали ГІС-Форуму-99. К., 1999. С. 129–134.
5. Державна програма з цифрового картографування України / Топографо-геодезична та картографічна діяльність: Законодавчі та нормативні акти: у 2-х ч. Ч. 1. Вінниця: Антекс, 2000. С. 344–352.
6. Карпінський Ю.О., Ляшенко А.А. Системотехнічні аспекти розвитку регіональних і відомчих ГІС в Україні. Тези доповідей Третьої Всеукраїнської конференції з геоінформаційних технологій. Теорія, технологія, впровадження ГІС. К., 1997. С. 17–19.

Аннотация. Раскрыта сущность и определены основные составляющие формирования муниципальной информационной системы. Исследованы теоретические основы геоинформационных систем. Предложены методы применения геоинформационных систем и технологий для создания муниципальной информационной системы. Полученные результаты заключаются в том, что на основе выполненных исследований и предложенного порядка создания МИС можно сформировать единое информационное пространство города, создать совокупность геобаз и геобанков данных. Это обеспечит информационное взаимодействие организаций и граждан, а также удовлетворение их информационных потребностей, геоинформационную поддержку процессов разработки планов и прогнозов социально-экономического развития города и его районов. Данный подход может быть распространен на всю территорию Украины.

Ключевые слова: муниципальная информационная система, геоинформационная система, город, геопространственные данные, ГИС-технологии, геобанк, геобазы.

Summary. The essence is revealed and the basic components of the municipal information system formation are determined. Theoretical bases of geoinformation systems are investigated. Geoinformation systems' methods are applied and technologies for creating the municipal information system are proposed. The obtained results consist in the fact, that on the studies' basis carried out and the proposed procedure for the MIC creation, it is possible to form a unified information space for the city, to create the geobase set and geobanks data. This will ensure the organizations' and citizens' information interaction, as well as the satisfaction of their information needs, geo-information support for the plans' and forecasts' development of the city socio-economic development and its districts. This approach can be extended to the entire territory of Ukraine.

Key words: municipal information system, geoinformation system, city, spatial data, GIS technologies, geobanks, geo-databases.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 17

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Калабухова С. Ю.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,99.

Підписано до друку 31.01.2018 р. Замов. № 0318/17. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.