ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 1 (50) 2019

м. Херсон

2019

Редакційна рада:
Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Білоусов О.М.** – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:
Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:
Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:
Нижеголенко Катерина Сергіївна.

Редакційна колегія:
Лепьохіна Олена Вславіївна – доктор економічних наук, доцент;
Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, доцент;
Соловьйов Ігор Олександрович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академік, Академія права і справедливості, Німеччина;
Стратан Олександр – доктор хабілітат економічних наук, професор, член-кореспондент АН Молдови.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 8 від 30.01.19 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2019
© Автори статей, 2019
© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2019

ISSN 2522-4751

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єлісєєва Л.В.
КРАУДСОРСИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... **8**

Шедяков В.Е.
РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ ПОЛНОКАЧЕСТВЕННОСТИ ДЕЙСТВИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА..... **12**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ballack E.
THE CONCEPT OF ARAB-MUSLIM FINANCE AS A COMPONENT OF ISLAMIC ECONOMIC MODEL..... **17**

Довганик Н.М., Чалюк Ю.О.
ВІД ТРИПАРТИЗМУ ДО ПОЛІПАРТИЗМУ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ: ДО 100-ЛІТНЬОГО ЮВІЛЕЮ..... **23**

Кобилянська А.В.
ВИРОБНИЦТВО ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ ЯК ОДНА ІЗ ЦІЛЕЙ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ: ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ТА ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ..... **29**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мардус Н.Ю.
ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ..... **34**

Пичугина Ю.В., Максимова Ю.А.
ПОТЕНЦИАЛ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОДЕСКОЙ ОБЛАСТИ..... **39**

Тимошенко М.М.
НЕОБХІДНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ І КОНТРОЛЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ..... **42**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ал-Шабан Алаа Табіт Ніама
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... **49**

Бовкун О.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... **54**

Грінченко Р.В.
КОМПОНЕНТИ ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **59**

Жерліцин Д.М., Мандра В.В.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПОРТОМ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ..... **64**

Лєбєдєва Д.О., Заливча І.В., Штефан Л.В.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ..... **70**

Іванченкова Л.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ Й ПЛАНУВАННЯ КОНТРОЛЬНО-МОНІТОРИНГОВОГО ПРОЦЕСУ У ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **74**

Квілінський О.С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ РІВЕНЬ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **78**

Кислюк Л.В.
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ АГРОТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ..... **83**

Кучмєєв О.О.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **87**
Мєшкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А.В.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **91**
Пономарьова М.С., Кривошея Є.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ..... **96**
Смірнова К.В.
«НЕФРИТОВІ» ТА «БІРЮЗОВІ» ОРГАНІЗАЦІЇ: ВІДМІННОСТІ ТА МАЙБУТНЄ В РЕАЛІЯХ УКРАЇНИ..... **100**
Ушенко Н.В., Минаєва В.В.
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРСОНАЛУ..... **105**
Фархшатова О.В.
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН 2014–2018 РР..... **109**
Шматько Н.М.
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВЕЛИКОМАСШТАБНОЇ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧОЇ
СИСТЕМИ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ..... **113**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Довгаль О.В.
СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ..... **120**
Моісєєва Н.І.
СУТНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК СКЛАДНИКА ЕКОНОМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ..... **124**
Шепель Т.В.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРИРОДНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ..... **129**

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Андронік О.Л.
ПРИВАТНІ ДОШКІЛЬНІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА..... **136**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Борисова І.С., Краснікова О.М.
ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН З УПРОВАДЖЕННЯ УСПІШНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ..... **140**
Варналій З.С., Босенко В.А.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ..... **144**
Макаренко У.Б.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО
МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДІЙНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ..... **148**
Савастєєва О.М.
ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **153**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бурова Т.А.
ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ
ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ТА ЕТАПИ ЙОГО ПЕРЕВІРКИ..... **158**
Вакульчик О.М., Протасова Є.В., Нєчаєва А.А.
ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ,
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ..... **162**
Бенько М.М., Приймак Н.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ
КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ..... **169**
Шушко О.О.
ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **173**
Кузнєцова Г.О.
ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В РЕГІОНАХ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ
ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА ВТОРИННИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ..... **181**

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Yelisieieva L.V.
CROWDSOURCING AND ITS ROLE IN INCLUSIVE ECONOMIC DEVELOPMENT..... **8**

Shedyakov V.E.
REALIZATION OF SOCIO-CULTURAL CAPITAL AS A CONDITION
FOR THE FULL-QUALITY ACTION OF THE HUMAN FACTOR
OF SOCIAL REPRODUCTION..... **12**

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Ballack E.
THE CONCEPT OF ARAB-MUSLIM FINANCE AS A COMPONENT
OF ISLAMIC ECONOMIC MODEL..... **17**

Chaliuk Y.O., Dovhanyk N.M.
FROM TRIPARTISM TO POLYPARTISM OF THE INTERNATIONAL
LABOR ORGANIZATION: UP TO THE 100TH ANNIVERSARY..... **23**

Kobylianska A.V.
PRODUCTION OF GLOBAL PUBLIC GOODS AS ONE OF THE GOALS OF GLOBAL
ECONOMIC GOVERNANCE: DEFINITION OF PROBLEMS AND PROBLEM STATEMENT..... **29**

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Mardus N.U.
DETERMINATION OF THE KIND OF STRATEGY FOR ENSURING
THE DEVELOPMENT OF THE INTERNAL MARKET OF GOODS..... **34**

Pichugina Yu.V., Maksimova Yu.A.
POTENTIAL OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN ODESSA REGION..... **39**

Tymoschenko M.M.
THE NEED FOR MONITORING AND CONTROL OF THE FUNCTIONING
OF THE ECONOMIC MECHANISM FOR IMPLEMENTATION
OF THE RURAL DEVELOPMENT STRATEGY..... **42**

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Al-Shaban Alaa Tabit Niama
THE ESSENCE AND PECULIARITIES OF FORMATION OF MARKETING STRATEGIES
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES..... **49**

Bovkun O.A.
CONCEPTUAL BASES OF STRATEGIC PLANNING OF MARKETING ACTIVITY
OF SUBJECTS OF MANAGEMENT..... **54**

Hrinchenko R.V.
COMPONENTS OF THE APPROACH TO ADAPTATION CHANGE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE..... **59**

Zherlitsyn D.M., Mandra V.V.
STRATEGIC MANAGEMENT OF THE SEA COMMERCIAL PORT:
PROBLEMS OF THE THEORY AND PRACTICE..... **64**

Liebiedieva D.O., Stefan L.V., Zalivka I.V.
INFORMATION AND ANALYTICAL PROVISION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION..... **70**

Ivanchenkova L.V.
ORGANIZATION AND PLANNING OF CONTROL AND MONITORING PROCESS IN FOOD ENTERPRISES **74**

Kvylynsky A.S.
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL LEVEL OF CONCEPTUAL PROVISIONS
BY THE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE
IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY..... **78**

Kislyuk L.V.
PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC AGROTRADE IN UKRAINE..... **83**

Kuchmyeyev O.O.
CONCEPTUAL APPROACHES TO RISK MANAGEMENT
IN LOGISTICS SYSTEMS OF TRADE ENTERPRISES..... **87**

Meshkova-Kravchenko N.V., Tarasiuk A.V.
INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY..... **91**

Ponomarova M., Krivosheya E.
FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP
IN CONDITIONS OF INTEGRATION SHIFTS..... **96**

Smirnova K.V.
TEAL AND TURQUOISE ESTABLISHMENTS: DISTINCTIONS AND FUTURE IN UKRAINE'S REALITIES..... **100**

Ushenko N.V., Mynaieva V.V.
PERSONNEL FORMATION AND USE MANAGEMENT SYSTEM..... **105**

Farhshatova O.V.
THE ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRY IN THE CONDITIONS
OF THE TRANSFORMATIONAL CHANGES OF 2014–2018..... **109**

Shmatko N.M.
THE DEVELOPMENT MANAGEMENT ORGANIZING FOR LARGE-SCALE ECONOMIC
AND PRODUCTION SYSTEM THROUGH THE LIFE CYCLE APPROACH..... **113**

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Dovgal O.V.
THE ESSENCE OF DEFINING THE RESOURCE POTENTIAL
OF THE REGION AS AN ECONOMIC CATEGORY..... **120**

Moisieieva N.I.
THE ESSENCE OF THE TOURISM INDUSTRY AS A COMPONENT
OF THE ECONOMIC COMPLEX OF UKRAINE..... **124**

Shepel T.V.
ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF NATURAL POTENTIAL
OF LAND RESOURCES IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE..... **129**

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

Andronicus O.L.
PRIVATE PRE-SCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTIONS
AS THE BASIS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF SOCIETY..... **136**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Borisova I.S., Krasnikova O.N.
EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES ON THE INTRODUCTION
OF A SUCCESSFUL FINANCIAL POLICY OF THE STATE..... **140**

Varnalii Z.S., Bosenko V.A.
INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND INVESTMENT SECURITY OF UKRAINE..... **144**

Makarenko U.B.
ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL MECHANISM
OF THE MEDIA COMPANIES IN UKRAINE..... **148**

Savastieieva O.N.
PROBLEMS OF THE SYSTEM OF INTERGOVERNMENTAL EQUALIZATION IN MODERN CONDITIONS..... **153**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Burova T.A.
THE PROCEDURE OF FORMATION OF OBJECTS OF TAXATION
OF INCOME TAX AND STAGES OF ITS VERIFICATION..... **158**

Vakulchyk O.M., Protasova Y.V., Nechaeva A.A.
FINANCIAL RESULT OF THE ENTERPRISE: ECONOMIC ESSENCE,
SPECIFICITIES OF DETERMINATION AND ANALYSIS..... **162**

Benko M.M., Pryimak N.V.
THE CONCEPTUAL BASIS FOR DISCLOSURE OF INFORMATION ON FINANCIAL INSTRUMENTS
OF LENDING TO TRADE UNDERTAKINGS UNDER IFRS..... **169**

Shushko O.O.
EXPERT ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY..... **173**

Kuznyetsova G.O.
ENERGY SAVING IN THE REGIONS WITH RENEWABLE ENERGY SOURCES /
AND SECONDARY ENERGY RESOURCES..... **181**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334:338.1

Єлісєєва Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу економічної історії,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

КРАУДСОРСИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Єлісєєва Л.В. Краудсорсинг та його роль у забезпеченні інклюзивного економічного розвитку. У статті висвітлено економічний зміст та еволюцію поняття «краудсорсинг». Конкретизовано причини виникнення такого економічного явища, напрями його трансформації та зв'язок із розвитком інформаційних технологій. Охарактеризовано сучасні форми краудсорсингу: краудкастинг, краудкооперація, краудфандинг та краудопитування. Проаналізовано краудсорсинг як інструмент соціальної інклюзії та економічного розвитку. З'ясовано основні канали впливу краудсорсингу на економічне зростання та його роль у розвитку інновацій. На прикладі Threadless, iStockphoto досліджено бізнес-моделі, які базуються на краудсорсингу. Конкретизовано мотиватори експонентних спільнот для участі в краудсорсингових проектах. Визначено переваги та недоліки краудсорсингу та його роль у «творчій руйнації» окремих сфер виробництва та споживання.

Ключові слова: краудсорсинг, відкрита соціальна інновація, інклюзивний економічний розвиток, краудфандинг, експонентна спільнота.

Елисеева Л.В. Краудсорсинг и его роль в обеспечении инклюзивного экономического развития. В статье освещены экономическое содержание и эволюция понятия «краудсорсинг». Конкретизированы причины возникновения такого экономического явления, направления его трансформации и связь с развитием информационных технологий. Охарактеризованы современные формы краудсорсинга: краудкастинг, краудкооперация, краудфандинг и краудопрос. Проанализирован краудсорсинг как инструмент социальной инклюзии и экономического развития. Выяснены основные каналы влияния краудсорсинга на экономический рост и его роль в развитии инноваций. На примере Threadless, iStockphoto исследованы бизнес-модели, базирующиеся на краудсорсинге. Конкретизированы мотиваторы экспоненциальных сообществ для участия в краудсорсинговых проектах. Определены преимущества и недостатки краудсорсинга и его роль в «творческом разрушении» некоторых сфер производства и потребления.

Ключевые слова: краудсорсинг, открытая социальная инновация, инклюзивное экономическое развитие, краудфандинг, экспоненциальное сообщество.

Yelisieieva L.V. Crowdsourcing and its role in inclusive economic development. In the article the change of the role of exponential communities in production and consumption with the help of crowdsourcing is analyzed. The purpose of the paper is to reveal the economic nature of crowdsourcing and its role in providing inclusive economic development. The article deals with the economic content and evolution of the term "crowdsourcing" in the information economy. The reasons of occurrence of such an economic phenomenon, directions of its transformation and connection with development of information technologies are specified. The signs and benefits of participants from participation in crowdsourcing are revealed. On the example of some of the first companies that began to use crowdsourcing (such as Threadless, iStockphoto and Amazon Mechanical Turks.), the specifics of the use of its tools were clarified. The modern forms of crowdsourcing have been characterized such as: crowdcasting, crowdcollaboration (including crowdstorming and crowdsupport), crowdcontent (including crowdproduction, crowdsearching and crowdsearching), crowdfunding and crowdopinion and crowdvoting. It is proved that each of the forms of crowdsourcing is based on the active use of Internet technologies and the culture of participation. On an example of the features of the functioning of Internet platforms, the specifics of their application in the present conditions are determined. Crowdsourcing is analyzed as a tool for social inclusion and economic development. The connection between crowdsourcing and meritocracy has been revealed, which allows better revealing the human potential of individuals and communities. The main channels of influence of crowdsourcing on economic growth and its role in the development of innovations are determined. Crowdsourcing as a mechanism for mobilizing creativity and

talents from around the world has been researched. For example, Threadless, iStockphoto explores business models based on crowdsourcing. The motivators of exponential communities for participation in crowdsourcing projects are specified. The advantages and disadvantages of crowdsourcing and its role in "creative destruction" of certain spheres of production and consumption are determined.

Key words: crowdsourcing, open social innovation, inclusive economic development, crowdfunding, exponential community.

Постановка проблеми. З 2000-х років набула поширення участь онлайн-спільнот у виконанні завдань, що раніше були сферою лише компетентних працівників. Так, розроблення операційної системи Linux довело, що спільнота колег-однодумців здатна створити не гірший продукт, аніж велика ієрархічна корпорація. Це наштовхує на думку, що мотивована праця Інтернет-спільноти може бути результативнішою за корпоративну. Такі самоорганізовані групи вже створили значну частину інфраструктури інформаційної економіки – від операційної системи Linux до веб-сервера Apache і веб-браузера Firefox. Тепер така модель розповсюджується й на інші сфери економіки. У зв'язку із цим дослідження економічного феномену краудсорсингу та його впливу на суспільний розвиток уважаємо актуальним і своєчасним.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Найбільш цінними для нашого дослідження є праці Д. Бребхема [1], Ф. Гаррігос-Сімона [2], М. Джеменеза-Креспо [3], Дж. Хау [4] та ін., більшість з яких започаткувала вивчення краудсорсингу в економічній науці. Окремі аспекти цієї проблеми розкрито також у працях українських науковців: О. Кірєєвої [5], І. Косулі [6], О. Майстренко [7] та ін. Проте краудсорсинг постійно еволюціонує, з'являються нові його форми, що потребує подальших наукових розвідок цього феномену.

Формулювання завдання дослідження. Ми ставили за мету розкрити економічну природу краудсорсингу та його роль у забезпеченні інклюзивного економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На початку XXI ст. завдяки розвитку Інтернет-технологій був закладений фундамент для створення Інтернет-спільнот та їх мережевої взаємодії. Водночас чим більшою ставала мережа, тим більші можливості, економічну свободу та ширший доступ до ресурсів отримували її учасники. Це зумовило значні зміни в суспільному виробництві, оскільки відкривало доступ до людського, соціального, інтелектуального капіталу онлайн-спільнот та, за словами Дж. Шуров`євські, «мудрості натовпу» [8]. Змінювалася й роль економічного індивіда в Інтернет-середовищі: із пасивного споживача він ставав активним учасником виробничих процесів, генератором інновацій чи їх інвестором тощо.

До основних чинників, які стимулювали виникнення краудсорсингу, належать пришвидшення розвитку інформаційних технологій, які демократизували доступ до засобів виробництва, та підвищення рівня освіти населення. Інтернет забезпечив зниження бар'єрів входу, швидкість охоплення та розширення можливостей реалізації людського та соціального капіталу індивідів і спільнот, тому у широкому трактуванні краудсорсинг передбачає формування зв'язків між людьми.

Краудсорсинг виник стихійно внаслідок некоординованих дій тисячі людей, які робили те, що їм подобається, разом з іншими [1, с. 10]. Водночас ці люди створювали інформацію, яка має значну цінність в інформаційній економіці. Першими це зрозуміли підприємці, й на початку 2000-х років у глобальній економіці відбулося збільшення організацій, що почали застосовувати колективний інтелект Інтернет-спільнот для бізнес-цілей. У вузькому трактуванні така взаємодія організацій та Інтернет-спільноти для вирішення виробничих завдань отримала назву краудсорсинг. Одними з перших компаній, які почали використовувати інструменти краудсорсингу, стали Threadless, iStockphoto та Amazon Mechanical Turks.

Компанію Threadless уважають найбільш показовим прикладом функціонування краудсорсингу. Вона виникла на початку XXI ст., у період розгортання кризових явищ у США, зумовлених економічною бульбашкою доткомів. У 2000 р. чимало дизайнерів виявилися без роботи. Засновники Threadless – дизайнери Дж. Нікелл і Дж. Дехарт, які познайомилися завдяки одному з онлайн-змагань із дизайну футболок, вирішили закласти таке рішення в бізнес-модель своєї майбутньої компанії. Вони створили сайт, на якому щотижня відбувалися змагання між учасниками онлайн-спільноти за кращий дизайн футболки. Далі відбувалося голосування, за результатами якого вибиралися футболки, що запускалися у виробництво. В основі бізнес-моделі Threadless – лояльна спільнота дизайнерів, які активно беруть участь у дизайнерських конкурсах та рекламують компанію своїм друзям, родичам і знайомим. Генеральний директор і співзасновник Threadless Дж. Нікелл стверджував, що «коли дизайнер подає дизайн футболки на конкурс, то вони підключають друзів, знайомих до голосування, тоді ці люди теж приєднуються до спільноти». Така модель виявилася достатньо вигідною для компанії, оскільки, серед іншого, дала змогу вивчити попит споживачів і визначити оптимальний обсяг виробництва. За кілька років Threadless мала річний прибуток, який перевищував 20 млн. доларів, а їхня фірма стала третьою за обсягами виробництва футболок у Сполучених Штатах притому, що в ній офіційно працювало лише 20 осіб. За даними Forbes, уже в 2007 р. кількість користувачів послугами компанії перевершила 1 млн. осіб. Станом на початок 2019 р. дизайнерська Інтернет-спільнота розширилася до 100 тис. осіб, а відвідуваність сайту становила 3–4 млн осіб щомісячно [9].

У 2000 р. також був створений сайт iStockphoto для обміну фотографіями між дизайнерами, який є однією з потужних Інтернет-платформ і на сучасному етапі. Завдяки такому інформаційному ресурсу дизайнери намагалися уникнути плати за користування послугами фотобанків та водночас підвищити свій рівень умінь та навичок. Вартість скачування одного фото на платформі iStockphoto становила лише 25 центів, проте завдяки ефекту масштабу це давало змогу отримати значний дохід від їх продажу та відкрити

доступ до зображень інших учасників для навчання та роботи. Поступово навколо сайту згуртувалася онлайн-спільнота, яка радикально змінила замкнений світ фотобізнесу. Threeadless, iStockphoto – це не унікальні явища в глобальній економіці й ознаменували першу хвилю формування Інтернет-спільнот та зростання ролі мережевої взаємодії.

Динамічний розвиток таких процесів на практиці привернув до нього увагу науковців. Уперше цей термін використали в 2006 р. американський дослідник Дж. Хау та редактор журналу Wired М. Робінсон. За їхніми словами, краудсорсинг – «ситуація, коли компанія або установа передає функції, які раніше виконували її співробітники, на аутсорсинг невизначеній (і, як правило, великій) спільноті людей у формі відкритого конкурсу. Виконання може набувати форми колективного виробництва (коли робота виконується спільно), але часто ним займаються одноосібно. Вирішальною умовою є використання формату відкритого конкурсу та великої кількості потенційних робітників» [4]. Після статті Дж. Хау термін «краудсорсинг» почав активно використовуватися іншими дослідниками, засобами масової інформації та громадськістю.

У 2012 р. у журналі Journal of Information Science Е. Естелес-Аролас і Ф. Гонзалес-Ладрон де Гуевара дослідили майже сорок різних тлумачень краудсорсингу, які часто суперечили одне одному [10]. Вони спробували уніфікувати визначення краудсорсингу як вид інтерактивної діяльності, за допомогою якої індивід, некомерційна організація, або компанія пропонує неоднорідній групі осіб добровільне виконання завдання. Дослідники також визначили вісім ознак, які дають змогу відділити краудсорсинг від інших форм колективної співпраці: 1) існування чітко поставленого завдання в організації, яке потребує вирішення; 2) наявність краудсорсера або ініціатора краудсорсингу; 3) відсутні або майже відсутні бар'єри для участі Інтернет-спільноти (т. зв. «натовпу») у вирішенні поставленого завдання; 4) спільнота добровільно бере участь у вирішенні організаційної проблеми; 5) встановлена винагорода за виконання завдання; 6) учасники ознайомлені з умовами отримання винагороди; 7) онлайн-середовище дає змогу безпосередньо взаємодіяти з учасниками або організатором; 8) наявність Інтернету є обов'язковою передумовою такої участі [10]. Проте і після цього у поняття краудсорсингу науковці вкладають різний економічний зміст. У нашому дослідженні ми розглядаємо краудсорсинг як один із видів відкритих соціальних інновацій, завдяки якому значне коло осіб (т. зв. експонентна спільнота) отримує можливість брати участь у виробництві товару чи послуги за допомогою інформаційних технологій у рамках правил, які визначені компанією. Механізм краудсорсингу базується на залученні «натовпу», який здатний виробити кінцевий продукт – ідеї, рішення, спосіб відбору кращого товару. Краудсорсинг можна представити у формі «чорного ящика», де на вході – умотивована Інтернет-спільнота, на виході – інноваційне рішення.

Виконання завдання, в якому бере участь експонентна спільнота, використовуючи власні фінансові ресурси, досвід чи знання, є взаємовигідним для обох сторін. Учасники таких спільнот отримують задоволення від економічної винагороди, соціального визнання, підвищення самооцінки, рівня практичних умінь, тоді як краудсорсер – готову виробничу модель. У Массачусетському технологічному інституті було проведено дослідження з метою з'ясувати мотиви висококваліфікованих програмістів, які витрачали свій час на проекти щодо створення модифікованих версій програмного забезпечення. Результати показали, що ця участь була зумовлена комплексом мотиваторів, включаючи бажання створити щось більше на користь ширшої спільноти та отримання задоволення від роботи [11]. Фінансові стимули також відіграють важливу роль, особливо для країн, які розвиваються.

У глобальній економіці щороку з'являються нові форми краудсорсингу. Краудкастинг (crowdcasting) є найбільш поширеною формою краудсорсингу. Він пов'язаний із проведенням конкурсів для розв'язання конкретних проблем, що має вирішити експонентна спільнота. Перший, хто знаходить рішення або зробить краще за інших, отримує винагороду. Прикладами компаній, які використовують цю бізнес-модель, є виробник футболок Threadless та наукова платформа InnoCentive.

Не менш поширеною в глобальній економіці є інша форма краудсорсингу – краудкооперація (crowdcollaboration), коли краудсорсингові ініціативи розглядаються учасниками спільноти без участі ініціатора. У рамках краудкооперації розрізняють «крауд-штурм» (crowdstorming) та «крауд-підтримку» (crowdsupport). У першому випадку мають місце масові «мозкові штурми» онлайн-спільнот, під час яких пропонують різні ідеї для вирішення поставленого завдання, а її члени за допомогою голосування та коментарів самостійно вибирають переможця. За цим принципом працює платформа IdeaJam [12]. Такий інструмент використовує чимало великих компаній. Прикладом є крауд-штурм, ініційований транснаціональною компанією з виробництва іграшок LEGO Group, яка запропонувала клієнтам подати ідеї для нових продуктів. Винагородою стала участь переможця у розподілі доходів від реалізації такого продукту. Загалом краудштурм бере свій початок від конференції, яку в 2006 р. провела компанія IBM, де взяло участь 150 тис. осіб зі 104 країн. Учасники запропонували понад 46 тис. ідей. У 2006 р. компанія оголосила, що витратить 100 млн дол. на 10 проектів. Після цього люди зрозуміли, що Інтернет робить краудсорсинг не лише можливим, а й ефективним.

У разі крауд-підтримки, як правило, учасники Інтернет-спільноти консультують інших. Прикладом є платформи Інтернет-спільнот, які є клієнтами певної компанії. За цим принципом працюють форуми користувачів Apple, Adobe, коли користувачі такого програмного забезпечення чи технічних пристроїв надають консультації іншим без звернення до служби підтримки компанії. Наприклад, однією з відомих платформ є Getsatisfaction.

Третьою формою краудсорсингу є краудконтент, коли «натовп» бере участь у створенні нового товару або послуги. На відміну від краудкастингу тут відсутня конкуренція між його учасниками. У рамках краудконтенту дослідники часто виділяють краудвиробництво, крауд-пошук та крауд-аналіз. Під час краудвиробництва поставлене завдання розбивається на мікрозавдання. До такої форми краудсорсингу належить написання статей у Вікіпедії або ж виконання мікрозавдань на платформі Amazon Mechanical Turk [13]. Крауд-пошук

пов'язаний із пошуком або перевіркою певного контенту в Інтернеті. Прикладом такого проекту є Peer to Patent Peer, ініційований Patent and Trademark Office США (USPTO), що відкрив доступ громадськості до участі в патентній експертизі. Крауд-аналіз пов'язаний із пошуком необхідної інформації не в Інтернеті, а всередині відео чи картинках. За цим принципом працюють Інтернет-платформа Stardust@home, а також американська компанія BlueServo. Остання пропонує учасникам здійснювати пошук нелегальних іммігрантів на кордоні США та Мексики за допомогою фото з камер, розміщених на кордоні.

Однією з найбільш поширених форм краудсорсингу у глобальній економіці є краудфандинг, який передбачає колективне фінансування в обмін на винагороду. Найбільш відомими Інтернет-платформами в глобальній економіці є Kickstarter, Indigogo або Gofundme. Прикладом також може бути некомерційна організація Kiva, що виконує функції посередника між краудфандерами та позичальниками мікрокредитування у країнах, що розвиваються.

Краудопитування передбачає врахування думки учасників Інтернет-спільноти. На підставі цього працюють сайти Goodreads, Yelp, Blue Board тощо. Одним із найбільш репрезентативних міжнародних проектів є TripAdvisor – дванадцятий за відвідуваністю сайт із туризму у світі, який містить понад 170 млн відгуків та відгуків мандрівників, що дають змогу іншим відвідувачам сайту планувати свої поїздки.

Як бачимо, кожна з форм краудсорсингу передбачає активне використання Інтернет-технологій та формування культури участі. Розвиток краудсорсингу має значні соціальні та економічні наслідки для глобальної економіки. По-перше, краудсорсинг має здатність формувати меритократію. Основним критерієм краудорсингу є якість, а не стать, вік чи кваліфікація. Краудсорсинг виходить із того, що кожен індивід має значно ширший спектр можливостей, аніж ті, що ми маємо в рамках існуючих економічних структур, та припущення, що всі є творцями. Цей процес дає змогу розкрити потенційні можливості індивідів. Замість песимістичного прогнозу про те, що Інтернет буде ізолювати людей один від одного, краудсорсинг використовує технологію для розвитку безпрецедентних рівнів співпраці та продуктивних обмінів між людьми різних професій. У рамках краудсорсингу люди збагачують досвід кожного критикою чи передачею знань менш обізнаним учасникам. Краудсорсинг породжує й іншу форму співпраці – між компаніями та клієнтами. Він є одним із проявів загальної тенденції до демократизації торгівлі.

По-друге, краудсорсинг – механізм мобілізації креативності та талантів зі всього світу. Менше 40% фотографів iStock проживає в Північній Америці [14]. Учені на InnoCentive – багатонаціональний склад, менше третини з них – зі США [15]. Проте краудсорсинг не лише знаходить таланти, а й вирощує їх, примножуючи інтелектуальний капітал країни.

Найважливіший канал впливу краудсорсингу на економічні процеси – через інновації. У 2005 р. Е. фон Хіппель, фахівець у сфері підприємництва та інновацій, професор Школи управління Слоуна Массачусетського технологічного інституту, зазначив, що «користувачі, які здатні до інновацій, можуть розробити саме те, що їм потрібно, і не потрібно покладатися на виробників, очікуючи, що ті виступлять як їх довірені особи» [11]. Він довів, що виробники часто перекладали інноваційні завдання на користувачів у таких сферах, як виробництво приборів для наукових досліджень, гірських велосипедів, комп'ютерних деталей тощо. Фон Хіппель відзначив ще одну важливу особливість – споживачі не винаходять «у порожнечі». Окремим користувачам не потрібно самостійно винаходити все, що їм необхідно: вони можуть отримати вигоду з інновацій, розроблених і переданих у вільний доступ іншими користувачами. Вони створюють, виражаючись термінологією Е. фон Хіппеля, «спільноти користувачів інновацій». Спільноти користувачів дуже нагадують товариства взаємодопомоги чи кооперативи. Для того щоб такі спільноти могли ефективно працювати, кожен із членів, як правило, погоджується дотримуватися спільних норм: вони «вільно розкривають» розробки, тобто відмовляються від прав власності на власні інновації. Спільноти існують, щоб удосконалити винаходи своїх членів. У такому разі компанії не треба платити за інновації, всі операційні витрати, пов'язані з їх винаходом, зводяться до мінімуму.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, краудсорсинг є відносно молодим економічним явищем у сучасній економіці. Завдяки краудсорсингу ми спостерігаємо феномен творчої руйнації, що відбувається в сучасних умовах, та поступовий перехід до інклюзивного економічного розвитку. Постійно з'являються нові форми залучення експонентних спільнот до виробничого процесу. Проте, на нашу думку, краудсорсинг – проміжний етап до більш глибоких перетворень. Сучасна молодь, яка безперервно перебуває в Інтернеті, активно використовує смарт-телефони, відносно легко співпрацює з незнайомими людьми та з ентузіазмом створює контент, є поколінням краудсорсингу, демографічною групою, яка пристосована до того, що онлайнові спільноти здатні потіснити звичайні корпорації.

Список використаних джерел:

1. Brabham D. Crowdsourcing. Cambridge, Massachusetts. London : The MIT Press, 2013. 138 p.
2. Garrigos-Simon F., Gil-Pechuan I., Estelles-Miguel S. Advanced in Crowdsoursing. London : Springer, 2015. 183 p.
3. Jimenez-Crespo M. Crowdsoursing and Online Collaborative Translation. Amsterdam, Philadelphia : John Benjamins Publishing Company, 2017. 304 p.
4. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
5. Кірєєва О. Краудсорсинг як інноваційний інструмент участі громадськості в публічному управлінні. *Державне управління та місцеве самоврядування.* 2016. Вип. 3 (30). С. 72–78.
6. Косуля І.Ю. Краудсорсинг та краудфандинг: нові поняття чи нові феномени? *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства.* 2014. Вип. 20. С. 267–271.
7. Майстренко О.В. Краудсорсинг: сутність, види принципи та інструменти застосування. *Економіка і суспільство.* 2017. Вип. 9. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/87.pdf (дата звернення: 18.02.2019).

8. Шуровьевски Дж. Мудрость толпы. Москва : Вильямс, 2007. 304 с.
9. Threadless. URL : https://www.threadless.com (дата звернення: 18.02.2019).
10. Estellés-Arolas E., González-Ladrón de Guevara F. Towards an Integrated Crowdsourcing Definition. *Journal of Information Science.* 2012. № 38 (2). P. 1–14.
11. Hippel E. Free innovation. Cambridge : The MIT Press, 2017. 228 p.
12. IdeaJam. URL : http://ideajam.net (дата звернення: 18.02.2019).
13. Amazon Mechanical Turk. URL : https://www.mturk.com (дата звернення: 18.02.2019).
14. iStock. URL : https://www.istockphoto.com (дата звернення: 18.02.2019).
15. InnoCentive. URL : https://www.innocentive.com (дата звернення: 18.02.2019).

УДК 304.4+316.42

Шедяков В.Е.,
кандидат экономических наук,
доктор социологических наук,
независимый исследователь (г. Киев)

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ ПОЛНОКАЧЕСТВЕННОСТИ ДЕЙСТВИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Шедяков В.Е. Реализация социокультурного капитала как условие полнокачественного действия человеческого фактора общественного воспроизводства. В контексте рассмотрения гармоничного состояния активов как условия максимизации их продуктивности выделена роль социокультурного капитала. Внимание сосредоточено на месте социокультурного капитала для наиболее полной реализации человеческого (субъективного) фактора общественного производства. Подчеркнуто значение исторического наследия и базовых ценностно-смысловых комплексов для приведения общественного потенциала в формы капитала. Выявлены черты приходящей эпохи, связанные с дальнейшим нарастанием духовного производства и интеллектоемкого творчества. Продемонстрирована приоритетность общественно необходимого развития самого человеческого фактора и средств его трудовой и управленческой активизации. Специальное внимание обращено на особенности социокультурного капитала во время форсированных трансформаций.

Ключевые слова: потенциал, человеческий фактор, социокультурный капитал, творчество, активы, трансформация, развитие.

Шедяков В.Є. Реалізація соціокультурного капіталу як умова повноякісної дії людського чинника суспільного виробництва. У контексті розгляду гармонійного стану активів як умови максимізації їх продуктивності виділена роль соціокультурного капіталу. Увага зосереджена на місці соціокультурного капіталу для найбільш повної реалізації людського (суб'єктивного) чинника суспільного виробництва. Підкреслено значення історичної спадщини та базових ціннісно-смислових комплексів для приведення громадського потенціалу у форми капіталу. Виявлено риси епохи, що приходить. пов'язані з подальшим наростанням духовного виробництва і інтеллектоємної творчості. Продемонстровано пріоритетність суспільно необхідного розвитку самого людського чинника і засобів його трудової та управлінської активізації. Спеціальну увагу звернено на функціонування соціокультурного капіталу під час форсованих трансформацій.

Ключові слова: потенціал, людський чинник, соціокультурний капітал, творчість, активи, трансформація, розвиток.

Shedyakov V.E. Realization of socio-cultural capital as a condition for the full-quality action of the human factor of social reproduction. In the context of considering of the harmonious state of assets as a condition for maximizing their productivity, the role of socio-cultural capital was highlighted. The necessity of mechanisms for the development and realization of socio-cultural capital, spiritual production and business environment for the efficiency of reproduction of the human factor was demonstrated. Attention was focused on the place of sociocultural capital for the most complete realization of the human (subjective) factor of social production. The ways of transformations of the structure of the human factor were analysed. The significance of the historical heritage and basic value-sense complexes for bringing the social potential into the form of capital was emphasized. The features of the coming epoch, associated with the further growth of spiritual production and intellectual creativity, were revealed. The priority of the socially necessary development of the human factor itself and the means of its labour

and managerial activation had been demonstrated. Special attention was paid to the features of the functioning of socio-cultural capital during the realization of forced transformations. Thanks to it the article discusses the potential of a multi-level (first of all, of a region, a country, and a cultural and civilizational world) social and cultural capital nowadays. The tendencies in the subjectivity's changes were characterized. The trends of changes in fruitful organizational and managerial influences on production and business processes were highlighted. And the possibilities for further improvement of the organizational and managerial climate were being clarified.

Key words: potential, human factor, socio-cultural capital, creativity, assets, transformation, development.

«Есть лишь одна проблема –
одна-единственная в мире – вернуть людям
духовное содержание, духовные заботы»
А. де Сент-Экзюпери

Постановка проблемы. Успех (в частности, хозяйственный) – следствие не столько наличия потенциала, сколько характеристик его развития и применения. В частности, функциональность и продуктивность совокупного капитала – характеристика гармоничности его частей, в частности не только его технического, органического и т. п. строения, но и соответствия его состояния понятиям «терпимость», «дружелюбность» общественных атмосферы и среды, позволяющим ассоциировать гетерогенность знаний, опыта, умений, подходов, а, значит, повысить шансы на успех [1–4].

Обзор (анализ) последних исследований и публикаций. С усилением тенденций формирования т. н. «общества (по)знания», разумеется, актуализированы исследования нематериальной составляющей богатства (в том числе в его капитализированной форме), что нашло отражение в концепциях человеческого, социального/социокультурного, интеллектуального/научно-интеллектуального потенциала и капитала. Роль нематериальных активов в общественном воспроизводственном цикле, прежде всего социального/социокультурного капитала, изучали П. Бурдье, Ф. Германн, Дж. Коулман, Ф. Лист, Ф. Моне, Р. Патнем, Дж. Ролз, Ф. Фукуяма, Л. Ханифан, а также А. Алоян, О. Андреева, С. Архиереев, А. Багнюк, О. Базалеев, Е. Батаева, С. Богдан, Л. Беляева, В. Геец, М. Горожанкина, В. Грязева-Добшинская, А. Зуев, В. Елагин, Л. Елисеева, Н. Иванов, О. Лушникова, Л. Мясникова, Е. Ноздренко, Э. Паин, И. Пантелеева, П. Романов, В. Степаненко, Н. Федотова и др. Сравнительные особенности совокупного человеческого фактора общественного воспроизводства анализировали, в частности, В. Автономов, Л. Алимова, И. Андреева, В. Антонюк, Г. Арсеньев, А. Артемьев, Л. Балабанова, Ю. Балашов, Г. Батищев, А. Бебело, В. Близнюк, И. Бобух, Л. Буева, А. Бузгалин, К. Вальтух, К. Варзарь, А. Вереникин, Н. Верхоглядова, И. Витаньи, С. Волошина, О. Вюст, Н. Гвоздева, В. Геец, В. Гойло, Н. Горлач, Е. Гришнова, В. Давыденко, Л. Дегтярь, О. Дигилина, А. Добрынин, Р. Доров, В. Дружинин, С. и В. Егоровы, А. Ермоленко, В. Ешина, Т. Заславская, Р. Захарова, Н. Злобин, В. Иноземцев, М. Казарян, Р. Капелюшников, А. Китов, Л. Козарезенко, Н. Колесов, А. Котляр, Е. Крыхтин, В. Кузнецов, И. Кузьминов, Е. Кульбарисова, Ю. Курочкин, Л. Лагута, И. Левина, Э. Либанова, Б. Лисовик, В. Логвиненко, Е. Лукьянчук, К. Маркарян, В. Марцинкевич, Е. Маслов, Л. Мельник, Д. Мещеряков, А. Морова, О. Морозова, Л. Нагорная, А. Никифорова, В. Никифоренко, Е. Ноздренко, К. Носкова, Р. Нугаев, Р. Нуреев, Т. Панасенкова, В. Панишев, З. Пересада, В. Пивнев, В. Подмарков, А. Покрытан, В. Пуляев, В. Радаев, Е. Режабек, Н. Ротань, Е. Рузавина, Л. Рязанова, Е. Святодух, В. Семененко, И. Соболева, Н. Ушенко, Л. Федулова, Ю. Федоров, В. Шалаев, И. Шаршов, И. Щербина, И. Ягодкина, В. Якимов, П. Янкевич, а также А. Агг, А. Аткинсон, М. Армстронг, Г. Беккер, П. Вейл, Х. Верхана, Т. Винштейн, Ф. Воул, В. Грэйдер, Дж. Гэлбрейт, Э. Дэнисон, Ч. Кули, Ф. Лист, К. Макконелл, К. Маркс, Ф. Мачлуп, И. Месзарос, Дж. Минсер, В. Ойкен, Б. Оллман, Р. Оуэн, М. Паренти, А. Пигу, Дж. Рифкин, Дж. Ролз, Дж. Симмонс, А. Смит, Д. Стиглиц, А. Томпсон, Л. Туроу, Й. Тюнен, У. Фарр, В. Хадсон, Ф. Хайек, Дж. Харрингтон, Т. Шульц, Т. Ярошевский и др. В частности, исследовательская традиция рассмотрения процессов управления и смежных вопросов сформирована Н. Балтачеевой, Е. Беловой, А. Богдановым, А. Бутенко, С. Вакуленко, А. Венделиным, Г. Ганттом, А. Гастевым, Д. Гвишиани, В. Глушковым, В. Голиковым, Ю. Гусаровым, В. Дорошенко, П. Друкером, Т. Карадже, П. Керженцевым, А. Кредисовым, П. Лебедевым, В. Ледяевым, Р. Лепой, Д. Макгрегором, Ю. Осиповым, И. Поповой, А. Пригожиным, С. Радзиевской, А. Расселом, Э. Саруханова, Л. Сергеевой, Г. Слезингером, Е. Старосьцяком, Ф. Тейлором, Ю. Тихомировым, Н. Тихоновым, В. Томашкевичем, Е. Торкановским, Ж. Тощенко, А. Тюрго, А. и М. Уилсонами, Б. Украинцевым, А. Уледовым, А. Файолем, Г. Фордом, Ф. Хайеком, Г. Хакеном, Ф. Херцбергом и проч.

Формулирование задания исследования. Цель статьи – характеристика влияния форсированных изменений социокультурного капитала на успех реализации человеческого фактора.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Гармонизация форм и состояний совокупного капитала – необходимое условие его органичного, устойчивого и продуктивного развития. Между тем значение различных форм капитала при разных условиях социально-экономического воспроизводства подвижно. Так, в мире не только сосуществуют мириады социокультурных стилистик, в большей или меньшей степени комплиментарных либо враждебных друг другу, готовых к конкуренции и/или партнерству, находящиеся на разных фазах своего развития и различающиеся по балансу своих преимуществ/недостатков, возможностей и потенциалов. Священные идеи человечества получают исторически разные формы воплощения в структуре социокультурного капитала. Отечественные традиции связаны с длительным акцентированием социокультурных аспектов хозяйствования. Вместе с тем они не знали религиозно-мировоззренческого давления в направлении господства прибыли и узкого прикладного прагматизма [5–8].

Как известно, у эпох также разные камертоны. К парадигмальности масштаба и качества начавшихся

подвижек надо привыкать и использовать эти процессы. С изменением условий выживает тот, кто готов и сможет использовать новые тенденции в свою пользу. Так, ныне в глобальном масштабе трансформируются требования к структуре и содержимому совокупного капитала, трансформируются возможности регионов, стран и культурно-цивилизационных миров по их предоставлению. Одновременно в этом процессе при превращении механических и энергетических производственных функций в удел сначала машин, затем автоматов, а потом и систем (био)роботов кардинально возрастает значение развития и использования человеческого (субъективного) потенциала. Кардинальные изменения в структуре совокупного человеческого фактора процесса воспроизводства как целого и, в частности, социокультурной сферы его существования предопределены как необходимостью максимального развития и реализации одаренности каждого (прежде всего, в труде и управлении), так и увеличением удельного веса духовного производства. Вообще экономический рост на основе гонки стяжания и потребительства подвел человека к гибельной (и для него самого, и для обитаемой ойкумены) черте, без радикальных трансформаций жизненного уклада на микро- и макроуровнях уже не обойтись. (Пост)глобальное втягивание в познающее общество имеет характер всеобщей закономерности и подчиняет себе вне зависимости от осознания и желаний. Меняется основной вектор направленности и региональные отличия движения между материальным и нематериальным, реальным и виртуальным, телесным и духовным. Трансформируются требования к человеку и обществу, условиям их жизнедеятельности. На пересечении новых комбинаций «спроса и предложения» возникает новая экономическая реальность, в т. ч. в разрезе идентичности региональной, стран и культурно-цивилизационных миров. Внешне возрождаются контуры империй и геостратегических альянсов прежних веков домодерного периода, усиливается притяжение традиционных центров влияния, но эти формы характеризуют новые процессы. Многополюсный и разноскоростной мир, самоценность совершенно отличных друг от друга культурно-цивилизационных миров, нетерпимость к попыткам внешнего диктата и отторжение империалистического культуртрегерства – все это (и многое другое) приметы кардинальных трансформаций, связанных с усилением постглобального устройства мира, умение жить и развиваться в котором становится приоритетным фактором стратегической конкуренции между культурно-цивилизационными мирами. Формирование и укрепление экономики познания сегодня – это и необходимость сохранения и культивирования своей социокультурной идентичности, независимости своего культурно-цивилизационного мира (при всеобщности доминирования отношений капитала приобретающей форму социокультурного капитала). В свою очередь, экономика познания базируется на культуре создания и распространения общественно значимых инноваций. Таким образом, главным фактором и хозяйственного успеха становятся инновационная направленность экономической культуры, а значит – восприимчивость к нововведениям, гибкость, готовность быстро адаптироваться в переменчивых условиях без утраты стабилизирующей роли базовых ценностно-смысловых комплексов.

Среди разнообразия характеристик приходящей эпохи выделяются связанные с нарастанием духовного производства и интеллектоемкого творчества: они формируют не просто оси дальнейших трансформаций, но и в существенной мере задают саму их среду. Между тем для ризомического развития (где заведомо не предопределяем потенциал каждой «почки» социально-экономических трансформаций) именно это обстоятельство способно стать решающим. Осуществленный с переходом от Традиции к Модерну сдвиг общественно-необходимой концентрации рабочей силы из сферы сельского хозяйства в промышленность ныне сменяется запросом на творчество (прежде всего интеллектуальное). Сами комбинации творческих задатков, сугубо личностные по своей сути, оказываются наиболее ценной (и потому массовидной) частью трудовой активности; индивидуальное становится социально востребованным. Между тем участники духовного производства (где ядро имманентно духовному творчеству, которое по своей природе – «не-труд») отличаются и структурой сущностных сил как единого целого, и приоритетами потребностей, интересов, ценностно-смысловых комплексов, жизненных целей и стимулов.

Постмодернизация общественной культуры смешивает формы и подходы. Она тяготеет к заведомому разнообразию подходов, гетерогенности команд. Отныне именно умение культивировать и использовать свою «особость» (а вовсе не готовность склониться перед навязываемыми извне штампами) становится важнейшей составляющей конкурентоспособности культурно-цивилизационного мира. Теперь вообще бесплодно пытаться в точности воспроизвести исторически ушедшие условия совершенной конкуренции, чистой частной собственности, свободного рынка. Собственно, рынок как место, где в сопоставлении спроса и предложения только и формируется из совокупности индивидуальных стоимостей общественная цена, активно видоизменяется со стороны и арсенала маркетологии, и «опускающегося в основание» из классического «надстроечного» положения государства. Вместе с тем есть и сочетания, ведущие к разъеданию общественного полотна. Так, например, внедрение рыночных начал в государственном секторе – один из источников коррупции. Направленный же против морали разум рождает отрицательную нравственную силу, формируя и усугубляя дополнительные линии раскола, идеологическую ситуацию «гибели богов», положение «людей-кентавров» и закономерно ведет к неукорененности изменений. С одной стороны, новая эпоха создает условия для развертывания свободы, разнообразия, полилога. С другой стороны, если отпущенные временем возможности будут упущены, тем самым будут необратимо лимитированы возможности последующего исторического развития. Выход за границы прежнего «коридора свободы» может обернуться вовсе не прорывом к сияющим постиндустриальным перспективам, но и возвращением к социальному каннибализму и варварству. Разумеется, объективные и субъективные основания постглобализма формировались и накапливались давно. Однако его системное всепроникающее качество и ведущее для ойкумены значение – явление новое.

Переходный к новой парадигме период требует поддержания гармонии не только между экономическим ростом и социальными стандартами жизнедеятельности, но и задачами как укрепления фундамента (в частности,

ценностно-смыслового) для будущего, так и сохранения настоящего, что, в частности, выражается в балансе стратегии и тактики, Сверхпроекта и многочисленных малых проектов. Ядром (пере)формирования социокультурного пространства становятся ценностно-смысловые комплексы – духовно-нравственные и мировоззренческие структуры, включающие в себя социальные элементы, как кросс-культурные, так и специфические для каждого конкретного культурно-цивилизационного мира, содержание которых тесно связано с особенностями ценностных иерархий при реализации ценностных коррелятов в системе оценки. Одним из ведущих факторов становления социокультурного простора является Сверхпроект развития, рождающий чувство сопричастности и гордости за совместные общественные свершения, а также позволяющий как найти свое место в нем, так и осуществлять развитие своих сущностных сил. При этом общественный Сверхпроект консолидирует «дух эпохи» и определяет субъектность изменений, а социокультурная общность как целое становится субъектом рефлексивных отбора вариантов и оценки социального поведения. Внутренняя структура культурно-цивилизационных миров определяется исторической чередой Сверхпроектов, сосредотачивающих в себе сущность их порывов исторического творчества. Вместе с тем время межпарадигмального перехода радикально увеличивает окно возможностей и значение выбора (в т. ч. имеющего форму повседневного, рутинного). В свою очередь, активная взаимодиффузия культуры из пласта экономической жизнедеятельности в прочие измерения (например, политическое) связана и с резким усилением роли демократических процедур в обществе. Соответственно, приобретение политико-экономического веса социокультурным уровнем и внутреннего, и внешнего контуров управления, перерастание микроэкономического в макрополитическое освоение социума ведет к повышению значения общесоциального воздействия на экономические процессы, причем с инициированием как позитивных, так и негативных мутаций. Мера реализации социокультурного капитала складывается вокруг базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира, прежде всего – понимания справедливости.

При этом серьезным фактором дальнейшего развития становятся организационно-управленческие решения и их реализация, стало быть – общее совершенствование организационно-управленческого климата. Между тем многие из приоритетов и характеристик управленческого процесса формируются в наложении объективных особенностей (эпох и переходного периода) с субъектностью перемен (в частности, определением того, кто и в чьих интересах их осуществляет). Однако та или иная субъектность позволяет сознательное использование вектора формирующихся характеристик. Формально-демократический фасад и привлекательная витрина государства скрывают возможности и поддерживать социальный мир, и карать бросающих действительно серьезный вызов. Увеличивается и мощность потоков перелива средств общества в частные карманы, воспроизводя механизмы и формы т. н. «всеобщей частной собственности». Но возможности государства не должны превращаться в достояние его фаворитов, в частности в собственность топ-менеджеров. Соответственно, возрастает роль в предотвращении негативных сценариев не только трудовой, но и контрольно-управленческой активности народных масс, к чему население необходимо готовить и учить. Разумеется, богатство страны – функция не столько ресурсных возможностей, сколько качества их использования. Соответственно кардинально меняются оптимальные схемы организации трудовых отношений, оттесняются подходы, базирующиеся на фордистской концепции восприятия деятельности и соответствующей культуре управления. А ставка на высокотехнологичные отрасли и высококвалифицированных специалистов в области бывших устройств ведет, с одной стороны, к повышению роли когнитариата (рабочих, работающих с помощью знаний) с присущей ему шкалой ценностей и требований, с другой – к необходимости регулярного обновления как знаний, умений и навыков персонала, так и изменению самого производства, сдвигая ресурсно-методологические конкретики, обеспечивающие близкое к оптимальному поведение. Причем собственные варианты ответов на исторические вопросы ищут основные комплексные мировоззренческие направления, прежде всего такие, как консервативное, либеральное и социал-демократическое, которые создали свои сквозные (в частности, относительно национального-глобального, государственного-корпоративного, протекционизма-фритредерства и т. д.) представления о формах и путях транзита к познающей экономике и преодолению при этом разбалансированности порядка и хаоса. Но ведь для творчества (в частности, интеллектуального) производственная демократия – средство органичного воспроизводства естественной и необходимой для него среды и адекватных ему организационно-управленческих условий. При этом необходимость постановки в центр производственного цикла творчески настроенных специалистов и повышения уровня самостоятельности и ответственности работника требует соответствующей трансформации модели как производственной демократии, так и социального партнерства [9–12].

Способность к устойчивости и изменению культурно-цивилизационных миров при этом во многом определяется сплетенностью (в частности, под влиянием исторического опыта, социокультурного наследия и ментальных матриц народа) объективных и субъективных факторов структурирования, формирующих разнокачественные обратные связи и отношение к творчеству (индивидуальному и массовому, в труде и управлении). Без восстановления комплексности во включении научных исследований в циклы промышленного воспроизводства нельзя рассчитывать на устойчивый подъем удельного веса научных разработок в конечных продукции и услугах. Состояние производственной и хозяйственной среды фиксируется производственным и организационно-управленческим климатом, который может отличаться в разрезе отраслей, на уровнях коллектива, региона, страны и культурно-цивилизационного мира как целостностей. Во времена межпарадигмальной неопределенности большое значение приобретает влияние культурной среды на нововведения техники и экономики [13–18]. Гуманизированные технологии постсовременности заведомо не является социально нейтральными, уже на стадии проектирования в них закладывается сознательная ориентация на развитие и обогащение культуры.

Для социоантропогенеза Красота, Добро, Истина во имя подлинной человечности – дороже времени, ибо связаны с уникальностью творчества, а не просто ремесленной сложностью труда. Это, собственно, и есть историческая справедливость.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Таким образом, жизнеспособность политико-экономической структуры выражается как в гармоничности и соразмерности разных форм общественного потенциала, так и в активизации (в частности – капитализации) каждой из них. Между тем требования к структуре и содержимому совокупного капитала меняются, трансформируются возможности регионов по их предоставлению. На пересечении новых «спроса и предложения» возникает новая экономическая реальность, в т. ч. под воздействием меняющегося социокультурного капитала на степень развития и реализации человеческого (субъективного) фактора воспроизводственного процесса. Ныне диапазон исторического Выбора чрезвычайно широк, например от нового модерна (уже на основе знания) вплоть до срыва в контрмодерн. Поиск желательных для них системных моделей поддержания социального равновесия при движении к познающей экономике осуществляется сегодня, в первую очередь, с позиций национального эгоизма, интернационального корпоративизма и социально-демократического движения. Основная проблема: отделение незаменимого и повторяемо-волнообразного, уникального и стандартного – в стратегии, тактике и оперативке преобразований. Вместе с тем очевидно, что нарастание суммарной мощи человечества, прежде всего в процессе добывания и обработки знаний, само по себе создает основания для выдвижения совершенно новых требований к мировоззрению, мотивации, целям и управлению, осознание и освоение которых становится первоочередной задачей практики и теории.

С одной стороны, повышение емкости внутреннего рынка, подъем экономики спроса, связанный с ними рост благосостояния населения и улучшение демографической ситуации – необходимость устойчивого развития культурно-цивилизационного мира. С другой стороны, укрепление социокультурного основания экономического прогресса, базирующееся на особенностях коллективного бессознательного и воплощенное в ценностно-смысловых комплексах, социальном наследии, народном опыте, обеспечивает долговременные позитивные тренды в развитии.

По нашему мнению, ускорение конвертирования теоретических знаний в совершенствование хозяйственного механизма предполагает приоритет исследования организационно-управленческого аспекта воплощения отношений состязательности/конкуренции и партнерства/кооперации.

Список использованных источников:

1. Bourdieu P. The Forms of Capital URL : https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm#11
2. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Экономическая социология.* 2002. № 4. С. 20–32.
3. Шедяков В.Є. Взаєморезонування людського та соціального капіталу в структурі соціокультурного антропогенезу. *Гілея.* 2013. № 71 (4). С. 565–571.
4. Шедяков В.Є. Соціокультурний капітал як елемент сталого економічного зростання. *Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України.* 2016. № 2 (2). С. 25–34.
5. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce : Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164–190.
6. Андреева О.А. Стабильность и нестабильность в контексте социокультурного развития. Таганрог : Таганрогский ин-т управления и экономики, 2000. 232 с.
7. Шедяков В.Е. Социокультурный капитал как условие активизации производительных сил общества. *Актуальні проблеми філософії та соціології.* 2015. № 5. С. 212–215.
8. Федотова Н. Теоретико-методологические векторы концепции социокультурного капитала. *Вестник Новгородского государственного университета.* 2015. № 87. Ч. I. С. 127–130.
9. Шедяков В.Е. Значение социального капитала для формирования экономики (пост)современного типа. *Крымский экономический вестник.* 2015. № 1 (14). С. 114–121.
10. Шедяков В. «Общество знаний»: социальные роли, организационно-управленческие инновации. *Нова парадигма.* 2018. Вип. 133. С. 42–55.
11. Горожанкина М.Е. Социальный капитал общества в контексте глобализации. *Социальная экономика.* 2003. № 1. С. 58–68.
12. Лушникова О.Л. Роль социокультурного капитала в условиях глобализации. *Известия Уральского федерального университета. Серия «Общественные науки».* 2016. Т. 11. № 4. С. 76–81.
13. Мясникова Л.А. Деловые сети социального капитала. *Мировая экономика и международные отношения.* 2007. С. 49–55.
14. Шедяков В.Е. Системное соответствие социальных институтов как фактор использования условий межпарадигмальной переходности. *Регіональні студії.* 2018. № 14. С. 70–75.
15. Шедяков В.Е. Между умным обществом и диктатурой крупного капитала. *Суспільні науки: напрямки та тенденції розвитку в Україні та світі* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2016. С. 71–75.
16. Шедяков В.Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози. *Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів* / за ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко. Дніпро : НГУ, 2015. С. 30–41.
17. 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* / Maria Curie-Sklodowska University. Lublin : Baltija Publishing, 2017. P. 282–307.
18. Шедяков В.Е. Возможности и риски эпохи: научно-исследовательская рефлексия – рефлексивное управление – рефлексивная модернизация. *Management of modern socio-economic systems* / ed. by J. Žukovskis, K. Shaposhnykov ; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas : Baltija Publishing, 2017. Vol. 1. P. 201–218.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.58:65.014

Ballack E.,
Postgraduate Student at Department of International Business
of the Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE CONCEPT OF ARAB-MUSLIM FINANCE AS A COMPONENT OF ISLAMIC ECONOMIC MODEL

Баллак Е. Концепція арабо-мусульманських фінансів як складова ісламської економічної моделі. У статті розглянуті концептуальні основи розвитку сучасних фінансових структур арабського регіону у контексті ісламської економічної моделі. Проаналізовані особливості становлення сучасної мережі фінансових інститутів арабських країн у контексті специфічного об'єднання мусульманських релігійних канонів та потреб сучасного постіндустріального суспільства. На основі новітніх викликів процесу глобалізації досліджені форми імплементації арабо-мусульманських фінансів у світову фінансову архітектуру. При цьому дослідження генези останніх, пов'язаної із різноманіттям моделей взаємодії у міжнародних економічних угрупованнях, диференціацією покраїнних, регіональних і субрегіональних економічних систем здійснено із урахуванням використання ними «західних» принципів організованості, координованості і узгодженості. Показано, що позитивна динаміка фінансових показників країн арабського регіону багато у чому пов'язана не лише з цінами на вуглеводну сировину на світовому ринку, але й з рівнем диверсифікованості національної економіки, її модернізації, створенням вільних економічних зон, розширенням географії і номенклатури зовнішньої торгівлі. У статті дається характеристика динаміці розвитку сучасної ісламської банківської системи, визначаються основні причини недостатньої ефективності розвитку банківських інститутів арабських країн, що базуються сьогодні на існуючій різниці у обраних фінансових стратегіях, інституційних устроях, сферах і масштабах кооперативної діяльності. Обгрунтовується, що оскільки ісламська банківська діяльність визначається шаріатом, особливостями політичного і макроекономічного розвитку арабських країн, рівнем участі останніх у інтеграційних угрупованнях арабського регіону, «баланс уваги» наразі приділяється реалізації ісламської економічної моделі на основі «різношвидкісної» інтеграції.

Ключові слова: ісламська економіка, ісламська економічна модель, арабо-мусульманські фінансові інститути, ісламська фінансова система, ісламські банки, арабські інтеграційні угоди.

Баллак Э. Концепция арабо-мусульманских финансов как составная часть исламской экономической модели. В статье рассмотрены особенности развития современных финансовых структур арабского региона в контексте исламской экономической модели, дифференциации страновых, региональных и субрегиональных экономических систем, использования ими «западных» принципов организации, координации и согласования. Доказано, что позитивная динамика финансовых показателей стран арабского региона в значительной степени связана с уровнем диверсификации национальной экономики, ее модернизацией, созданием свободных экономических зон, расширением географии и номенклатуры внешней торговли. Определено, что основной причиной недостаточной эффективности развития банковских институтов арабских стран является в настоящее время существующая разница в используемых финансовых стратегиях, институционных устройствах, сферах и масштабах кооперационной деятельности, в уровнях их участия в интеграционных группировках арабского региона.

Ключевые слова: исламская экономика, исламская экономическая модель, арабо-мусульманские финансовые институты, исламская финансовая система, исламские банки, арабские интеграционные договора.

Ballack E. The Concept of Arab-Muslim Finance as a Component of Islamic Economic Model. The article deals with the special feature of the development of modern financial structures of the Arab region in the context of the Islamic economic model, differentiation by country, region, and subregion economic systems, of their usage of 'Western' principles of organization, coordination, and coherence. The article shows that the positive dynamics of financial indicators of the Arab region is largely connected with the level of diversification of the national economies, their modernization, creation of free economic zones, expansion of geography and nomenclature of foreign trade. It is determined that the main reason for ineffective development of Arab banking institutions is the current

difference in selected financial strategies, institutional arrangements, spheres and scale of cooperative activity, level of their participation in integrational groups of the Arab region.

Key words: Islamic economy, Islamic economic model, Arab-Muslim financial institutions, Islamic financial system, Islamic banks, Arabian integration agreements.

Formulation of the problem. Today's Islamic financial and economic model is actively developing in the countries of the Arab region with a predominantly Muslim population as a form of cultural identity preservation. It not only satisfies the religious postulates of the majority but is also an attractive business model that ensures the development of a market economy and stimulates free competition and entrepreneurship, on the one hand. On the other hand, it limits the risks and uncertainty; motivates the principles of a more equitable distribution of profits and social responsibility of businesses, ensures the development of relevant industries according to (allowed by) the canons of Islam. As the development of the financial sector and growth of the economy are closely correlated, modern banking and insurance services are growing faster than the 'traditional' Islamic ones, which are based on savings, and the activities of microcredit organizations based the principles of Muslim banking operations and efficient allocation of resources. If at the beginning of its development, Islamic banking demanded significant interpretation of the Sharia law by Islamic theologians, under present conditions, financial innovations have become the most important elements of the spread of Islamic banking operations. They are based on the improvement of liquidity management (financial engineering) regulation models.

Analysis of recent research and publications. The increased research interest is focused on the Islamic economy and its finance as the most important parts of the Islamic economic model. Works devoted to this problem can be divided into three groups:

a) those which study theoretical aspects of the Islamic economy [1; 2];

b) those that analyse the implementation of certain financial institutions and instruments from a legal point of view [3; 4];

c) those which study the experience of using the Islamic economic model in some countries. The comparative analysis of the economic and legal foundations of Arab-Muslim financial institutions allows us to understand the prospects for the development of the Islamic economic model within the global economy [5; 6]. However, so far, there are different approaches to the implementation of Arab-Muslim financial structures, which are based on Islamic principles, in the modern world financial architecture under conditions in which non-Muslim countries do not have specific legislation that would regulate their functioning.

The purpose of the article is to analyse the current trends in the development of Arab-Muslim finance from the perspective of deepening the integration initiatives of the Arab region in order to realize the Islamic economic model.

Presentation of the main research material. The modern history of the development of Islamic financial institutions began in the 1960s and 70s. The first Islamic bank, Mit-Gamr, was founded in Egypt in 1963. The first insurance Takaful-company (takaful is translated from Arabic as providing mutual guarantees) appeared in Sudan in 1975. The first Islamic investment company in Europe appeared in Luxemburg in 1978. In 1973, the Organization of the Islamic Conference (OIC) decided to found the first Islamic international financial organization in the form of 'Islamic Bank of Development', which was accomplished in the Kingdom of Saudi Arabia (KSA) in 1975. In 1977, the first private Islamic bank – the Dubai Islamic Bank – was founded in the UAE, and the first Islamic financial institution with Kuwait's public finances – the Kuwaiti Finance House was founded in Kuwait. At the initial stage, the Islamic banks attracted funds from Muslims wishing to carry out the Hajj and invested them in Shari'a-enabled instruments, and the proceeds were distributed among private investors, thus accumulating the necessary travel expenses.

The Shariah system of Islamic finance, which can be represented geometrically in the form of a triangle whose sides are political, economic, and moral-ethical aspects, is a part of the concept of the Islamic worldview. Sharia standards on major Islamic financial instruments, which are constantly revised and supplemented, were first created by the influential international AAOIFI (Audit and Accounting Organization for Islamic Financial Institutions). It is one of three that define the rules of the game in the Islamic financial sector today.

First of all, it should be noted that there is no single Islamic economy that is universal for any Muslim community. As the economic history of the Arab region shows, application of the Islamic principles in an economy can be determined in various forms, which depend on a number of factors, namely a legal system, political regime, etc.

Considering the experience of applying the principles of Islamic financing in practice, the question arises: why have they not been fully implemented in any state? In the late 1970s and early 1980s, only three Arab countries – Pakistan, Iran, and Sudan – began an experiment on Islamization of their own financial systems, primarily by prohibiting banks from using interest-based instruments. However, the experiment on Islamization was not entirely successful. Thus, Iran refused to attempt to build an Islamic economy in a separate country in 1989. And the Supreme Court of Pakistan finally removed the issue of Islamization of its financial system from the agenda in 2001. That is, when it became clear that the introduction of Islamic banking as a non-alternative banking system prevented the interests of certain influential financial and economic groups, reforms on the Islamization of the financial sector were curtailed. For now, only Sudan has remained the only country where the alternative monistic model of Islamic finance is formally implemented – the complete refusal to use loan interest in their operations by of all banks in the state. At the same time, Pakistan and Sudan were still able to receive dividends from attempts to introduce an Islamic economic model in the form of investment from the Arab monarchies of the Persian Gulf [7, pp. 9–15].

There are currently two approaches to the implementation of Islamic economic principles. The first is based on principles and mechanisms of the Islamic economic model, which can be applied practically in any

jurisdiction, and the degree of its 'applicability' in the economy (for all, the Islamic financial system) depends on professionalism of financial engineering specialists and their ability to develop banking and other products based on the appropriate funding methods. The second approach, arbitrarily determines that building an Islamic financial system is possible only in an Islamic state or society. In this regard, for the purpose of discussion, the first approach can be called 'Sunni' since it has been used mostly in the Sunni environment. The second one is 'Shiite' because Shiites of the Jafari madhab prevailingly understand the economy as the first and foremost means of convergence with Allah and realization of religious morality, but not as an instrument for meeting the needs of man [8, pp. 61–77].

However, these two approaches are based on various interpretations of the principles of conducting economic activities according to Shari'a, but they are not antagonistic – they only use different accents. One of them is based on a fundamentalist understanding of how the national economy should work according to Shari'a. Its priority is a reproduction of the Islamic tax system in the way it existed during the time of 'righteous ancestors', and return to the bimetallism system with the golden dinar and silver dirham. The other is based on the modernist Islamic economic concept regarding the nature of economic relations in society. An unsuccessful attempt to introduce a specially minted gold dinar as a currency was in 2016. It was intended to undermine the financial strength of the United States and its allies as a 'financial weapon'. However, it did not become a full-fledged currency, since most of the money transactions, both in the Islamic state and outside it, were carried out in US dollars [9].

The idea of introducing new mechanisms to capital management has already gained the minds of the Islamic financial community, and the number of supporters of advanced information technology is growing rapidly. To start innovation, from the corporate point of view, the transition to releasing internal reserves through the rational use of personnel and optimization of relations between structural units of banks can be more beneficial. This means, firstly, removal of bureaucratic obstacles and acceleration of document circulation without losing its quality and vigorous advancement of new products – credit cards, personal finance, electronic savings accounts, as well as the development of new techniques (for example, cross-selling, standardization of approaches, etc.). Secondly, a unique combination of sustainable capital, regional executive mechanisms and diversified ties in the region as a whole, with a focus on key products and services and development of the most attractive market niches. It is in the idea of intensifying efforts that the core of a new strategy has been laid, which one way or another, will be used by all market participants of Islamic capital involved in profitable investment operations [10, pp. 11–12].

In general, Islamic banks, which are not religious organizations and engage in intermediary activities between depositors and investors, as well as offer other traditional banking services, are simultaneously governed by restrictions based on Sharia law. In fact, modern Islamic banking has four unique features. First, the prohibition of interest collection (a form of exploitation that is incompatible with justice) appears to be the main difference between Islamic and traditional banking activities. Second, the prohibition of risk-based gambling (mashir), that is, a speculative increase in wealth as a casual element of winning (garar). Thirdly, prohibition of funding by Islamic banks of certain unauthorized activities (haram) and permission to invest in authorized (halal), that is, banks do not provide loans to companies or individuals that are harmful to society or prohibited by Islamic canons, activities (for example, financing of tobacco and alcoholic beverage companies). Fourthly, the obligatory payment of part of the profit by banks Zakat (donations for the benefit of poor Muslims) according to one of five principles of Islam, and in countries where zakat is not charged by the state, Islamic banks make donations directly to Islamic religious organizations [11].

The dynamics of development of many Islamic banks in recent years shows that, firstly, their annual growth rate is 10–15 %; secondly, not only Muslims (the main clientele), but also such big western firms as IBM, General Motors, Alcatel, Daewoo use the services of Islamic banks. Thirdly, the leading western banks are opening their own Islamic divisions (Société Générale, Chase Manhattan, Goldman Sachs, Namura Securities, JP Morgan, and others), and Citibank founded in a subsidiary Citi Islamic Investment Bank 2009 in Bahrain [12, pp. 97–98].

Islamic banks, in contrast to the western, pay particular attention to work with small customers, and not with large private equity holders in their activities, since this type is the most widespread in Muslim countries. Unlike most western commercial banks characterized by financing of big highly profitable projects, Islamic banks have a significant share of short-term loans based on equity finance, which has significant advantages. If in the western economy the size of the loan interest rate (which basically depends on the central bank discount rate) dictates the conditions for the real sector development, in the Islamic financial system, the yield on deposits depends on the performance of the companies in which the bank invests its own funds. Therefore, the dynamics of the real sector development in this case contribute to the establishment of a favourable investment environment and efficient allocation of financial resources in favour of the most profitable sectors of the economy. That is, monetary assets are created as a response to investment opportunities in the real sector which determines the rate of income in the financial sector and not vice versa.

In this regard, the experience of Qinvest, the leading investment bank of Qatar and one of the leading players in the Islamic finance region, which since 2014 has been implementing a strategy of consolidation, i.e. a new vision of the organizational and technical side (instrumental equipment) of the institutions of the Islamic financial industry, is indicative. Its essence is to achieve sustainable development and to increase competitiveness based on a developed network of its own offices in the countries of the Middle East and North Africa (MENA), Turkey, and England. Wide involvement of brokerage companies in these countries guarantees a profitable presence on international sites at the expense of the initial placement of Islamic securities on regional and world exchanges [13].

Increasing effectiveness of Islamic banking is associated with selection of highly professional teams with wide connections not only at the corporate level but also at the individual, in the region, which will accelerate mass attraction of profitable clients, the concentration of resources and their wide manoeuvre with the release of

large-scale operations in world financial market. No wonder the corporate community believes that the real obstacle to the Islamic business is the "shortage of talents that have aptitude and experience in working with specific Islamic schemes and who are able to navigate the subtleties of Sharia." For example, on the one hand, countries of the Gulf Cooperation Council are reluctant to devote themselves to studying the necessary commercial activity sciences in the modern 'digital' reality, although they believe that banks are the optimal resource on the way to social growth in the 'humanitarian knowledge' environment. On the other hand, they understand that guaranteed placement of capital is especially important in risk transactions, 'hybrid' financing, operations with subordinated resources that create an increased risk of funds' non-return.

However, in today's conditions, the problem lies not only in intrabank evolution. The fact is that Arabian intermediary companies of the traditional type do not register their Sharia shares at all and find themselves in the field of over-the-counter monitoring, which leads to difficulties in determining the Islamic nature of the partners. Companies often change names, addresses, register numbers in stock exchanges in search of better conditions without thinking about how it affects their effectiveness, not to mention business partners. With regard to Islamic insurance, Takaful, this is the most 'fragile' link in the Islamic finance system, which requires a more 'subtle attitude' to the habits and postulates of the Arab social environment in commercial transactions and in conditions of sensitive fluctuations in the world market. This limits the extent of Islamic capital flows and reduces the competitiveness of the industry. As a result, Tacafal is most widespread only in Malaysia and some states of Arabia provided that its share in the world insurance market is only 1 % [14].

The so-called Sharia councils have special powers in the structure of Islamic financial institutions. Financial companies using their own business model with constraints imposed by Islam are obliged to employ certified Shariah advisers responsible for monitoring and controlling the observance of Islamic postulates in the company's activities. It is the presence of the Sharia Council in the structure of any company that operates in compliance with Islamic economic principles, is obligatory and shows the clients how serious the intentions of the founders of the Islamic financial institution are. Sharia control usually has a dual structure: internal (domestic) Sharia controllers that are a part of the company's staff and external Shariah advisors (qualified and certified experts in the field of Sharia law and Islamic economics). Domestic experts carry out a preliminary examination of all new company products for compliance with Sharia principles and acceptability of risks, as well as daily monitoring of operations, having the right to veto any transaction or agreement. External analyse complex and non-standard cases, disputes or differences among internal Sharia controllers regarding the conformity or non-compliance of financial products with the Sharia principles and justify a separate conclusion [15, pp. 30–34; 16].

Today, the Islamic financial business has entered the Arab-Muslim world as a natural part of its modern economic structure, while improvements in various links of Islamic entrepreneurship can provide significant impetus to its development in the medium-term. Islamic theorists give the Sharia economy the role of a panacea for solving Arab and Muslim problems seeing the capitalist 'interest' economy the reason for the chronic occurrence of local and global economic imbalances, while the Islamic is deprived of this disadvantage since it is built on a partnership between labour and capital. There are currently two trends. One materializes in the willingness of Islamic capital to improve and develop its banking component and concentrate its efforts on serving its interests demonstrating an appropriate response to the challenges of the world market. The other is in strengthening positions of Islamic finance in competition with Western institutions ('the Islamic choice of the future'), despite the fact that the latter have monopolized a huge segment of the world financial space, but are forced to share it with their Islamic competitors whose requests are constantly increasing [17, pp. 4–6].

The concept of Arab-Muslim finance takes into account the confessional and national peculiarities of the people of the Arab region, and as a component of the Islamic economic model, it is based on risk control, public interest, fair principles of access to national resources, mechanism of social protection and reduction of vulnerability of certain groups of population, limited usury, speculation, and exploitation. In connection with this, implementation of the key direction – development of alternative finance, primarily based on observance of confessional canons, suggests:

a) rational sustainable consumption of national raw materials, environmental and energy-saving programmes, implementation of biotechnological projects;

b) accelerated development of industries that can compensate for the fall in oil prices and other commodities; first of all, it is about stimulating the development of the relevant infrastructure (road, airport, hotel, air and railway structures, etc.);

c) creation of advanced development areas, which actively involve national and foreign capital while preserving national religious and cultural authenticity and spiritual values;

d) raising the level of social responsibility of businesses (with foreign capital in particular) by regulating relations between entrepreneurs and employees in order to eliminate abuse and conflicts;

e) revision of the paradigm of financial sector development, limiting the risks inherent in a speculative loan model, creating opportunities for the development of alternative financial instruments, especially for already globally approved Islamic financial models;

f) creating legislative, fiscal, and regulatory incentives at the state level in the context of use of various types of alternative finance based on religious and ethical principles that could play the role of 'locomotive' for all types of alternative finances against the backdrop of the steady growth of Islamic finance [18].

It is well-known that the Orthodox (with the exception of some sects preaching the so-called theology of prosperity) and Catholic churches, traditional Protestants are quite critical of the existing global financial and economic model, opposing the savings-and-loan system, which is the basis of the modern world financial paradigm. At the same time, this position is completely in line with Muslim worldview and canons that are sacred to many faithful adepts of Islam. At the moment, developing and offering models based on the Islamic financial principles of Sharia conformity, economists are trying to avoid direct use of the word Islamic, using other names for finance – equity finance, affiliate finance, or ethical finance. Some countries

have already begun to develop and offer business products whose nature is similar to instruments already approved by Islamic financial institutions. So, in 2015 Sardinia officially proposed a new campaign called 'Development Treaty' and was designed for entrepreneurs who are interested in developing sustainable tourism on the island, investing in the infrastructure of Sardinia – construction of hotels, recreation, sports, health and wellness centres, and development of transport infrastructure. Provided the business project is approved, Sardinia authorities compensate the entrepreneur 65% of the investment in the form of an advance up to the end of the project, and in the case when entrepreneurs lack their own funds, they can count on the possibility of borrowing 35% of the project budget balance from the government. Thus, entrepreneurs (including foreign ones) invest their knowledge, skills, technology, business contacts in their project, and the government of Sardinia is the investor. This is nothing but a form of Public-Private Partnership similar to the mudarabe – one of the forms of instruments that fully corresponds to the Shariah and is recognized by all Islamic law schools [19, pp. 54–61].

A rather significant level of accumulation of financial resources in the form of deposits in the MENA countries promotes the growth of intermediary activities of banks in transforming these funds into loans to the private sector. At the same time, both the rates of capital export and its use for the issuance of securities by residents (for example, in government bonds) are increasing from year to year. Thus, in recent years, according to World Bank calculations, the share of loans to GDP of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf countries amounted to 48% on average and the share of stock market turnover was 45%, which in both cases was about 10 percent higher than the average value for industrially developed countries in general. For other MENA countries which do not belong to the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf this ratio is much lower – the proportion of the loan to deposits by 18, and the stock market turnover by 40 percentage points. For example, today, the volume of government loans provided by banks is almost 50% higher than private sector lending in Algeria, in Syria – more than 20%, while this figure is roughly equal in Egypt [20]. The latter determines the ability of the region to provide access to financing in comparison with the level of development of its financial sector.

However, few large firms benefit from the high concentration of existing loans, while small and medium-sized enterprises that create most jobs still have to rely on limited domestic funding or unofficial channels to receive the funds they need. In addition, the use of bank loans by households in almost all cases lags behind other countries with a similar share of private sector credit to GDP. According to a study by the IMF, the paradox lies in the fact that in different MENA countries, unequal rates of economic growth in the long-term are provided by equal conditions for access to credit and financial services [21, pp. 85–98]. That is, only financial stability is not enough for the region to take advantage of economic growth. On the one hand, it is necessary to develop a comprehensive programme of balanced solutions, which includes a favourable combination of sound economic policy, institutional and structural reforms that eliminate barriers to enter markets and use interest rate and credit control measures. On the other hand, it is necessary to ensure legal protection of the rights of creditors and small shareholders (both at the micro and macroprudential levels), to improve the conditions for financial intermediation, to refine credit information and the regime of property security, so that excessive instability does not dampen the benefits of financial development. In addition, people of the Muslim faith who do not have access to adequate banking services do not seek to place their savings in the traditional financial system, which contradicts to their religious principles. Therefore, drawing its conclusions from past mistakes, in financial agreements with the countries of the Arab region the IMF relies on the programmes prepared by the countries themselves, which provide more targeted subsidies and a strong social protection system, job creation, fair distribution of income, and improvement of public administration. For example, the Program of the Party of Freedom and Justice in Egypt gives key importance to private property and market economy; and particular attention is paid to social justice within the system of Muslim law, as well as the need for domestic and foreign investment.

Modern Banks of the MENA countries act as 'non-diversified' service providers for circulation of exchange commodities (mainly oil) and are subject to cyclical fluctuations, unforeseen changes in export and import prices, fixed and unregulated exchange rates, global financial 'shocks' of macroeconomic instability. The analysis shows that on the one hand, over the last decade, Islamic banking has turned from a highly specialized market into the global financial system, and the branches of Islamic banks are much faster spread in industrialized countries where banking systems have already been formed due to the offer of products that are absent from traditional banks and thus supplement and do not replace the 'line of services' [22].

It is also noteworthy that since Islamic banking is determined by the Sharia, it is basically protected from weak institutions – litigation, as a rule, is governed within the framework of Islamic jurisprudence. On the other hand, institutional reforms do not have a direct correlation with the development of the 'autonomous' financial sector of the MENA countries and are not a significant factor in the policy of promoting the spread of Islamic banking. Currently, RIAs and FTAs are having a more significant impact, maintaining a stable regional macroeconomic environment helping to keep low-interest rates, raise per capita income and structural reforms.

Conclusion. The question of the place of Islamic banks in the future world banking system is rather complicated, as their activities are carried out in an environment based on the principles of Islam, and in non-Muslim countries, there is no special legislation that would regulate their functioning. At present, the subjects of the financial market of the Arab MENA states are trying to overcome the contradiction built on the principles of Islam that the bank can not engage in trade and production activities and receive deposits and loans at interest, by the creation of subsidiaries. However, Islamic banks are facing two unresolved problems: firstly, development of their own accounting methodology, since the modern Western methodology does not quite accurately reflect the results of functioning under the Islamic canons; and secondly, overcoming stereotypes in the social psychology of many countries around the forms of work of the clients with their bank – entrepreneurs have negative attitude to services that involve the bank's participation in the profit of the

project financed by them. At the same time, Western banks, realizing that an interest-free model is an 'interesting alternative', partly transform their activities according to Islamic principles, while they do not necessarily call this kind of activity Islamic. That is, in the long run, a more developed financial system will provide economic agents with both alternative options for banking services, and the entrepreneur will determine which way to raise the necessary funds is commercially viable, depending on the features of the funded project.

References:

1. Raja M. Almarzoqi, Walid Mansour, Noureddine Krichene. Islamic Macroeconomics: A Model for Efficient Government, Stability and Full Employment. 1st Edition. N.Y.: Routledge, 2019. 208 p.

2. Baydoun N., Maliah S., Willett R., J., Shahul I. Principles of Islamic Accounting. Singapore: J. Wiley & Sons Singapore Ptr. Ltd., 2018. 291 p.

3. Bhatti M. Islamic Law and International Commercial Arbitration – N.Y.: Routledge, 2019. 291 p.

4. Islamic Finance. Financing Activities that must Comply with Sharia (Islamic Law). Principles of Islamic Finance – URL: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/islamic-finance (accessed on 11.12.2018).

5. Lone F. A. Islamic Banks and Financial Institutions. A Study of their Objectives and Achievements – UK: Palgrave Macmillan, 2016. 201p.

6. Obaidullah M. Rating of Islamic Financial Institutions. Some Methodological Suggestions – URL: https://iei.kau.edu.sa/Files/121/Files/152672_39-RatingFinancialInstitutions.pdf (accessed on 11.12.2018).

7. Abul Hassan, Abdelkader Chachi. The Role of Islamic Financial Institutions in Sustainable Development. 2008. 44 p. – URL: https://kantakji.com/media/7065/9006.pdf (accessed on 14.12.2018).

8. Suzuki Y., Miah M. D. Dilemmas and Challenges in Islamic Finance. Looking at Equity and Microfinance. N.Y. : Routledge, 2018. 218 p.

9. Беккин Р. И. Исламская экономика (Bekkin R. I. Islamic Economy) – URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=186&type=news&top_menu=photo&sb=60&newsid=3912 (accessed on 12.01.2019).

10. Tumusiime-Mutebile E. The Financial Institutions (Islamic Banking) Regulations. Arrangement of Regulation. / Statutory Instruments Supplement, No. 2, 2nd February, 2018. 17 p.

11. Исламская банковская система (Islamic Banking System) – URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=186&type=news&p=4&newsid=1326 (accessed on: 12.01.2019).

12. Saleh Md. Arman Sharian. Compliance Features of Islamic Financial Institutions and its Challengers. *Arabian Journal of Business and Management Review* Vol. 3. No.4. November. 2013. P. 91–98.

13. Филоник А. О. Исламские банки и вызовы современности (Filonik A.O. Islamic Banks and Modern Challenges) – URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=186&type=news&top_menu=photo&sb=60&newsid=3422 (accessed on: 18.01.2019).

14. Sundararajan V., Errico L. Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead – URL: http://sk.sagepub.com/books/islamic-finance/n3.xml (accessed on 18.01.2019).

15. Hussein Elasrag. Corporate Governance in Islamic Financial Institutions. MPRA Paper No. 56221. posted 29. May. 2014. 51 p. – URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/56221/1/MPRA_paper_56221.pdf (accessed on 26.01.2019).

16. Shari'ah Governance Framework for Islamic Banking Institutions (updated till June 2018) – URL: http://www.sbp.org.pk/ibd/2018/C1-Annex-A.pdf (accessed on 26.01.2019).

17. Shabbir M., Rehman A., Akhtar T. The Role of Islamic Leading Organizations for the Promotion of Islamic Finance in Western Countries. *Journal of Internet Banking and Commerce*. vol. 21. No. 1. April. 2016. P. 1–11.

18. Community Empowerment Initiative for Islamic Financial Institutions (IFIs) – URL: http://www.mifc.com/index.php?ch=55&pg=195&ac=143&bb=uploadpdf (accessed on 10.02.2019).

19. Cattelan V. Islamic Social Finance. Entrepreneurship, Cooperation and the Sharing Economy. N.Y. : Routledge. 2019. 226 p.

20. Финансовое состояние арабских стран (Financial State of Arab Countries) – URL : http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=186&type=news&p=3&newsid=1636 (accessed on 11.02.2019).

21. Salman Syed Ali. State of Liquidity Management in Islamic Financial Institutions. *Islamic Economic Studies.* Vol. 21. No. 1. June. 2013. P. 63–98.

22. Putri Reno Kemala Sari, Hoh Rose Abdullah. Risk Management Innovation of Islamic Financial Institutions. *European Journal of Islamic Finance*, No 4, March, 2016. P. 1–9.

УДК 061.1:341.123.02

Довганик Н.М.,
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри політичних технологій,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Чалюк Ю.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри соціології,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВІД ТРИПАРТИЗМУ ДО ПОЛІПАРТИЗМУ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ: ДО 100-ЛІТНЬОГО ЮВІЛЕЮ

Чалюк Ю.О., Довганик Н.М. Від трипартизму до поліпартизму Міжнародної організації праці: до 100-літнього ювілею. У статті досліджено головні інструменти, ефективність та якість регулюючого впливу МОП на розвиток глобального ринку праці, соціально-трудових відносин. Здійснено ідентифікацію соціальних трендів, нових інноваційних стратегій Міжнародної організації праці. На основі статистичного, аналітичного й емпіричного матеріалу виявлено ключові параметри кластерного позиціювання країн, серед яких – розмір заробітної плати, тривалість робочого тижня, а також специфіка соціально-культурного середовища. Проаналізовано характерні ознаки чотирьох кластерів рівня трудового життя: бідності, збалансованого, комфортного, дискомфортного. Застосування методів структурно-системного аналізу дало можливість визначити суть поліпартизму як принципу багатосторонніх партнерських відносин, механізму співробітництва МОП із міжнародними фінансовими організаціями, спеціалізованими установами ООН соціального характеру, країнами-донорами, приватним сектором. Особлива увага приділена аналізу таких форм партнерства, як галузева співпраця, використання міжнародних мереж та засобів масової інформації, співробітництво з міжнародними міжурядовими і неурядовими організаціями, у тому числі в рамках співпраці Південь – Південь на противагу відносинам Північ – Південь.

Ключові слова: Міжнародна організація праці, 100-річчя МОП, міжнародне співробітництво, глобальне регулювання ринку праці, соціально-трудові відносини, соціальний діалог, трипартизм, соціальне партнерство, поліпартизм.

Чалюк Ю.А., Довганык Н.М. От трипартизма к полипартизму Международной организации труда: к 100-летнему юбилею. В статье исследованы основные инструменты, эффективность и качество регулирующего воздействия МОТ на развитие глобального рынка труда, социально-трудовых отношений. Осуществлена идентификация социальных трендов, новых инновационных стратегий Международной организации труда. На основе статистического, аналитического и эмпирического материала выявлены ключевые параметры кластерного позиционирования стран, среди которых – размер заработной платы, продолжительность рабочей недели, а также специфика социально-культурной среды. Проанализированы характерные признаки четырех кластеров уровня трудовой жизни: бедности, сбалансированного, комфортного, дискомфортного. Применение методов структурно-системного анализа позволило определить суть полипартизма как принципа многосторонних партнерских отношений, механизма сотрудничества МОТ с международными финансовыми организациями, специализированными учреждениями ООН социального характера, странами-донорами, частным сектором. Особое внимание уделено анализу таких форм партнерства как отраслевое сотрудничество, использование международных сетей и средств массовой информации, сотрудничество с международными межправительственными и неправительственными организациями, в том числе в рамках сотрудничества Юг – Юг в противовес отношениям Север – Юг.

Ключевые слова: Международная организация труда, 100-летие МОТ, международное сотрудничество, глобальное регулирование рынка труда, социально-трудовые отношения, социальный диалог, трипартизм, социальное партнерство, полипартизм.

Chaliuk Y.O., Dovhanyk N.M. From tripartism to polypartism of the International Labor Organization: Up to the 100th anniversary. The article examines the main tools, efficiency and quality of the regulatory influence of ILO on the development of the global labor market, social and labor relations. The identification of social trends, new innovative strategies of the International Labor Organization has been identified. On the basis of statistical, analytical and empirical material, key parameters of the cluster positioning of the countries, including wages, duration of the working week, as well as the specifics of the socio-cultural environment were revealed. The

characteristic features of the four clusters of the working life level are analyzed: poverty, balanced, comfortable, uncomfortable. The application of structural and system analysis methods has made it possible to define the essence of polypartism as the principle of multilateral partner relations, the ILO cooperation mechanism with international financial organizations, specialized UN agencies of a social nature, donor countries and the private sector, with particular attention to the analysis of such forms of partnership as industry cooperation, use international networks and the media, cooperation with international intergovernmental and non-governmental organizations including South-South cooperation, as opposed to North-South relations. The author defines priority principle of subsidiarity, solidarity and cultural differentiation; lawmaking, organizational, scientific-publishing, technical and financial mechanisms; forms of regulatory impact in the form of global coordination, harmonization, cooperation, national diffusion and partnership. Implementation of the ILO current administrative reforms contributed to the emergence of qualitatively new management tools: integrated system of Internet resources, labor market information systems, international analysis of using social expenditures, collegiate quality assessment of social projects, videoconferencing as an alternative to official business, staff certification, system of working time, disaster management training programs and educational modules to respond to their case.

Key words: International Labor Organization, the 100th anniversary of the ILO, international cooperation, global labor market regulation, social and labor relations, social dialogue, tripartism, social partnership, polypartism.

Постановка проблеми. 100-літній ювілей Міжнародної організації праці доводить успішність її діяльності як світового центру соціально-трудового законодавства і трипартизму. МОП стояла у витоків таких досягнень індустріального суспільства, як восьмигодинний робочий день, політика зайнятості, охорона материнства, закони про дитячу працю та інші норми, що забезпечують охорону праці та мирні трудові відносини. На початку XXI ст. відбувається небувале посилення впливу економічної глобалізації неоліберального типу на соціальні відносини. Нерівномірність ресурсного забезпечення, науково-технологічного і економічного розвитку зумовила глобальну соціальну поляризацію, включаючи внутрішньокраїнові, міжкраїнові, міжрегіональні соціально-трудові диспропорції. Відповіддю МОП на сучасні соціальні виклики стали інноваційні стратегії, організаційні реформи, дієвий міжнародний контролінг, якісно нові інструменти менеджменту, поліпартизм як ефективний механізм взаємодії МОП із міжнародними урядовими і неурядовими організаціями, ТНК, спеціалізованими установами ООН, центрами генерування знань та інформаційно-комунікаційних мереж.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Серед закордонних експертів проблем регулювання глобального ринку праці на особливу увагу заслуговують роботи Р. Дженнісен, Д. Маккензі, С. Сассен, М. Тодаро та ін. Над збагаченням наукових знань про МОП як соціальний інститут класичного трипартизму та світовий центр соціально-трудового законодавства працює низка українських учених, а саме О.Ю. Висоцький, Ю.Д. Древаль, О.В. Жадан, І.П. Майданік, О.М. Петроє та ін.

Однак, незважаючи на наявність багатьох ґрунтовних робіт, і досі відсутні комплексні розробки з дослідження системи міжнародного регулювання соціально-трудових відносин, принципів та інструментів соціального партнерства. У сучасних умовах інтернаціоналізації світового господарства та формування глобального громадянського суспільства актуалізуються питання подальшого реформування міжнародного контролінгу. До контрольного механізму МОП слід допустити міжнародні неурядові організації, наділивши їх правом виступу, офіційної подачі інформації до органів МОП та скарг щодо невиконання державами положень і вимог Статуту та конвенцій МОП.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у комплексному дослідженні механізмів та інструментів регулюючого впливу Міжнародної організації праці на розвиток соціально-трудових відносин, ідентифікації сучасних інноваційних стратегій МОП та аналізі суті поліпартизму, який розглядається авторами як механізм багатовекторної співпраці, принципи багатосторонніх партнерських відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Протягом століття, з 1919 р., Міжнародна організація праці успішно виконує свій мандат. Вона створена після закінчення Першої світової війни з метою міжнародної праці та встановлення соціального миру. 50-річчя своєї соціально-економічної діяльності МОП відзначила у 1969 р. як лауреат Нобелівської премії. Її визнано світовим центром соціально-трудового законодавства і трипартизму. Нині членами Організації є 187 держав [1]. Діяльність МОП ґрунтується на принципі трипартизму, що передбачає взаємодію трьох зацікавлених сторін – роботодавців, профспілок та уряду в процесі спільного розв'язання важливих стратегічних завдань, які були визначені Філадельфійською декларацією у 1944 р.: повна зайнятість і соціальне забезпечення працівників, якість життя, гідна оплата праці, право вести колективні переговори, охорона праці, соціальний захист дітей, охорона материнства, створення належних умов для проживання, харчування, навчання, відпочинку та культурного зростання [2].

Як соціальний інститут класичний трипартизм знайшов своє втілення в організаційній структурі МОП, що складається з Міжнародної конференції та Міжнародного бюро праці, а також Адміністративної ради, куди входять не лише представники урядів і роботодавців, а й члени профспілок.

Інструментами соціально-трудового законодавства МОП є розроблення конвенцій і рекомендацій та дієвий контроль над їх застосуванням. Для країн – членів Організації обов'язковими для виконання повинні бути лише юридичні норми ратифікованих конвенцій. Держави – члени МОП зобов'язані також щороку подавати до Міжнародного бюро праці свої звіти щодо заходів реалізації затверджених парламентами конвенцій.

Графічно проаналізувати динамічні процеси ратифікації міжнародних конвенцій можна за допомогою

даних рис. 1. За століття, із 1919 по 2019 р., МОП прийнято 189 конвенцій, 6 протоколів і 205 рекомендацій. Загальна ж кількість конвенцій, затверджених парламентами країн – членів МОП, становить 8 140 [1].

Від розроблення і прийняття норм до контролю над їх застосуванням простежується принцип соціального партнерства.

Рис. 2 показує, які фундаментальні конвенції ратифіковані більшістю країн – членів МОП. До принципово важливих правових документів трипартизму належать Конвенція № 087 про свободу асоціації і захист прав на організацію (1948 р.), Конвенціюя № 098 про право на організацію та ведення колективних переговорів (1949 р.), Рекомендація № 113 щодо консультацій та співробітництва між державною владою та організаціями підприємців і працівників у галузевому та національному масштабах (1960 р.), Конвенція №144 та супроводжуюча її Рекомендація №152 про тристоронні консультації для сприяння застосуванню міжнародних трудових норм (1976 р.), Висновки стосовно тристоронніх консультацій на національному рівні з питань економічної та соціальної політики (1996 р.), Резолюція про трипартизм та соціальний діалог (2002 р.).

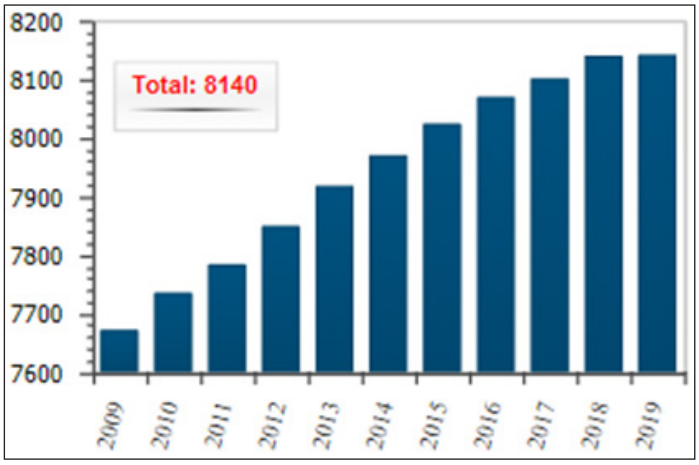


Рис. 1. Динаміка кількості ратифікованих конвенцій МОП, 2009–2019 рр.

Джерело: складено автором за [1]

Трипартизм як тристороння система соціально-трудових відносин здійснюється за допомогою інструментів узгодження інтересів працівників, роботодавців та урядовців; обговорення і затвердження оптимальної соціально-економічної стратегії; колективних переговорів, консультацій, домовленостей; практики соціальної звітності та аудиту; політики протекціонізму щодо національного ринку праці в умовах глобального міграційного тиску; укладання транснаціональних тарифних угод; розроблення критеріїв соціальної справедливості; організації примирних та арбітражних процедур під час трудових спорів; вирішення конфліктів шляхом компромісів; участі найманих працівників в управлінні виробництвом; спільного управління фондами соціального страхування.

Відповіддю МОП на глобальні соціально-економічні виклики, включаючи внутрішньокраїнові, міжкраїнові, міжрегіональні соціально-трудові диспропорції та асиметрії, а також загострення глобальних проблем бідності, стали розроблення нової концепції «Гідна праця для всіх» (1999 р.) та заснування Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації (2001 р.). У рамках концепції «Гідна праця для всіх» були проголошені 19 стратегічних цілей боротьби з бідністю за допомогою політики поліпшення умов праці: сприяння зайнятості, розвиток професійних навичок, життєстійкість підприємства, соціальне забезпечення, умови праці, безпека та гігієна праці, трудова міграція, ВІЛ/СНІД, організації роботодавців, організації працівників, трудове законодавство, соціальний діалог, гідна праця, свобода об'єднань та колективі переговори, примусова праця, дитяча праця, дискримінація у сфері праці, міжнародні трудові норми, облік аспектів гідної праці [3, с. 112]. Загальна сума витрат регулярного бюджету МОП становила 652,8 млн дол. у 2015–2016 рр. та 654,8 млн дол. у 2017–2018 рр. Позабюджетні витрати МОП 2015–2016 рр. та 2017–2018 рр. становили однакову суму – 385 млн дол. Якщо до регулярних ресурсів відносяться затверджені регулярні бюджети, то до позабюджетних ресурсів належать кошти цільових фондів. Одержувачами найбільших коштів у 2017–2018 рр. залишаються Африка (111 млн дол.) та Азія (104 млн дол.) [4, с. 8–11].

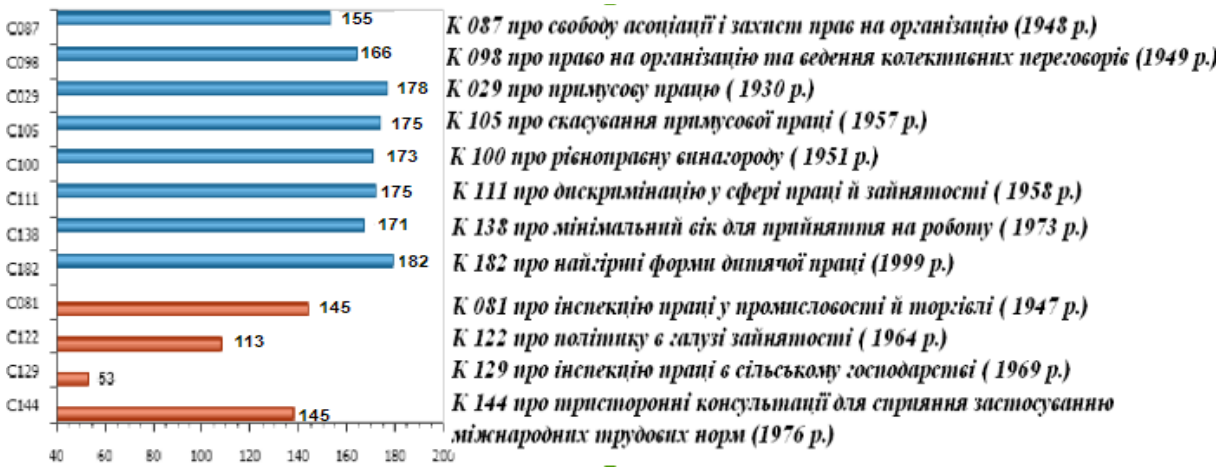


Рис. 2. Ратифікація країнами – членами МОП пріоритетних конвенцій із 1919 по 2019 р.

Джерело: структуровано і систематизовано автором на основі [1; 2]

МОП із 2006 р. підтримує Глобальну стратегію модернізації та зміцнення інспекції праці, яка охоплює кілька напрямів діяльності на міжнародному та національному рівнях, таких як надання державам – членам МОП допомоги у проведенні аудиту службами інспекції праці, забезпеченні підготовки інспекторів, розробленні національних планів дій щодо підвищення ефективності інспекції праці. На відміну від аудиту і моніторингу інспекція праці – це не тільки процес незалежного оцінювання, надання рекомендацій, але й, де необхідно, вжиття заходів для забезпечення дотримання відповідного трудового законодавства. До повноважень інспекції праці належить право безперешкодного проходу на будь-яке підприємство і на безперешкодне розслідування [3, с. 112–113].

Для раціонального використання фінансових ресурсів та ефективного управління Міжнародним бюро праці розпочато новітні реформи. Реалізація цих реформ протягом 2013–2018 рр. сприяла появі якісно нових інструментів менеджменту: створенню інформаційних систем ринку праці, що передбачено Стратегією в галузі інформаційних технологій; упровадженню комплексної системи Інтернет-ресурсів (ІРІС) у 50-ти регіональних відділення МБП; інтегральній оцінці технічними спеціалістами результативності проектів МОП; поширенню практики відео конференцій, атестації співробітників, обліку робочого часу; підвищенню якості контролінгу через оновлення незалежного Консультативного комітету з контролю, до складу якого введено п'ять експертів, що раніше не мали контактів із МОП [4, с. 13–15, 86–88].

Структурний та системний аналіз статистики NORMLEX, інформаційно-статистичної бази даних МОП дав змогу авторам побудувати крос-культурну матрицю якості життя найманих працівників, ідентифікувати чотири кластери їх життєвого рівня. На рис. 3 виявлено основні параметри кластерного позиціювання держав, серед яких – розмір місячної зарплати, кількість днів та годин робочого тижня, а також специфіка соціально-культурного середовища.

По-перше, кластер сталого, комфортного, благополучного життя включає такі країни, як Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Ірландія, Велика Британія, Франція, США та Канада. Характеризується високим прожитковим рівнем і стабільними доходами, коротким робочим тижнем і нетрудовою мотивацією, участю у громадському житті, сімейними цінностями, високим рівнем культури.

По-друге, кластер нестабільного, дискомфортного, проблемного життя поширюється на Китай, В'єтнам, Лаос, Бангладеш, Індію, Японію, Філіппіни. Відрізняється від попереднього кластера невисоким рівнем доходів і тривалим робочим тижнем, трудовою мотивацією, участю у прийнятті рішень, прагненням грошової винагороди і поліпшення умов праці.

По-третє, кластер убогості, нестатків, злиднів охоплює такі держави, як Росія, Казахстан, Білорусь, Молдова, Греція, латиноамериканські країни, Південна Африка. У ньому спостерігається вкрай низький рівень заробітної плати працівників за відносно короткого робочого тижня, а також домінування трудової мотивації.

По-четверте, зрівноважений, гармонійний, збалансований кластер, який об'єднує Австрію, Німеччину, Швейцарію, Латвію, Литву, Естонію, Польщу, Чехію, Словаччину, Словенію. У цих країнах високі доходи та збалансована мотивація співвідносяться з високими податками та напруженим робочим тижнем.

У висновках принципово важливо підкреслити, що таке ранжування держав ураховує не тільки їх соціально-економічні досягнення, а й специфіку діяльності соціальних інститутів, рівень демократії, роль профспілок, активність громадянського суспільства, наявність доступної освіти та якісної медицини, соціальні асиметрії та соціальну поляризацію, культурне середовище.

Неспроможність держав в умовах глобалізації створювати нові робочі місця для своїх громадян є головним чинником, який сприяє зростанню міграційного тиску. В «Ініціативах із міграції МОМ 2015 року» підкреслюється, що глобальне управління міграцією складається з Регіональних консультативних процесів, Регіональних економічних співтовариств; міжнародних діалогів, Глобального форуму з міграції і розвитку, Діалогу високого рівня з міграції і розвитку ООН, координаційних механізмів у вигляді Глобальної групи з питань міграції, щорічної Координаційної зустрічі з міграції Департаменту ООН з економічних та соціальних питань (ДЕСП), низки міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації з міграції (МОМ) та Міжнародної організації праці.

Поліпартизм МОП яскраво проявився у діяльності заснованій нею у 2006 р. Глобальній групі з питань міграції (GMG), яка об'єднує керівників 18 установ ООН: МОП, ДЕСП, МОМ, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ, ПРООН, ЕКОСОР, Світовий банк, Університет ООН, ЮНІСЕФ (Фонд ООН для допомоги дітям), ЮНКТАД (Конференція ООН із торгівлі й розвитку), УВКПЛ (Управління Верховного комісара ООН із прав людини), ЮНФПА (Фонд ООН у галузі народонаселення), Агентство ООН у справах біженців, ЮНІТАР (Інститут ООН з підготовки кадрів і екологічних досліджень), ЮНОДК (Управління ООН із наркотиків та злочинності), ЮНІФЕМ (Фонд розвитку для жінок) [3, с. 115].

Регіональні консультативні процеси проводять семінари на технічному рівні, підтримують пілотні проекти і здійснюють підготовку управлінських кадрів. До переваг цих груп можна віднести розроблення й узгодження стратегічних планів, використання необхідного інституційного і людського потенціалу [7, с. 21].

Середньострокова стратегія 2014–2021 рр. відводить МОП роль лідера у визначенні Цілей стійкого розвитку 2015–2030 рр., що прийшли на зміну Цілям розвитку тисячоліття 2000–2015 рр., у таких галузях, як соціальний захист, зайнятість, соціальна справедливість та соціальний діалог. В умовах бюджетного дефіциту активізувалася співпраця МОП із міжнародними фінансовими установами, приватним сектором, країнами-донорами. Затверджена програма активізації партнерського співробітництва між ООН та Африканським Союзом 2017–2027 рр. Набувають особливого значення такі форми багатостороннього партнерства, як галузева співпраця, використання міжнародних мереж та засобів масової інформації, співробітництво з міжнародними міжурядовими та міжнародними неурядовими організаціями, у тому числі у рамках співпраці Південь – Південь на противагу відносинам Північ – Південь та трикутникового співробітництва ІБСА (Індія, Бразилія, Південно-Африканська Республіка) [8, с. 30–32].

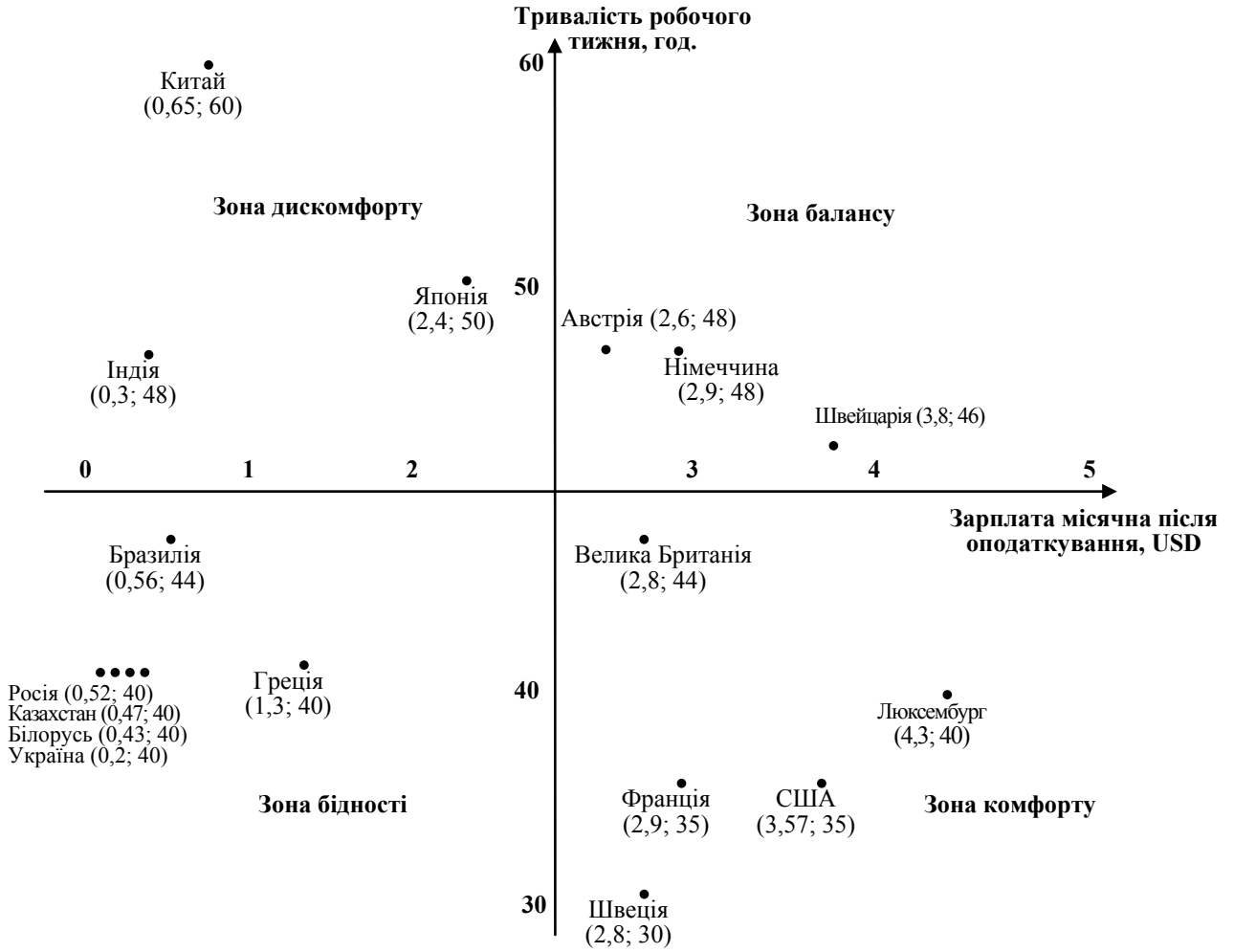


Рис. 3. Крос-культурна матриця якості трудового життя

Джерело: авторська розробка за даними МОП на січень 2019 р. [1; 5; 6]

Трикутникове співробітництво ІБСА, офіційно оформлене у 2003 р., передбачає контроль над дотриманням верховенства міжнародного права та підтримку міжнародного миру і безпеки; реформування ООН, зокрема збільшення кількості як постійних, так і непостійних членів Ради Безпеки за рахунок країн, що розвиваються; боротьбу з тероризмом, транснаціональною організованою злочинністю, незаконним обігом зброї та наркотичних речовин; просування соціальної справедливості шляхом здійснення ефективної політики боротьби з голодом і бідністю, охорони здоров'я, соціальної допомоги, забезпечення зайнятості населення, охорони навколишнього середовища [8, с. 32–33].

Поліпартизм МОП як механізм партнерських відносин знаходить наукове підтвердження у практичній площині багатовекторної співпраці з урядовими і неурядовими міжнародними організаціями, ТНК та іншими підприємствами бізнесу:

• з ініціативи МОП у 2003 р. в ООН були прийняті Норми відповідальності ТНК та інших підприємств бізнесу за дотримання прав людини. ТНК зобов'язані захищати права людини, національних меншин, соціально незахищених громадян, а також їм заборонено отримувати прибуток від військових злочинів, геноциду, дискримінації та від використання рабської праці;

• до проголошеної МОП Декларації про соціальну справедливість у цілях справедливої глобалізації (2008 р.) приєдналися Група 77 – найбільша в рамках ООН міждержавна організація країн, що розвиваються, форум ІБСА (Індія, Бразилія, Південно-Африканська Республіка), Цільовий фонд Переса-Гереро, Корейський фонд зі зменшення бідності через механізм Південь – Південь;

• створена МОП у 2017 р. Глобальна комісія майбутнього праці, яка об'єднала 187 держав, міжнародні та громадські організації, наукових експертів із питань соціально-трудових відносин, досліджує такі інновації на глобальному ринку праці, як флексибілізація (гнучка дистанційна зайнятість і різні форми нестабільної зайнятості) та реюніонізація (посилення соціального діалогу через ліквідацію домінування трудових договорів над колективними, імплементацію Конвенцій МОП № 87 і № 98, прийняття нормативних актів, що сприяють профспілковому плюралізму);

• з метою міжнародного управління міграцією та за сприяння МОП і МОМ утворено Глобальну групу з питань міграції (2006 р.), яка об'єднує керівників 18 установ ООН;

• МОП співпрацює з Групою Світового банку та іншими міжнародними фінансовими установами;

• спеціалізовані установи ООН соціального спрямування: МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ докладають зусиль у справі скорочення масштабів бідності (Меморандум про взаєморозуміння 2004 р.);

• МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ЮНЕП, ІФАД сприяють розвитку «зеленої» економіки відповідно до Цілей стійкого розвитку 2015–2030 рр.;

• МОП, ФАО, ВООЗ та ЮНІСЕФ спільно проводять інноваційний моніторинг «Голоси голодних»;

• МОП є партнером міжнародних неурядових організацій у рамках Громадянської оцінки національної економічної політики (ГОНЕП) [3, с. 125; 9, с. 40–41].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, регуляторний вплив МОП на розвиток соціально-трудових відносин здійснюється через механізми: нормотворчої діяльності (розроблення нормативно-правових актів, конвенцій, рекомендацій, регламентів, резолюцій і директив); організаційної роботи (програмно-цільове регулювання, оплата навчання, стипендій, стажування і відряджень національних кадрів, безоплатна допомога у проведенні форумів, конференцій, семінарів, благодійних вечорів, аукціонів, концертів, спортивних змагань); фінансової підтримки (пряме фінансування соціальних програм, гранти, інвестиційні проекти, інвестиції у цінних паперах, пільгове кредитування, комерційні позики, приватні торгові кредити); технічної допомоги (надання устаткування, апаратури у безоплатну оренду або у постійне користування, фінансових ресурсів, проведення техніко-економічних обґрунтувань інвестиційних проектів, консультаційні послуги, підготовка фахівців); науково-видавничої діяльності (видання наукової, методичної і популярної літератури, організація мережі науково-дослідних установ, лабораторій, асоційованих шкіл, міжнародних спеціалізованих інститутів, центрів, бюро); інформаційного забезпечення (консультативна допомога, надання літератури, використання ЗМІ, Internet-ресурсів і реклами); поліпартизму, під яким розуміють багатостороннє партнерство з урядами зацікавлених країн, фінансовими донорами, представниками приватного сектору, інститутами громадянського суспільства.

Із метою стратегічного фандрейзингу активізувалося співробітництво спеціалізованих установ ООН соціального характеру з міжнародними фінансовими організаціями, приватним сектором, країнами-донорами. Набувають особливого значення такі форми партнерства, як галузева співпраця, використання міжнародних мереж та засобів масової інформації, співробітництво з міжнародними міжурядовими та неурядовими організаціями, у тому числі у рамках співпраці Південь – Південь на противагу відносинам Північ – Південь та через механізм трикутникового співробітництва ІБСА. Механізм партнерства Південь – Південь та форум ІБСА передбачають обмін ресурсами, технологіями і знаннями між країнами, що розвиваються, для розвитку соціально справедливої глобалізації. З урахуванням отриманих результатів перспективи подальших наукових розвідок охоплюватимуть дослідження соціального потенціалу інноваційних трансформацій зайнятості, новітніх інструментів МОП щодо регулювання глобального ринку праці.

Список використаних джерел:

1. NORMLEX information System on International Labour Standards: ILO. URL : http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:1:0

2. Конвенції МОП. URL : http://www.ilo.org.ua/DocLib/Forms/conventions.aspx

3. Чалюк Ю.О. Міжнародна координація розвитку соціальної сфери. Київ : Компринт, 2016. 270 с.

4. The Director – General's Programme and Budget proposals for 2017-18. Geneva : Published by the ILO, 2016. 105 p.

5. Chaliuk Y.O., Dovhanyk N.M. Social partnership of Ukraine with the EU within the European regions and cross-border clusters. *Науковий вісник Полісся.* 2018. № 4 (16). С. 33–38.

6. Кирилюк В.В. Методологічні основи визначення рівня соціальної згуртованості суспільства. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика.* 2016. № 1 (11). С. 246–254.

7. Чалюк Ю.О. Міжнародні донори у соціальному секторі України. *Науковий вісних Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2018. Вип. 30. Ч. 3. С. 19–22.

8. Report of the Secretary-General on the work of the Organization.United Nations. New York : Published by the UN, 2017. 38 p.

9. Dovhanyk N.M., Chaliuk Y.O. International non-governmental organizations and social responsibility. *The scientific heritage.* 2017.Vol. 8 (8). Part 2. P. 39–41.

УДК 339.9.012.23 330.101.22

Кобилянська А.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет

ВИРОБНИЦТВО ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ ЯК ОДНА ІЗ ЦІЛЕЙ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ: ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ТА ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Кобилянська А.В. Виробництво глобальних суспільних благ як одна із цілей глобального економічного врядування: визначення проблематики та постановка завдання. У статті досліджено феномен виробництва глобальних суспільних благ як однієї із цілей глобального економічного врядування, надано концептуальне визначення категорії глобального суспільного блага та їх місця в подоланні дефіцитів глобального економічного врядування. Проаналізовано економічні характеристики пов'язаних із ГСБ недосконалостей ринків, визначено підходи до розподілу вигід від надання глобальних суспільних благ. Використовуючи теоретичний апарат глобальної політекономії, доведено амбівалентну природу реалізації глобального суспільного блага за умови гіперглобалізації. Для вирішення пов'язаних із виробництвом ГСБ економічних завдань запропоновано використання таких інструментів: максимізація загальної корисності всіх учасників ринку, інтертемпоральна максимізація загальної корисності, винайдення стану рівноваги в термінах «гранична корисність/граничні витрати», вирішення проблеми ефективності розподілу ресурсів на основі метода Еджуорта, розроблення альтернативних економічних контрактів для вирішення проблеми безбілетника тощо.

Ключові слова: глобальні суспільні блага, глобальне економічне врядування, глобальна проблема безбілетника, глобальні екстерналії, провали ринку.

Кобылянская А.В. Производство глобальных общественных благ как одна из целей глобального экономического управления: определение проблематики и постановка задачи. В статье исследован феномен производства глобальных общественных благ как одной из целей глобального экономического управления, представлено концептуальное определение категории глобального общественного блага и его места в преодолении дефицитов глобального экономического управления. Проанализированы экономические характеристики связанных с ГОБ несовершенств рынков, определены подходы к распределению выгод от предоставления глобальных общественных благ. Используя теоретический аппарат глобальной политэкономии, доказана амбивалентная природа реализации глобального общественного блага в условиях гиперглобализации. Для решения связанных с производством ГОБ экономических задач предложено использование следующих инструментов: максимизация общей полезности всех участников рынка, интертемпоральная максимизация общей полезности, поиск состояния равновесия в терминах «предельная полезность/предельные издержки», решение проблемы эффективности распределения ресурсов на основе метода Эджуорта, разработка альтернативных экономических контрактов для решения проблемы безбилетника и тому подобное.

Ключевые слова: глобальные общественные блага, глобальное экономическое управление, глобальная проблема безбилетника, глобальные экстерналии, провалы рынка.

Kobylianska A.V. Production of global public goods as one of the goals of global economic governance: definition of problems and problem statement. Hyperglobalization, with its tireless development and ambivalent nature, manifested itself both in aligning the pace of economic development and in deepening of common human problems. Thus, there is a qualitative re-understanding of global challenges and the corresponding global economic policy, as a tool to overcome global market failures and to manage externalization of externalities. In this respect, the mechanisms of the production of global public goods should be considered. Accordingly, the purpose of the article is the conceptual definition of the GPG and its place in overcoming the shortcomings of global economic governance and the study of the economic characteristics of the GPGs. The respective issues of global economic imperfections and market failures were considered in the works of such foreign and domestic scientists as: Filipenko A.S., Burakovsky I.V., Plotnikov O.V., Stukalo N.V., Gereffi G., Dicken P., Yeats A., Wallerstein I., Coen D., Zürn M., Samuelson P.A., Blizhkovsky P., Dlugopolsky, Danilenko O.L.,William R., Keech M., Boyce J. et al. Based upon the critical reassessment of results of previous researches, three groups of GPGs subject to global economic governance were identified in the article: the production of norms and procedures governing global economic transactions and processes, the production of GPGs as economic goods and the management of global economic development. Considering the features of the GPGs, which manifest themselves in the scale of external effects and in the presence of significant network effects, the issue of formalizing the economic task of optimizing the production of GPG is related to simultaneously solving of the following tasks: maximizing the general utility of all

market participants, intertemporal maximization of general utility, finding equilibrium in terms of marginal utility / marginal costs, solving the problem of resource allocation efficiency based on the Edgeworth-Box, the development of alternative economic contracts to address the free rider problem, etc. Obtained results can be used in subsequent studies on this issue.

Key words: global public goods, global economic governance, global free-riding, global externalities, market failures.

Постановка проблеми. Гіперглобалізація з її невпинними темпами розвитку та амбівалентною природою, що проявляє себе, з одного боку, у вирівнюванні темпів економічного розвитку, а з іншого – у поглибленні загальнолюдських проблем, до недавнього часу розглядалася в контексті суто економічних вигід або втрат для учасників процесів глобалізації. Водночас питання глобальних проблем розглядалося в певному відриві від загальних надбань політекономії. Наприклад, глобальне потепління сприймається як даність, на вирішення проблем якої повинні бути спрямовані зусилля урядів та міжнародних організацій. Утім, загальній економічній теорії давно відомі проблеми існування публічних благ, економічних екстерналій та інших проявів недосконалості ринків. Застосування відповідних підходів та надбань до глобального економічного врядування дасть змогу зсунути акценти від реактивної в бік проактивної політики.

У цьому разі відбувається термінологічна зміна: глобальні проблеми перестають розглядатися як проблеми, а є прикладами існування провалів у функціонуванні глобального господарства, а тому – об'єктами глобального економічного врядування. Відповідно, відбувається якісне переусвідомлення глобальних викликів та відповідної глобальної економічної політики, яка тепер є не стільки інструментом вирішення проблем, скільки інструментом подолання провалів глобального ринку та управління інтерналізацією екстерналій. Розроблення механізмів виробництва глобальних суспільних благ є важливим кроком на цьому шляху.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження функціонування глобальної економіки присвячено роботи таких іноземних та вітчизняних учених, як: А.С. Філіпенко, Н.В. Резнікова, І.В. Бураковський, О.В. Плотніков, Н.В. Стукало, G. Gereffi, P. Dicken, A. Yeats, I. Wallerstein та ін.

Питання глобального врядування та глобального економічного врядування досліджені меншою мірою, окремі надбання з означеної тематики можна знайти в працях таких науковців, як: D. Coen, T. Pegram, M. Zürn, P.A. Samuelson, Дж.М. Ботон, К.І. Бредфорд, С.А. Афонцев, А.Д. Урсул, П. Бліжковський, В.Н. Зуєв, Ю.С. Рибалко тощо.

Розгляд глобальних (економічних) проблем та викликів із позиції провалів глобального ринку та існування екстерналій почав з'являтися в дослідженнях нещодавно.

Так, Gorko пропонує розглядати як провали ринку глобальну фінансову кризу та проблеми клімату, наводячи наслідки цих проблеми. Таким чином, він ставить під сумнів тезу Фрідмана, який є апологетом вільної торгівлі та саморегулювання, щодо незначної важливості екстерналій [1].

J. Boyce зазначає, що глобалізація ринків викликає глобалізацію їх провалів, що викликано тим фактом, що ціни не відповідають зовнішнім витратами та вигодам третіх осіб. Унаслідок цього постає, зокрема, питання: чи вигоди від лібералізації торгівлі переважають втрати від провалів ринку? Обґрунтовуючи свою відповідь, автор доходить висновку, що односторонні заходи окремих урядів можуть мати лише обмежений вплив на провали, пов'язані з торгівлею [2]. Цей аргумент свідчить на користь важливості ролі глобального економічного врядування у вирішенні проблем провалів глобальних ринків.

S.M. Bartram та M. Grinblatt розглядають неефективність глобальної економіки з позиції ціноутворення, ілюструючи це на прикладі фінансових ринків [3].

Звертаючись до необхідності знаходження механізмів подолання провалів ринку, вчені починають шукати шляхи вирішення питання відповідальності за ці провали та необхідності управління ними. Покладаючи загальну відповідальність на міжнародні організації та широку громадськість, вони розглядають виробництво глобальних публічних благ у сферах: охорони здоров'я [4]; інформації та знань [5]; ліберального торговельного режиму [6]; благ спільного надбання та стійкого розвитку, генерування і поширення знань, прав людини, викорінення інфекційних захворювань, глобального управління, захисту від злочинності та забезпечення глобального миру, комунікації [7] тощо.

Формулювання завдання дослідження. Незважаючи на певний доробок у сфері дослідження глобальних суспільних благ (ГСБ) та управління їх виробництвом, дослідження економічної природи цього явища є доволі дескриптивним та поверхневим, що ускладнює вірну оцінку дефіциту глобальних суспільних благ, причин його виникнення та надання пропозицій щодо його усунення за умов функціонування сучасної системи глобального економічного врядування.

Відповідно, метою статті є концептуальне визначення категорії глобального суспільного блага та його місця в подоланні дефіцитів глобального економічного врядування та дослідження економічних характеристик пов'язаних із ГСБ недосконалостей ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найчастіше в працях іноземних та українських науковців цитуються декілька підходів до визначення глобальних суспільних благ (табл. 1).

Причинами існування необхідності надання глобальних суспільних благ є різноманітні провали ринку.

Серед основних причин існування провалів ринків, у тому числі глобальних, виділяють: асиметричність інформації, агрегаційну невідповідність і довільність, брак стимулів.

Таблиця 1

Підходи до визначення переліку глобальних суспільних благ

Автор	Рік	Перелік глобальних суспільних благ
UNDP [8] (Глобальні суспільні блага)	1999	• Рівність та справедливість • Ефективність ринків (функціонування ЗВТ та фінансова стабільність) • Навколишнє середовище та культурний спадок • Здоров'я • Знання та інформація • Мир та безпека
Inge Kaul та ін. [9] (Глобальні суспільні блага/лиха)	2003	• Глобальні природні ресурси (атмосфера, моря) • Глобальні рукотворні ресурси (глобальні виробничі мережі, міжнародні режими, норми, знання) • Глобальні політичні результати або умови (глобальний мир, фінансова стабільність, стале навколишнє середовище)
С.А. Медведєв, І.А. Томашов [6] (Глобальні суспільні блага/лиха)	2009	• Економічні (у т. ч. лібералізація торговельного режиму) • Соціальні та політичні (у т. ч. права людини, екологічна безпека) • Інфраструктурні (у т. ч. Інтернет, знання) • Екологічні
О.Л. Даниленко [7] (Глобальні суспільні блага/лиха)	2014	• Блага спільного надбання та стійкий розвиток • Генерування і поширення знань • Права людини • Викорінення інфекційних захворювань • Система глобального управління • Захист від злочинності та забезпечення глобального миру • Системи комунікації

Джерело: систематизовано автором

Додатково зазначаються характерні особливості саме глобальних суспільних благ, які актуалізують їх значення в масштабах глобальної економіки, а саме: масштабність зовнішніх ефектів, занадто істотна розбіжність у рівнях корисності для споживачів ГСБ, наявність суттєвих мережевих ефектів від створення ГСБ та наслідків їх існування.

Відповідно до мети поточного дослідження, з урахуванням особливостей дослідження ГСБ на сучасному етапі вважаємо за доцільне використання такого переліку як груп глобальних суспільних благ, виробництво яких можливе за рахунок глобального економічного врядування (табл. 2).

Зважаючи на те, що глобальним суспільним благам, що виробляються за рахунок ГЕВ, притаманні характеристики звичайних суспільних благ загалом та глобальних суспільних благ зокрема, визначальними

Рис. 1. Аргументація необхідності виробництва ГСБ

Джерело: складено автором за [8–10]

Таблиця 2

Глобальні суспільні блага в подоланні дефіцитів ГЕВ

Глобальні суспільні блага:	**Виробник**	**Імплементація**	**Переваги**	**Недоліки**
– Виробництво норм та процедур, що регулюють глобальні економічні транзакції та процеси	Міжнародні надурядові організації Інтеграційні об'єднання	Добровільний контрактний примус	Переваги інтеграції	Втрата економічного суверенітету членів організацій/об'єднань
– Виробництво глобальних економічних благ per se (безкоштовні вакцини та ліки, розроблення енергозберігаючих технологій, вирішення кліматичних проблем, розв'язання глобальних та регіональних економічних криз, подолання наслідків природних, техногенних катастроф, розвиток глобальної інфраструктури тощо)	Міжнародні надурядові організації Виробники Країни	Консенсус	Переваги користування	Плата за виробництво та питання справедливості розподілу переваг
– Керування глобальним економічним розвитком	Міжнародні надурядові організації Виробники Країни (зокрема, глобальні економічні лідери)	Консенсус	Переваги росту	Плата за продукування та питання справедливості розподілу переваг (у т. ч. уникнення монополізації глобального розвитку)

Джерело: розроблено автором

характеристиками глобальних суспільних благ є те, що: їх позитивні наслідки розповсюджуються за межі однієї групи країн; вони мають недискримінаційний характер по відношенню до жодної з груп населення або покоління, теперішнього або майбутнього [9] та їх виробництво не може бути реалізоване зусиллями виключено національного уряду однієї країни.

Водночас під час упровадження глобальних суспільних благ виникають такі розриви: розрив юрисдикції (через розрив між національним законодавством та міжнародними правилами), розрив участі (асиметрія участі окремих країн, як тематична, так і з погляду обсягу фактичної участі), брак стимулів (як головний стимул переважно використовують інструмент надання допомоги, втім, інші інструменти можуть бути ефективнішими) [8].

Розрив в юрисдикції є однією з причин дефіциту глобального врядування та глобального економічного врядування. В основі цього явища знаходяться різноманітні причини, як розрив в системах права окремих країн, так і розрив в економічних інтересах окремих країн та конкретному економічному потенціалі участі в тій чи іншій організації.

Дві останні проблеми – розрив участі та брак стимулів до участі у виробництві глобальних суспільних благ – у глобальній політекономії мають досліджуватися в термінах проблем фрі-райдерства («безбілетника» та відповідного інструментарію її уникнення) та існування зовнішніх екстерналій, щодо яких має бути вироблений механізм інтерналізації задля їх конвертації в стимули до участі у виробництві. Це має також розглядатися як механізм подолання дефіциту глобального економічного врядування.

Певні складнощі під час виробництва глобальних суспільних благ пов'язані також із тим, чому надати перевагу під час виробництва суспільних благ (проблема розподілення обмежених ресурсів), з існуванням проблеми політичних переговорів (що саме включити до групи глобальних суспільних благ, проблема ідентифікації) та проблеми вибору виробника глобального суспільного блага (уряд в широкому розумінні чи приватні агенти) [9]. Інакше кажучи, все зводиться до класичної проблеми політекономії: що, як та хто.

Відповідні характерні особливості виробництва ГСБ як класичної проблеми глобальної політекономії можливо підсумувати так (рис. 2). На відповідному малюнку представлена мапа проблемних аспектів ГСБ, до вирішення яких можуть бути використані загальновідомі інструменти, у тому числі: максимізація загальної корисності всіх учасників ринку, інтертемпоральна максимізація загальної корисності, винайдення стану рівноваги в термінах «гранична корисність/граничні витрати», вирішення проблеми ефективності розподілу ресурсів на основі метода Еджуорта, розроблення альтернативних економічних контрактів для вирішення проблеми безбілетника тощо.

Виділені проблеми є частиною існуючих дефіцитів глобального економічного врядування, що раніше розглядалися в [11].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Беручи до уваги різноманітність ГСБ, необхідних для виробництва, що є предметом глобального економічного врядування, у статті було виділено три групи ГСБ: виробництво норм та процедур, що регулюють глобальні економічні транзакції та процеси, виробництво ГСБ як економічних благ та управління глобальним економічним розвитку. Основними причинами провалів глобального ринку у виробництві ГСБ є асиметричність інформації, агрегаційна невідповідність і довільність, брак стимулів (у т. ч. через розбіжність у рівнях корисності ГСБ для різних економічних агентів).

Зважаючи на особливості ГСБ, які проявляється в масштабності зовнішніх ефектів та наявності суттєвих мережевих ефектів ГСБ, особливої актуальності

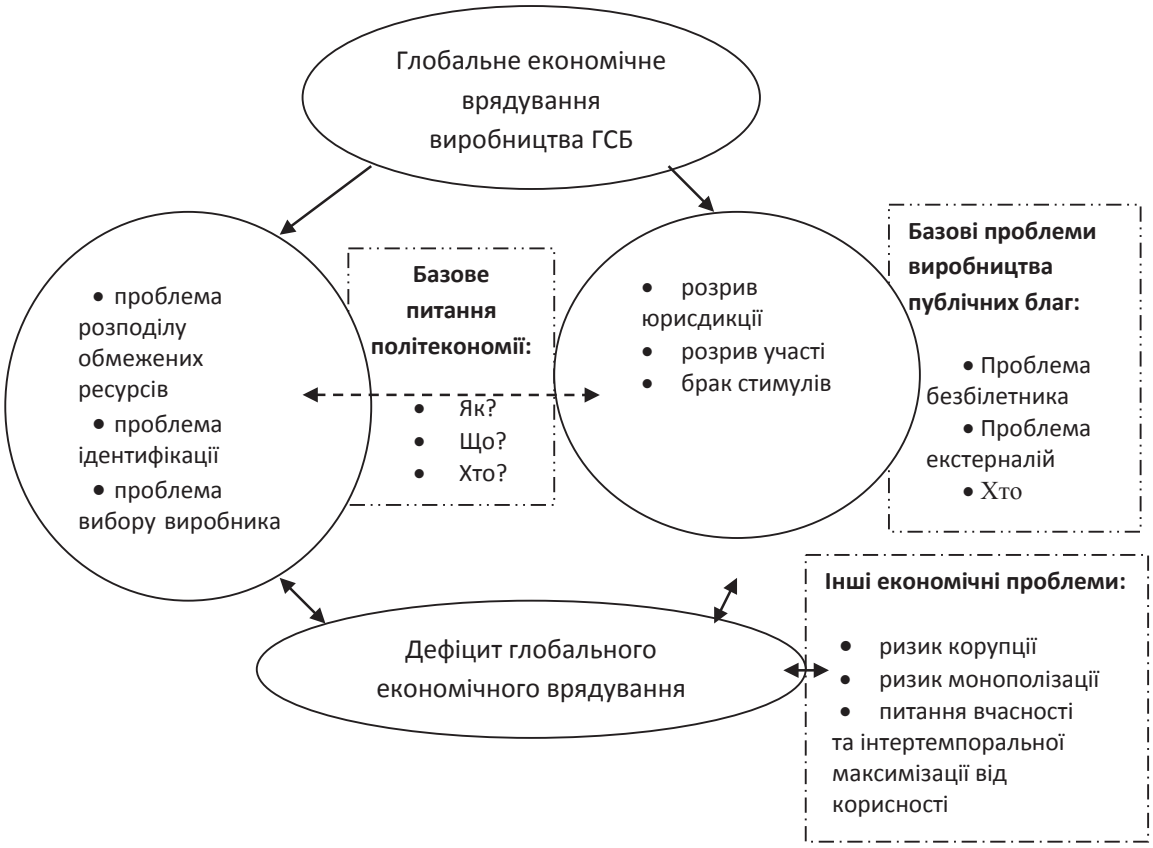


Рис. 2. Мапування економічних проблем виробництва ГСБ

Джерело: розроблено автором

набуває питання формалізації економічної задачі оптимізації виробництва ГСБ, що полягає в одночасну вирішенні таких завдань: максимізація загальної корисності всіх учасників ринку, інтертемпоральна максимізація загальної корисності, винайдення стану рівноваги в термінах «гранична корисність/граничні витрати», вирішення проблеми ефективності розподілу ресурсів на основі метода Еджуорта, розроблення альтернативних економічних контрактів для вирішення проблеми безбілетника тощо.

Відповідні результати можуть бути використані в подальших дослідженнях із цієї теми.

Список використаних джерел:

1. Gorko. Global market failure and the necessity for a new world. URL : https://libcom.org/news/global-market-failure-necessity-new-world-29112015

2. Boyce J. The Globalization of Market Failure? International Trade and Sustainable Agriculture. 1999. URL : https://www.researchgate.net/publication/23693610_The_Globalization_of_Market_Failure_International_Trade_and_Sustainable_Agriculture

3. Bartram S.M., Grinblatt M. Global Market Inefficiencies. 2017. URL : https://www.semanticscholar.org/paper/Global-Market-Inefficiencies-Bartram-Grinblatt/884d2d1c937bf705fdd0d6c97d9e5c5cca23b133

4. Захарова И.А., Козлова М.А. Предоставление глобальных общественных благ в сфере здравоохранения. *Лечебное дело.* 2018. № 2. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/predostavlenie-globalnyh-obschestvennyh-blag-v-sfere-zdravoohraneniya (дата обращения: 04.02.2019).

5. Sustaining Our Global Public Goods. Economic Briefing. № 3. URL : https://www.earthsummit2002.org/es/issues/GPG/gpg.pdf

6. Медведев С.А., Томашов И.А. Концепция глобальных общественных благ. *Вестник международных организаций.* 2009. № 2 (24). С. 21–28. URL : http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/06/1268033466/Global_Public.pdf

7. Даниленко О.Л. Глобальні суспільні блага: проблеми забезпечення та міжнародне співробітництво. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».* 2014. № 1 (16). С. 74–85. URL : http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/01/1-74-85.pdf

8. Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century/ Kaul, I., I. Grunberg and M. Stern. 1999. New York and Oxford : OUP for UNDP.

9. Providing global public goods-managing globalisation/ edited by Inge Kaul, Conceiçã O. P., Le Goulven K. and Mendoza R.. New York : Oxford university press. 2003. 646 p.

10. Длугопольський О.В. Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти. *Механізм регулювання економіки.* 2011. № 2. С. 113–122.

11. Кобилянська А.В. Сучасні аспекти дефіциту глобального економічного врядування. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2019. № 1. С. 23–30.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.3

Мардус Н.Ю.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Мардус Н.Ю. Визначення виду стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. У статті здійснено розрахунок прогнозних значень загального зваженого коефіцієнта зміни зовнішніх чинників. Визначено прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, зумовлену і не зумовлену впливом зовнішніх чинників за умови збереження наявних тенденцій. Використовуючи результати розрахунків щодо залежності між узагальнюючими коефіцієнтами розвитку та приростом узагальнюючих індикаторів стану, визначено прогнозовану зміну стану внутрішнього ринку за песимістичним та оптимістичним сценаріями за умови реалізації стратегії. Запропоновано підхід до визначення виду стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, який базується на визначенні стратегічних пріоритетів з урахуванням рівня пріоритетності, що є підґрунтям для розроблення заходів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Ключові слова: прогноз, ринок, забезпечення, стратегія, розвиток.

Мардус Н.Ю. Определение вида стратегии обеспечения развития внутреннего рынка товаров. В статье осуществлен расчет прогнозных значений общего взвешенного коэффициента изменения внешних факторов. Определена прогнозная величина обобщающих коэффициентов развития, обусловленная и не обусловленная влиянием внешних факторов при сохранении существующих тенденций. Используя результаты расчетов зависимости между обобщающими коэффициентами развития и приростом обобщающих индикаторов, определено прогнозируемое изменение состояния внутреннего рынка по пессимистическому и оптимистическому сценариям при реализации стратегии. Предложен подход к определению вида стратегии обеспечения развития внутреннего рынка товаров, основанный на определении стратегических приоритетов с учетом уровня их приоритетности, что является основой для разработки мероприятий по обеспечению развития внутреннего рынка товаров.

Ключевые слова: прогноз, рынок, обеспечение, стратегия, развитие.

Mardus N.U. Determination of the kind of strategy for ensuring the development of the internal market of goods. The article reveals the relevance of a strategic study of the development of the internal market of goods. To achieve the goal, the calculation of the predicted values of the total weighted factor of the change of external factors was made. Taking into account the determination coefficients defined in the previous papers, it was established what would be the significance of the generalizing coefficients of the development of the domestic market of goods under pessimistic and optimistic scenarios. To this end, a number of steps were taken: 1. The predicted change in external factors is determined, provided that the existing trends (baseline scenario) are preserved, as well as in the pessimistic and optimistic scenarios. 2 The predictive value of generalizing development coefficients, determined by the influence of external factors provided that the existing trends are preserved, is determined. 3. The predictive value of generalizing development coefficients was determined, which was not due to the influence of external factors, provided that the existing trends were preserved. 4. The predictive value of generalizing development coefficients in pessimistic and optimistic scenarios is determined. 5. The predictive value of the integral development coefficient in the pessimistic and optimistic scenarios is determined. There is a need to develop such measures within the framework of strategic provision of the development of the market of goods, the realization of which would allow to prevent negative development of events or at least mitigate their influence. Forecasting changes in the development factors creates the basis for determining the significance of generalizing state indicators and the integral indicator of the domestic commodity market in the forecast period under different scenarios. Using the dependency formulas between the generalizing factors of development and the growth of generalizing state indicators, the predicted change in the state of the domestic market was determined in a pessimistic and optimistic scenario. The results of the study are the basis for developing measures for strategic development of the internal market of goods.

Key words: forecast, internal market, provision, strategy, development.

Постановка проблеми. Актуальність стратегічного забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів є пріоритетним напрямом в економічній науці і практичній діяльності. Особливого значення при цьому набувають питання визначення виду стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. За прогнозними розрахунками існує небезпека того, що розвиток буде дегресивним, що, своєю чергою, може призвести до погіршення стану ринку товарів, отже, виникає потреба у розробленні таких заходів у рамках стратегічного забезпечення розвитку ринку товарів, реалізація яких дала б змогу не допустити негативного розвитку подій або хоча б пом'якшити їхній вплив.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного дослідження процесів, що виникають на внутрішньому ринку, з використанням методів прогнозування розглядали такі вчені, як В.М. Нижник [1], Д.І. Орлов [2], Н.В. Сіправська [3], О.М. Гайдаєнко [4] та ін. Проте дискусійним питанням, що вимагає дослідження, є визначення виду стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яке базується на результатах прогнозування розвитку та стану внутрішнього ринку товарів.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – визначити прогнозовану зміну стану внутрішнього ринку за песимістичним та оптимістичним сценаріями за умови реалізації стратегії та визначити пріоритетний вид стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З урахуванням коефіцієнтів детермінації, визначених у попередніх працях, було встановлено, яким будуть значення узагальнюючих коефіцієнтів розвитку внутрішнього ринку товарів за песимістичного та оптимістичного сценаріїв. Для цього:

1. визначено прогнозовану зміну зовнішніх чинників за умови збереження наявних тенденцій (базовий сценарій), а також за песимістичним та оптимістичним сценаріями (табл. 1);

2. визначено прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, зумовлену впливом зовнішніх чинників, за умови збереження наявних тенденцій:

$$IDf_i = ID_i^0 \cdot Kf \cdot K\Delta f_6, \quad (1)$$

де ID_i – прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови збереження наявних тенденцій; ID_i^0 – значення узагальнюючого коефіцієнта розвитку в попередньому періоді; Kf – коефіцієнт зумовленості впливом зовнішніх чинників; $K\Delta f_6$ – прогнозоване значення загального зваженого коефіцієнта змін чинників зовнішнього середовища за умов збереження наявних тенденцій (за базовим сценарієм).

Прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови збереження існуючих тенденцій становитиме: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $IDf_1 = 0,980 \cdot 0,342 \cdot 1,009 = 0,338$; для

Таблиця 1

Розрахунок прогнозних значень загального зваженого коефіцієнта зміни зовнішніх чинників

Чинники	Коефіцієнт вагомості	Коефіцієнт зміни за сценаріями		
		Песимістичний	Базовий	Оптимістичний
Демографічна ситуація	0,028	0,821	1,009	1,309
Міграційна ситуація	0,034	0,007	0,986	1,965
Рівень освіти	0,029	0,928	1,000	1,072
Рівень життя населення	0,029	0,792	1,084	1,750
Охорона здоров'я	0,008	0,914	0,990	1,066
Побутові умови	0,006	0,979	1,003	1,027
Використання ІКТ	0,036	0,883	1,030	1,177
Розширення технологічних можливостей виробництва	0,016	0,844	0,986	1,128
Інноваційна активність	0,004	0,839	1,025	1,210
Інновації у виробництво	0,053	0,567	1,012	1,457
Винахідництво	0,038	0,620	1,091	1,561
Технологічний рівень виробництва	0,084	0,792	1,044	1,297
Зайнятість населення	0,058	0,960	0,999	1,039
Купівельна спроможність населення	0,105	0,821	0,992	1,163
Внутрішнє виробництво	0,060	0,517	1,120	1,724
Інвестиційна активність	0,045	0,738	1,025	1,313
Екологізація економіки	0,020	0,626	1,103	1,581
Енергетична незалежність	0,045	0,906	1,019	1,171
Голосування та підзвітність	0,007	0,870	0,991	1,111
Політична стабільність і відсутність насильства / тероризму	0,067	0,000	0,811	1,622
Ефективність роботи уряду	0,051	0,724	1,015	1,307
Якість регулювання	0,035	0,897	1,007	1,116
Верховенство права	0,052	0,893	0,987	1,081
Боротьба з корупцією	0,089	0,734	1,000	1,266
Загальний зважений коефіцієнт зміни зовнішніх факторів	1,000	0,702	1,009	1,332

Джерело: розраховано автором

узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $IDf_2 = 0,992 \cdot 0,271 \cdot 1,009 = 0,271$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру: $IDf_3 = 1,004 \cdot 0,168 \cdot 1,009 = 0,170$;

3. визначено прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлену впливом зовнішніх чинників, за умови збереження наявних тенденцій:

$$IDnf_i = ID_i^{np} - IDf_i, \quad (2)$$

де $IDnf_i$ – прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови збереження наявних тенденцій; ID_i^{np} – прогнозне значення узагальнюючих коефіцієнтів розвитку.

Прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови збереження існуючих тенденцій становитиме: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $IDnf_1 = 0,930 - 0,338 = 0,592$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $IDnf_2 = 0,971 - 0,271 = 0,699$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру: $IDnf_3 = 0,955 - 0,170 = 0,785$;

4. визначено прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за песимістичним та оптимістичним сценаріями:

$$ID_i^{nec} = \frac{IDf_i}{K\Delta f_1} \cdot K\Delta f_{nec} + IDnf_i, \quad (3)$$

де ID_i^{nec} – величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за песимістичним сценарієм; $K\Delta f_{nec}$ – прогнозоване значення загального зваженого коефіцієнта змін чинників зовнішнього середовища за песимістичним сценарієм.

$$ID_i^{onm} = \frac{IDf_i}{K\Delta f_1} \cdot K\Delta f_{onm} + IDnf, \quad (4)$$

де ID_i^{onm} – величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за оптимістичним сценарієм; $K\Delta f_{onm}$ – прогнозоване значення загального зваженого коефіцієнта змін чинників зовнішнього середовища за оптимістичним сценарієм;

4.1. прогнозна величина розвитку за песимістичним сценарієм: для узагальнюючого коефіцієнту розвитку функціонального характеру: $ID_1^{nec} = \frac{0,338}{1,009} \cdot 0,702 + 0,592 = 0,827$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $ID_2^{nec} = \frac{0,271}{1,009} \cdot 0,702 + 0,699 = 0,888$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру: $ID_3^{nec} = \frac{0,170}{1,009} \cdot 0,702 + 0,785 = 0,903$;

4.2. прогнозна величина розвитку за оптимістичним сценарієм: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $ID_1^{onm} = \frac{0,338}{1,009} \cdot 1,332 + 0,592 = 1,038$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $ID_2^{onm} = \frac{0,271}{1,009} \cdot 1,332 + 0,699 = 1,058$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру: $ID_3^{onm} = \frac{0,170}{1,009} \cdot 1,332 + 0,785 = 1,010$;

5. визначено прогнозну величину інтегрального коефіцієнту розвитку за песимістичним та оптимістичним сценаріями:

$$ID^{nec} = \sqrt[3]{ID^{nec}_1 \cdot ID^{nec}_2 \cdot ID^{nec}_3}, \text{ або}$$

$$ID^{onm} = \sqrt[3]{ID^{onm}_1 \cdot ID^{onm}_2 \cdot ID^{onm}_3};$$

5.1. прогнозна величина інтегрального коефіцієнта розвитку за песимістичним сценарієм: $ID^{nec} = \sqrt[3]{0,827 \cdot 0,888 \cdot 0,903} = 0,872$.

5.2. Прогнозна величина інтегрального коефіцієнта розвитку за оптимістичним сценарієм: $ID^{onm} = \sqrt[3]{1,038 \cdot 1,058 \cdot 1,010} = 1,035$.

Прогнозування змін коефіцієнтів розвитку створює підгрунтя для того, щоб визначити значення узагальнюючих індикаторів стану та інтегральний індикатор внутрішнього ринку товарів у прогнозному періоді за різних сценаріїв. Було визначено прогнозовану зміну стану внутрішнього ринку за песимістичним та оптимістичним сценаріями (табл. 2).

Як видно з табл. 2, за песимістичним сценарієм інтегральний коефіцієнт розвитку може знизитися на 0,120 пункти, а за оптимістичним – зрости на 0,043 пункти. Інтегральний індикатор стану внутрішнього ринку товарів може знизитися за песимістичним сценарієм на 0,134 пункти, а за оптимістичним – зрости на 0,027 пункти. Досягнута зміна інтегрального коефіцієнта розвитку та індикатору стану буле залежати від вибраної стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Відповідно до розподілу векторів забезпечення за домінуванням має вибиратися функціональна стратегія забезпечення розвитку внутрішнього ринку абсолютного домінування.

Як видно з даних табл. 3, домінантним вектором є забезпечення розвитку функціонального характеру, а умовно-домінантними – забезпечення розвитку структурного та факторно-зумовлюючого характеру. За стратегічними пріоритетами з урахуванням рівня пріоритетності розробляють заходи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

У ході експертного опитування було визначено середню величину зміни узагальнюючих індикаторів розвитку внутрішнього ринку товарів унаслідок реалізації перерахованих заходів. Оскільки більшість ресурсів та зусиль спрямовано на поліпшення коефіцієнтів розвитку функціонального характеру, очікується підвищення значення даного коефіцієнта, що не зумовлено дією зовнішніх чинників, на 18%. За коефіцієнтом розвитку факторно-зумовлюючого та структурного характеру очікується зростання на 9%.

Визначено прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлену впливом зовнішніх чинників, за умови збереження реалізації стратегії:

$$IDnf_i^s = IDnf_i \cdot K_i^s, \quad (5)$$

де $IDnf_i^s$ – прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови реалізації стратегії; $IDnf_i$ – прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлена впливом зовнішніх чинників,

Таблиця 2

Результати прогнозування розвитку та стану внутрішнього ринку товарів

Показник	Значення за сценарієм		Відхилення від фактичного значення	
	песимістичний	оптимістичний	за песимістичним сценарієм	за оптимістичним сценарієм
Узагальнюючі коефіцієнти розвитку внутрішнього ринку товарів				
– функціонального характеру	0,827	1,038	-0,153	0,058
– структурного характеру	0,888	1,058	-0,104	0,066
– факторно-зумовлюючого характеру	0,903	1,010	-0,101	0,006
Інтегральний коефіцієнт розвитку	0,872	1,035	-0,120	0,043
Узагальнюючі індикатори стану внутрішнього ринку товарів				
– функціонального характеру	0,146	0,320	-0,148	0,026
– структурного характеру	0,686	0,938	-0,195	0,057
– факторно-зумовлюючого характеру	0,762	0,819	-0,056	0,001
Інтегральний індикатор стану	0,531	0,692	-0,134	0,027

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Визначення виду стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Вектори забезпечення	Відстань до передового рубежу	Бар'єр подолання ризику	Показник стратегічного орієнтування	Ступінь домінування вектору	Вид стратегії
Забезпечення розвитку функціонального характеру	0,706	0,211	0,917	домінантний вектор	Функціональна стратегія забезпечення розвитку абсолютного домінування
Забезпечення розвитку структурного характеру	0,119	0,170	0,289	умовно-домінантний вектор	
Забезпечення розвитку факторно-зумовлюючого характеру	0,182	0,107	0,289	умовно-домінантний вектор	

Джерело: складено автором

за умови збереження наявних тенденцій; K_i^s – коефіцієнт віддачі від реалізації стратегії за даним узагальнюючим коефіцієнтом розвитку. Прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку, не зумовлена впливом зовнішніх чинників, за умови реалізації стратегії становитиме: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $IDnf_1^s = 0,592 \cdot 1,18 = 0,698$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $IDnf_2^s = 0,699 \cdot 1,09 = 0,762$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру: $IDnf_3 = 0,785 * 1,09 = 0,855$.

Визначимо прогнозну величину узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за песимістичним та оптимістичним сценаріями за умови реалізації стратегії:

$$ID_i^{Snec} = \frac{IDf_i}{K\Delta f_6} \cdot K\Delta f_{nec} + IDnf_i^s, \qquad (6)$$

де ID_i^{Snec} – величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за песимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії; $K\Delta f_{nec}$ – прогнозоване значення загального зваженого коефіцієнта змін чинників зовнішнього середовища за песимістичним сценарієм.

$$ID_i^{Sonm} = \frac{IDf_i}{K\Delta f_6} \cdot K\Delta f_{onm} + IDnf_i^s, \qquad (7)$$

де ID_i^{Sonm} – величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за оптимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії; $K\Delta f_{onm}$ – прогнозоване значення загального зваженого коефіцієнта змін чинників зовнішнього середовища за оптимістичним сценарієм. Прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за песимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії становитиме: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $ID_1^{Snec} = \frac{0,338}{1,009} \cdot 0,702 + 0,698 = 0,934$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $ID_2^{Snec} = \frac{0,271}{1,009} \cdot 0,702 + 0,762 = 0,951$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру:

$ID_3^{Snec} = \frac{0,170}{1,009} \cdot 0,702 + 0,855 = 0,974$. Прогнозна величина узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за оптимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії становитиме: для узагальнюючого коефіцієнта розвитку функціонального характеру: $ID_1^{Sonm} = \frac{0,338}{1,009} \cdot 1,332 + 0,698 = 1,145$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру: $ID_2^{Sonm} = \frac{0,271}{1,009} \cdot 1,332 + 0,762 = 1,121$; для узагальнюючого коефіцієнта розвитку факторно-зумовлюючого характеру:

$$ID_3^{Sonm} = \frac{0,170}{1,009} \cdot 1,332 + 0,855 = 1,080.$$

Таблиця 4

Результати прогнозування розвитку та стану внутрішнього ринку товарів за умови реалізації стратегії

Показник	Значення за сценарієм		Відхилення від фактичного значення	
	песимістичний	оптимістичний	за песимістичним сценарієм	за оптимістичним сценарієм
Узагальнюючі коефіцієнти розвитку внутрішнього ринку товарів				
– функціонального характеру	0,933	1,145	-0,047	0,165
– структурного характеру	0,951	1,121	-0,041	0,129
– факторно-зумовлюючого характеру	0,974	1,080	-0,030	0,076
Інтегральний коефіцієнт розвитку	0,953	1,115	-0,039	0,123
Узагальнюючі індикатори стану внутрішнього ринку товарів				
– функціонального характеру	0,234	0,407	-0,060	0,113
– структурного характеру	0,740	0,999	-0,141	0,118
– факторно-зумовлюючого характеру	0,800	0,857	-0,018	0,039
Інтегральний коефіцієнт розвитку	0,591	0,754	-0,074	0,089

Джерело: розраховано автором

Визначимо прогнозну величину інтегрального коефіцієнту розвитку за песимістичним та оптимістичним сценаріями за умови реалізації стратегії:

$$ID^{nec} = \sqrt[3]{ID^{nec}{}_1 \cdot ID^{nec}{}_2 \cdot ID^{nec}{}_3}\text{, або}$$

$$ID^{onm} = \sqrt[3]{ID^{onm}{}_1 \cdot ID^{onm}{}_2 \cdot ID^{onm}{}_3}\text{.}$$

Прогнозна величина інтегрального коефіцієнта розвитку за песимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії становитиме $ID^{Snec} = \sqrt[3]{0,934 \cdot 0,951 \cdot 0,974} = 0,953$. Прогнозна величина інтегрального коефіцієнта розвитку за оптимістичним сценарієм за умови реалізації стратегії – $ID^{Sonm} = \sqrt[3]{1,145 \cdot 1,121 \cdot 1,080} = 1,115$.

Використовуючи формули залежності між узагальнюючими коефіцієнтами розвитку та приростом узагальнюючих індикаторів стану, визначено прогнозовану зміну [5] стану внутрішнього ринку за песимістичним та оптимістичним сценаріями за умови реалізації стратегії (табл. 4).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як видно з результатів дослідження, за умов реалізації стратегії зниження інтегрального коефіцієнта розвитку за песимістичним сценарієм може становити лише 0,039 пункти (для порівняння: за умови відсутності стратегії – 0,120 пункти), а зростання за оптимістичним – 0,123 пункти (за відсутності стратегії – 0,043 пункти). Інтегральний індикатор стану внутрішнього ринку товарів за умови реалізації стратегії може знизитися за песимістичним сценарієм на 0,074 пункти (за відсутності стратегії – на 0,134 пункти), а за оптимістичним – зрости на 0,089 пункти (за відсутності стратегії – на 0,027 пункти). Прогнозована зміна інтегрального коефіцієнта розвитку та індикатора стану за умови реалізації стратегії свідчить про її доцільність та необхідність упровадження.

Якщо всі напрями забезпечення розвитку внутрішнього ринку сприймати як набір стратегічних ініціатив, то до стратегічних пріоритетів першого рівня мають відноситися: забезпечення позитивних та нівелювання негативних змін об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку; забезпечення позитивних та нівелювання негативних змін рівномірності розподілу товарообороту на ринку за регіонами. Такі ініціативи відповідають умовно-домінантним векторам забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яким є забезпечення розвитку структурного та факторно-зумовлюючого характеру.

Список використаних джерел:

1. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент».* 2012. Вип. 9 (2). С. 334–345.
2. Орлов Д.І. Проблема аналізу впливу зовнішнього середовища на функціонування організації. *Економіка і менеджмент культури.* 2013. № 1. С. 74–77.
3. Сіправська Н.В. Аналіз та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств машинобудування на сучасному етапі. *Галицький економічний вісник.* 2011. № 1 (30). С. 127–132.
4. Гайдаєнко О.М. Застосування кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства. *Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки.* 2017. Вип. 1 (13). Ч. 1. С. 16–23.
5. Головач А.В., Захожий В.В., Головач Н.А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика : навчальний посібник. Київ, 2005. 333 с.

УДК 332.2

Пичугина Ю.В.,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Одесский национальный университет
имени И.И. Мечникова

Максимова Ю.А.,
преподаватель кафедры экономики и предпринимательства,
Одесский национальный университет
имени И.И. Мечникова

ПОТЕНЦИАЛ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОДЕСКОЙ ОБЛАСТИ

Пичугина Ю.В., Максимова Ю.А. Потенциал конкурентоспособного развития сельского хозяйства Одесской области. В ходе исследования доказано, что производство сельскохозяйственной продукции в Украине полностью обеспечивает внутреннее потребление населения. В статье проведен анализ современного состояния сельского хозяйства Одесской области и возможностей развития его потенциала. Выявлено, что сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей экономики Одесского региона. Так, одним из главных природных богатств Одесской области являются ее земельные ресурсы, что в сочетании с теплым степным климатом формирует высокий сельскохозяйственный потенциал области. В ходе анализа было выявлено, что в его отраслевой структуре преобладает продукция растениеводства и существует дифференциация зон Одесской области ввиду неоднородности природных условий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, конкурентоспособность, Одесская область, цена реализации, специализация, потенциал.

Пічугіна Ю.В., Максимова Ю.О. Потенціал конкурентоспроможного розвитку сільського господарства Одеської області. У ході дослідження доведено, що виробництво сільськогосподарської продукції в Україні повністю забезпечує внутрішнє споживання населення. У статті проведено аналіз сучасного стану сільського господарства Одеської області та можливостей розвитку його потенціалу. Виявлено, що сільське господарство є однією з пріоритетних галузей економіки Одеського регіону. Так, одним із головних природних багатств Одеської області є її земельні ресурси, що в поєднанні з теплим степовим кліматом формує високий сільськогосподарський потенціал області. Доведено, що в його галузевій структурі переважає продукція рослинництва й існує диференціація зон Одеської області через неоднорідність природних умов.

Ключові слова: сільське господарство, конкурентоспроможність, Одеська область, ціна реалізації, спеціалізація, потенціал.

Pichugina Yu.V., Maksimova Yu.A. Potential of competitive development of agriculture in Odessa region. During the research, it was proved that the production of agricultural products in Ukraine fully ensures domestic consumption of the population. The article analyzes the current state of agriculture in the Odessa region and the possibilities for developing its potential. It was revealed that agriculture is one of the priority sectors of the economy of the Odessa region, so one of the main natural resources of the Odessa region is its land resources, which, in combination with a warm steppe climate, forms the region's high agricultural potential. It is proved that plant-growing products prevail in its branch structure and there is a differentiation of zones in the Odessa region due to the heterogeneity of natural conditions. Odessa region plans to work closely with the provinces of Vietnam, which intend to implement in it investment projects in the field of agriculture. Odessa region is a historically and geographically recognized agricultural region. Agriculture is one of the priority sectors of the national economy of Ukraine, as it acts as the only producer and supplier of food products, a producer of raw materials for industrial products, as well as a huge amount of non-food items, an analysis of the development of agriculture in Odessa region is relevant in modern conditions. It should also be noted that the agricultural production sector is one of the most risky sectors of the economy, since its development is greatly influenced by natural and biological factors. The heterogeneity of climatic conditions of agricultural production objectively determines the differentiation of the regions of Ukraine in terms of agricultural development. It is also necessary to note the factors that contribute to the decline in agricultural indicators, these include the intensity of soil degradation, lack of planning and rational public policy, in particular, financial and organizational support for the sector of the agro-industrial complex of Ukraine. Because of this, in some districts of the Odessa region (Kotovsky, Nikolaevsky, etc.), huge areas of agricultural land were no longer cultivated, which leads to a decrease in the general income level of the region.

Key words: agriculture, competitiveness, Odessa region, selling price, specialization, potential.

Постановка проблемы. Одесская область является самой большой по территории областью, находящейся на юго-западе Украины, и обладает большим промышленным и сельскохозяйственным потенциалом. Одним из главных природных богатств области являются ее земельные ресурсы, представленные преимущественно черноземными почвами с высоким естественным плодородием. В сочетании с теплым степным климатом земельные ресурсы формируют высокий сельскохозяйственный потенциал Одесской области. Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей национальной экономики Украины, так как выступает в качестве производителя и поставщика продовольственных товаров, производителя сырья для выпуска продукции производственного назначения, а также огромного количества товаров непродовольственного назначения. Таким образом, анализ развития сельского хозяйства Одесской области является актуальным в современных условиях.

Обзор (анализ) последних исследований и публикаций. Существуют значительные достижения отечественной экономической науки относительно анализа сельского хозяйства Украины в общем и Одесской области в частности. Свои исследования по региональному анализу и развитию потенциала сельского хозяйства Украины посвятили такие экономисты, как К.В. Богун, Т.Г. Васильцева, Н.А. Волкова, М.В. Макаренко, И.А. Педько, О.С. Сидлецкая. Но, несмотря на их вклад, данные исследования больше относились к региональному анализу вообще, а не анализу проблем и развитию потенциала сельского хозяйства Одесской области конкретно.

Формулирование задания исследования. Целью статьи является анализ современного состояния сельского хозяйства Одесской области и возможностей развития его потенциала.

Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов. Производство сельскохозяйственной продукции в Украине полностью обеспечивает внутреннее потребление населения и даже больше, например производство зерна (традиционно экспортной продукции) составляет 292,9%, яиц – 119,8%. Исключение составляют плоды и ягоды, которые не полностью могут удовлетворить нужды населения, – 82,9%. Этим и объясняется, что в 2017 г. импорт их составил 819 тыс. т. а экспорт – всего 291 тыс. т, тогда как экспорт зерна (включая продукты переработки зерна) составил 42 499 тыс. т, а импорт – 255 тыс. т [1].

В 2017 г. украинские хозяйства всех категорий произвели продукции на 249 157 млн. грн., а именно: сельскохозяйственные предприятия – на 140 535,2 млн. грн., хозяйства населения – на 108 621,8 млн. грн. На сельскохозяйственные предприятия приходится 56,4% всей выпущенной продукции, при этом большую долю занимают негосударственные сельскохозяйственные предприятия – 55,4%, а государственные – всего 1% [2].

Для большей части сельского населения именно подсобные хозяйства играют существенную роль в продовольственном обеспечении семей. Концентрация доходов, поступающих из различных источников (заработная плата, пенсии, пособия, субсидии, выручка от реализации излишков произведенной продукции и т. п.), позволяет сбалансировать уровень потребления экономических благ и инвестировать средства в развитие человеческого капитала сельской семьи.

При этом стоит отметить, что на начало 2018 г. в отраслевой структуре валового производства преобладает продукция растениеводства, доля которой составляет 72%, тогда как на продукцию животноводства приходится всего 28%. Такая тенденция прослеживается практически с самого начала получения независимости Украины. Одной из причин является то, что животноводство является дотационной и сложной отраслью. Государственная финансовая поддержка отрасли животноводства составляет только около 9% затрат, которые несут сельскохозяйственные производители. И стоит не забывать, что сельскохозяйственный сектор производства – один из наиболее рисковых секторов экономики, поскольку на его развитие большое влияние оказывает действие природных и биологических факторов.

Неоднородность природно-климатических условий ведения аграрного производства объективно обуславливает дифференциацию областей Украины по уровню развития сельского хозяйства. Одесская область – это исторически и географически признанный сельскохозяйственный район. На 2017 г. область обладает 2 591 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в т. ч. 2 075 тыс. га посевных площадей. В целом в отрасли задействовано более 43 тыс. человек, причем в сезон эта цифра достигает 70 тыс. человек.

В зависимости от природно-климатических условий в области сложились формы хозяйствования в соответствии с зонами производственной специализации сельского хозяйства [3]:

– скотоводческо-зерновая зона (Савранский, Ананьевский, Балтский, Кодымский, Котовский, Красноокнянский, Любашевский районы);

– скотоводческая зона с развитым производством подсолнечника (Березовский, Ивановский, Раздельненский, Ширяевский и Фрунзенский районы);

– молочно-овощно-птицеводческая зона (Беляевский, Овидиопольский районы);

– зерно-скотоводческая зона с развитым виноградарством и свиноводством (Белгород-Днестровский, Саратский, Тарутинский, Белгородский, Измаильский, Ренийский, Татарбунарский, Килийский, Арцизский районы).

Одесская область в 2017 г. заняла восьмое место в общем производстве сельскохозяйственной продукции Украины, что составило 4,7% от всей выработки, в том числе по продукции растениеводства – шестое место (5,5%), продукции животноводства – 21-е место (2,7%).

Можно утверждать, что основная отрасль сельского хозяйства Одесской области – растениеводство, причем традиционно она специализируется на зерновых культурах – 4 264,9 тыс. т и подсолнечнике – 903,9 тыс. т (по данным за 2017 г.).

Как видно из табл. 1, с 2014 г. Одесская область перестала производить сахарную свеклу. Свекла больше всего использовалась в сахарной промышленности, но она стала убыточной (импорт тростникового сахара дешевле). Свекла была кормовой культурой для свиней, а поголовье их уменьшается. Это объясняет такую негативную тенденцию.

Стоит отметить, что некоторые показатели производства основных сельскохозяйственных культур практически стали вдвое ниже по сравнению с принятым

Таблица 1

Производство основных сельскохозяйственных культур, тыс. т

Продукция	2013	2014	2015	2016	2017
Зерновые и зернобобовые культуры	3670,8	3677,2	3489,0	4403,3	4264,9
Свекла	0,9	–	–	–	–
Подсолнечник	777,2	673,6	755,3	1004,2	903,9
Картофель	509,8	536,6	494,6	541,1	393,0
Овощные культуры	408,6	437,8	436,5	348,8	287,6

Источник: разработано на основе [4]

за базу 2013 г. (овощные культуры, картофель). Такой тенденции посодействовали многие факторы.

По-прежнему продолжается ухудшение качества плодородия почвы, а отсюда и снижение эффективности растениеводческой отрасли. Этому способствует высокая степень распаханности земли по причине того, что до последнего времени земли сдавались в аренду и арендаторам было все равно, что станет с землей после использования. Поэтому наблюдаются нарушения правил сельскохозяйственного эксплуатирования земли, а именно замена процедуры сборки соломы на ее сжигание, редкое внесение органических удобрений в почву, ежегодное засевание одной и той же почвы подсолнухами и т. д. привели к тому, что интенсивность деградации почвы достигла опасного для отрасли уровня.

Отсутствуют планирование и рациональная государственная политика, в частности финансовой и организационной поддержки сектора аграрно-промышленного комплекса Украины, которые эффективно действуют в ряде зарубежных стран.

Как было сказано выше, из-за скудного государственного финансового финансирования данной отрасли в некоторых районах Одесской области (Котовском, Николаевском и др.) перестали обрабатываться огромные площади земель сельскохозяйственного назначения. Животноводство убыточно во всех 26 районах области. Фермеры вынуждены брать кредиты под высокие процентные ставки, что связано с падением национальной валюты. К примеру, в гривнах кредиты берутся под 22–35 % годовых (для сравнения: в Европе кредитные ставки составляют 0,5–1 % евро в год, также там предусмотрена долгосрочная программа кредитования) [5]. Большие затраты требуют возмещения, т. е. повышения выручки, а значит, и цен.

Как видно из табл. 2, с 2013 г. цены на всю основную продукцию выросли и в два, и в три раза. Несмотря на то что российский рынок закрылся, к экспорту в Европу украинские производители оказались не готовыми, так как потребители в ЕС более требовательны, чем отечественные, и хотят не только натуральный продукт, но и красивый: одного цвета, одного размера. Традиционные технологии не обеспечивают высокой степени переработки сельскохозяйственной продукции и не всегда соответствуют мировым стандартам, так как старое оборудование было заточено под старые стандарты, которые были еще при СССР.

Значительно выросли цены на зерновые культуры и скот, что является следствием увеличения стоимости тарифов на электроэнергию, газ и топливо.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Таким образом, сельское хозяйство Одесской области по-прежнему остается одним из актуальных видов деятельности. В Украине сельскохозяйственная отрасль не только спасает украинский экспорт, но и уже сейчас является привлекательным для инвестирования, хотя, к сожалению, Украина все также продолжает экспортировать больше сырья, чем продукции с добавленной стоимостью. Тем не менее, например, Одесская область планирует тесно сотрудничать с провинциями Вьетнама, которые намерены реализовать в Одесской области инвестиционные проекты в сфере сельского хозяйства.

Следовательно, сельское хозяйство Одесской области имеет достаточно мощный потенциал и природные ресурсы. Климат, почва и прочие природные условия – все должно способствовать тому, чтобы Одесская область лидировала в производстве сельскохозяйственной продукции. Но, к сожалению, вышеизложенный материал говорит об обратном, так как проблемы, которые в настоящее время имеет сельское хозяйство, требуют немедленного применения конкретных и последовательный мероприятий.

Также следует воспользоваться положительным опытом зарубежных стран по внедрению необходимой законодательной базы и практическому применению методов регулирования агропромышленного комплекса Одесской области. Например, как было сказано выше, катастрофическое состояние наших земель требует немедленных мероприятий по устранению причин такой катастрофы, такие как: запрет краткосрочной аренды, запрет на отведение сельскохозяйственных земель под строительство фабрик, полигонов и т. д. (не только де-юре, но и де-факто).

По нашему мнению, при разработке долгосрочных программ развития агропромышленного комплекса Одесской области нужно думать и об инфраструктуре этой отрасли. Например, разрабатывать программы

Таблица 2

Средние цены реализованной продукции сельского хозяйства сельскохозяйственными предприятиями (без НДС, дотаций, транспортных, экспедиторских и накладных расходов)

Продукция	2013	2014	2015	2016	2017
Зерновые и зернобобовые культуры	1331,9	1835,7	2816,0	3344,8	3847,4
Скот и птица	13786,8	15940,6	22125,6	22724,4	30288,1
Молоко и молочные продукты	2971,7	3350,8	3871,9	4852,0	6796,0
Яйца, за тыс. шт.	573,6	880,9	1243,1	1216,7	1129,1

Источник: разработано автором на основе [4]

не только по увеличению урожая, но и программы, которые развивали бы производство техники, которая бы его собирала, а не покупать эту технику извне.

Реформирование земельных отношений как в Украине в общем, так в Одесской области в частности требует перестройки всей системы организации аграрного производства и в первую очередь – создания жизнеспособных и эффективных агропромышленных кластеров как локомотивов реализации потенциала сельского хозяйства Одесской области.

Список использованных источников:

1. Сільське господарство України: статистичний збірник, 2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf (дата звернення: 01.02.2019).
2. Статистичний збірник «Україна», 2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_ukraina2017.pdf (дата звернення: 02.02.2019).
3. Соціально-економічний розвиток Одеської області, 2017. URL : http://od.ukrstat.gov.ua/infografika/infografika_2017.pdf (дата звернення: 31.01.2019).
4. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL : http://www.ukrstat.gov.ua
5. Стратегические направления развития сельского хозяйства Украины на период до 2020 года / под ред. Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяка. Киев : ННЦ «ІАЕ», 2012. 215 с.
6. Пичугина Ю.В. Основные тенденции развития сельского хозяйства Одесского региона. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розвитку»*, м. Одеса, 14–15 вересня, 2018 р. Одеса, 2018. С. 95–99.

УДК 332.145: 338.48.44 (1-22)(043.5)

Тимошенко М.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
директор,
Житомирський агротехнічний коледж

НЕОБХІДНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ І КОНТРОЛЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Тимошенко М.М. Необхідність здійснення моніторингу і контролю функціонування економічного механізму реалізації стратегії сільського розвитку. У статті уточнено економічну сутність понятійного апарату щодо категорій «моніторинг» та «контроль» як необхідної умови функціонування економічного механізму імплементації стратегії сільського розвитку. Розкрито значення, принципи та особливості моніторингу і контролю функціонування економічного механізму реалізації розробленої стратегії в контексті сталості соціально-економічного розвитку сільських територій. Розглянуто законодавче унормування основних положень моніторингу та оцінки реалізації стратегічних планів і вітчизняну практику планування цих процесів. Запропоновано алгоритм організації моніторингу і контролю функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: сільський розвиток, економічний механізм, оцінювання, моніторинг, контроль, стратегія, управлінські рішення.

Тимошенко Н.М. Необходимость осуществления мониторинга и контроля функционирования экономического механизма реализации стратегии сельского развития. В статье уточнена экономическая сущность понятийного аппарата категорий «мониторинг» и «контроль» как необходимого условия функционирования экономического механизма имплементации стратегии сельского развития. Раскрыты значение, принципы и особенности мониторинга и контроля функционирования экономического механизма реализации разработанной стратегии в контексте устойчивости социально-экономического развития сельских территорий. Рассмотрены законодательное нормирование основных положений мониторинга и оценки реализации стратегических планов и отечественная практика планирования этих процессов. Предложен алгоритм организации мониторинга и контроля функционирования экономического механизма реализации стратегии устойчивого сельского развития в современных условиях.

Ключевые слова: сельское развитие, экономический механизм, оценка, мониторинг, контроль, стратегия, управленческие решения.

Tymoschenko M.M. The need for monitoring and control of the functioning of the economic mechanism for implementation of the rural development strategy. The article deals with the economic essence of the conceptual apparatus in relation to the categories "monitoring" and "control" as the necessary condition for the functioning of the economic mechanism for the implementation of the rural development strategy. The existing theoretical approaches to the economic essence of the conceptual apparatus concerning the category "monitoring" are generalized. It is proposed to consider monitoring the implementation of the strategy of sustainable development of rural areas as a specially organized and constantly operating system for collecting and analyzing the necessary information regarding the results of the implementation of long-term and operational goals and objectives for achieving the strategic goal of rural development in modern conditions in order to timely identify problems and deviations from the intended results. and making the necessary adjustments. Taking into account the necessity of development of rural territories on the basis of multifunctionality and sustainability, it is proposed to monitor and control the implementation of rural development strategies through a system of effective indicators assessing the level of its socio-economic status. The legislative regulation of the main provisions of monitoring and evaluation of the implementation of strategic plans and the domestic practice of planning these processes is considered. The importance, principles and peculiarities of monitoring and control of the functioning of the economic mechanism of implementation of the developed strategy in the context of the sustainability of socio-economic development of rural areas are revealed. The legislative regulation of the main provisions of monitoring and evaluation of the implementation of strategic plans and the domestic practice of planning these processes is considered. The algorithm of the organization of monitoring and control of the functioning of the economic mechanism for implementation of the strategy of sustainable rural development in the present conditions is proposed.

Key words: rural development, economic mechanism, evaluation, monitoring, control, strategy, management decisions.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій залежить від обґрунтованості управлінських рішень, що приймаються на основі аналізу процесу імплементації стратегії. Стратегічний план сталого розвитку сільських територій розробляється для здійснення правильного вибору шляхів досягнення цілей за умови раціонального використання виробничо-ресурсного та людського потенціалу села. У процесі реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій рекомендується визначати не лише етапи реалізації, а й інституційне та організаційне їх забезпечення; чіткі терміни та порядок розроблення; фінансову підтримку; систему оцінювання, яка включає моніторинг та оцінку; організацію інформаційного забезпечення та безпосередньо контролю над виконанням запропонованих заходів. Необхідність розкриття сутності, значення, принципів та особливостей моніторингу і контролю функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку зумовила актуальність та доцільність проведення окремого дослідження.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Науковий і практичний інтерес до категорій «моніторинг» та «контроль» як складників стратегічного управління серед науковців існував завжди. Серед вітчизняних і зарубіжних учених у цій сфері слід відзначити О. Берданову [1], Б. Боврон [3], П. Брауна [2], В. Вакуленко, А. Вігоду [3], З. Герасимчук, С. Маковкіну [5], В. Момонову [3], С. Новікова [7], М. Портера [11], А. Сельського, А. Стрикленда [12], А. Томпсона [12], І. Санжаровського, Н. Сментину [10] та багатьох інших. Попри ґрунтовні наукові напрацювання вітчизняних та зарубіжних економістів слід зазначити, що окремі аспекти цієї проблеми, пов'язані з функціонуванням організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, залишаються недостатньо вивченими й гостро актуальними.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розкриття сутності, значення та особливостей моніторингу і контролю дії економічного механізму реалізації стратегії сталого соціально-економічного розвитку сільських територій. Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний, системний та синергетичний науковий підходи, використання яких у вивченні сільського розвитку зумовлено орієнтацією на побудову демократичного та євроорієнтованого суспільства в Україні. У процесі дослідження використані такі наукові методи: абстрактно-логічний, зокрема прийоми індукції та дедукції, аналогії та співставлення, операціоналізації понять; метод теоретичного узагальнення, аналізу й синтезу тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес формування стратегії сільського розвитку повинен відбуватись як взаємодія стратегічного мислення, формальної системи планування і поточних ситуаційних рішень щодо майбутнього розвитку сільських територій. Згідно з вибраними цільовими орієнтирами стратегії сільського розвитку, доцільним убачається чітке виокремлення певних етапів. Варто наголосити, що зміст та функціональне призначення кожного з етапів варто розглядати з позиції системності та синергетичного ефекту. У процесі реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій рекомендується визначати не лише етапи реалізації, а й інституційне та організаційне їх забезпечення, чіткі терміни та порядок розроблення; фінансову підтримку, систему оцінювання, яка включає моніторинг та оцінку, організацію інформаційного забезпечення та безпосередньо контролю над виконанням запропонованих заходів.

У контексті здійснення стратегічного аналізу розроблення та імплементації програм сільського розвитку моніторинг варто розглядати як формалізовану процедуру отримання інформації, що забезпечує зворотний зв'язок між етапами процесу стратегічного управління сільськими територіями. Тобто моніторинг функціону-

вання економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку – це постійний процес збору необхідної інформації про хід і досягнуті показники виконання стратегії. Саме система моніторингу дає змогу регулярно відстежувати й прогнозувати вплив змін у функціонуванні та розвитку на соціальну, екологічну та економічну ситуацію на сільських територіях. Це, своєю чергою, дасть можливість завчасно приймати відповідні управлінські рішення та робити висновки щодо необхідності коригування або оновлення стратегії та стимулювання її подальшої реалізації. Результати моніторингу є базисом для коригування стратегічних планів чи напрямів та визначальним чинником перегляду оперативних управлінських дій.

Оцінка та аналіз як складники стратегічного планування включають різноманітні (часто формалізовані та неформалізовані) процедури здійснення. Завдання оцінки полягає у: по-перше, одержанні конкретних результатів на кожному етапі стратегічного планування; по-друге, визначенні відповідних показників та індикаторів, які відображають позитивні чи негативні наслідки реалізації програмних цілей. За результатами аналізу отриманих значень показників обгрунтовуються пропозиції щодо оперативного корегування програмних завдань. П. Браун наголошує, що саме моніторинг і оцінка результатів стратегічної політики є кінцевою стадією процесу планування і, відповідно, реалізації мети стратегічного управління [2, с. 62].

Для проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій рекомендується визначити:

– систему необхідних показників (індикаторів);

– осіб, відповідальних за проведення моніторингу та безпосередніх виконавців;

– порядок і терміни здійснення моніторингових досліджень.

У складі моніторингу О. Берданова та В. Вакуленко пропонують виокремити три його напрями (складники): моніторинг кінцевих показників, моніторинг програм та проектів і моніторинг громадської думки [1, с. 44]. На нашу думку, для ефективного функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку доцільним є проведення моніторингу у двох напрямах: адміністративний моніторинг, що поєднує два окремих складника, та обов'язковий моніторинг громадської думки (рис. 1).

Проведення моніторингу функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку сприятиме послідовному та ефективному вирішенню пріоритетних проблем щодо забезпечення динамічного зростання збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку окремих сільських громад та сільської місцевості України у цілому. Вважаємо, що питанням моніторингу як основного елемента у структурі механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку у законодавстві нашої кра-

Рис. 1. Склад та характеристика елементів моніторингу функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку

Джерело: власна розробка

їни і, як наслідок, у стратегічних планах економічного та соціального розвитку досліджуваних територій приділяється недостатньо уваги.

Безпосередня оцінка функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку являє собою систему моніторингу на основі певних показників та індикаторів. Нині існує проблема у виборі оптимальних показників, які б характеризували соціальну, екологічну та економічну сфери сільської місцевості та водночас збір і розрахунок яких не ускладнював процесу моніторингу в цілому. Ланцюжок необхідних кроків для визначення показників, які повинні використовуватися для проведення моніторингу має такий вигляд: «вибір показників → визначення доступного, надійного та достовірного джерела отримання інформації → встановлення осіб, які відповідають за надання інформації → порівняння базового (нормативного) значення показника з досягнутим рівнем». Варто зазначити, що всі показники повинні відображати позитивні і потенційно негативні боки розвитку сільських територій (тобто поділятися на стимулятори і дестимулятори) й підлягати можливості перевірки (верифікації). Якщо неможливим убачається розрахунок кількісного значення вибраного показника, найчастіше використовують критерій, де за основу беруть «ступінь, або рівень, задоволеності». Досить часто значна кількість показників лежить поза сферою завдань органів державної статистики України, тому важливо віднайти незалежні джерела інформації або налагодити власний моніторинг показників, розрахованих шляхом застосування соціологічних інструментів й оцінювання громадської думки. Це, наприклад, показники ступеня задоволеності сільських жителів якістю надання соціальних (медичних, освітніх, побутових та ін.) послуг, інформаційно-консультаційного забезпечення; задоволеність транспортним сполученням, станом навколишнього природного середовища тощо.

Чинна нормативно-правова база моніторингу та оцінювання процесу реалізації стратегій економічного та соціального сільських територій в Україні не є досконалою. Основними документами, згідно з вимогами яких здійснюється процес стратегічного планування в державі, є «Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку» [6] та «Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів» [8]. Позитивним уважається те, що в останньому нормативно-правовому документі, який затверджений відповідною Постановою Кабінету Міністрів України у 2015 р., розширено законодавче унормування питань моніторингу стратегій розвитку на регіональному рівні. У ньому чітко вказується основне завдання моніторингу та оцінювання реалізації стратегій – визначення стану виконання запропонованих заходів та аналіз соціально-економічного розвитку. Крім того, запропоновано процедуру призначення відповідальних осіб за проведення моніторингу та оцінки, вказано загальні вимоги до показників та інформації, на підставі якої проводиться моніторинг, а також складники щорічного підсумкового звіту про результати реалізації стратегії, особливості його заслуховування та оприлюднення у засобах масової інформації [8]. Проте дана методика не враховує специфічних особливостей розвитку аграрного сектору та сільських територій.

Відомо, що в 2015 р. Міністерство аграрної політики та продовольства України спільно з представниками інших міністерств та відомств, міжнародних інституцій (Європейського Союзу, Агентства США з міжнародного розвитку USAID, Світового банку, Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО), Європейського банку реконструкції та розвитку, Організації економічного співробітництва та розвитку, Європейського інвестиційного банку), неурядових й громадських організацій, наукових установ тощо розробило та презентувало «Єдину комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр.» (проект), яка окреслює першочергові та довгострокові заходи й очікувані результати щодо подальшого розвитку аграрного сектору та сільських територій і включає деталізований план дій до виконання [4]. Позитивним є те, що в даному документі з метою координування дій та сприяння ефективному плануванню й виконанню розробленого плану заходів, запропоновано виокремити відповідний орган координації та моніторингу. Такий орган пропонується створити у структурі Національної ради реформ і до складу його членів включити керівників вищого рівня галузевих міністерств та відповідних державних органів, Адміністрації Президента України, Верховної Ради України, представників головних неурядових організацій, професійних організацій, громадянського суспільства та донорів. Він виконуватиме такі функції (рис. 2).

Варто звернути увагу на періодичність здійснення оцінки функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку. Як правило, рекомендується щоквартальний аналіз показників та індикаторів, проте, зважаючи на особливості галузі сільського господарства і розвитку сільської місцевості (сезонність виробництва і, як наслідок, сезонність праці), аналіз певних показників може відбуватися і раз на півроку, або ж раз на рік. Для проведення поточного моніторингу і забезпечення ефективної реалізації стратегії сталого соціально-економічного розвитку сільських територій доцільним убачається піврічний аналіз. Обов'язковою умовою моніторингу є підготовка відповідного звіту, який повинен містити інформацію про досягнення відповідної операційної цілі або виконання заходу, оцінювання потенційних можливостей досягнення поставленої мети на наступний період стратегічного планування (три-п'ять років). Кінцевий (підсумковий) звіт про моніторинг за весь період реалізації стратегії сталого сільського розвитку включає загальну інтегральну оцінку ефективності та стійкості досягнутих результатів у результаті втілення в життя запропонованих пріоритетів та заходів.

Варто зазначити, що нині для забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій України законодавчо передбачене лише здійснення екологічного моніторингу. Проте економічного та соціального моніторингу в поєднанні з природоохоронним нормативно-правовими документами, які регулюють розвиток аграрної сфери та сільської місцевості, не затверджено. Вважаємо, що ефективна реалізація цього важливого завдання є передумовою ефективного контролю над ходом функціонування еко-

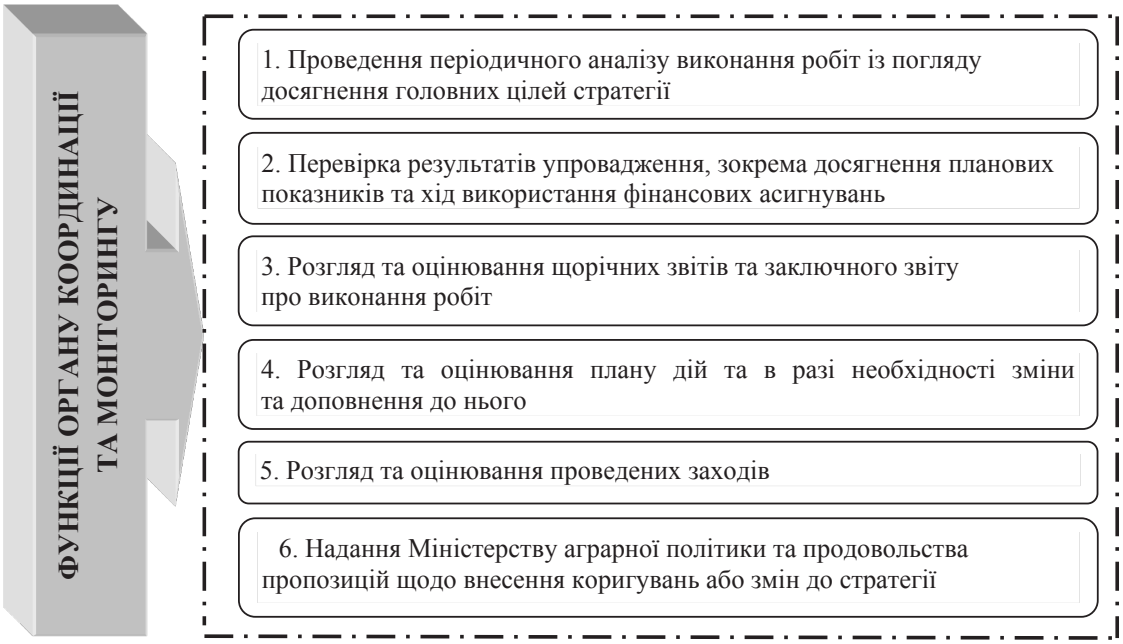


Рис. 2. Система функцій органу координації та моніторингу стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій

Джерело: складено автором за даними [4]

номічного механізму імплементації стратегії сталого сільського розвитку.

Контроль виступає як процес забезпечення досягнення поставленої мети, визначених довгострокових та операційних цілей стратегії сталого сільського розвитку. Він полягає у: встановленні стандартів (критеріїв оцінки, ступеня реалізації стратегічних заходів у відповідності до критеріїв сталості розвитку сільської місцевості та її складових елементів); виявленні причин відхилення прогнозованих показників та індикаторів; підготовки обґрунтованих пропозицій для виправлення виявлених відхилень; уточнення показників-стандартів (нормативів) стратегії. Процес стратегічного контролю починається з моменту формування мети, цілей та завдань стратегії і включає три основні етапи:

– перший – визначення стандартів та показників результативності обраної стратегії;

– другий передбачає порівняння результатів реалізації стратегічних завдань зі стандартами (нормативами);

– третій включає перевірку результатів на досяжність і в разі необхідності, коли ціль не досягнута, здійснюється її корегування.

Варто наголосити, що значення контролю часто має визначальний вплив на функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку, оскільки, як справедливо зазначає С.С. Новіков, принципова роль стратегічного контролю пояснюється його відмінністю від управлінського та оперативного тим, що його не цікавить правильність виконання певного стратегічного плану, правильність здійснення стратегії або ж правильність виконання окремих дій, функцій чи операцій. Він фокусується на тому, чи можливо у майбутньому реалізувати прийняту стратегію, чи призведе вона до досягнення поставлених цілей [7, с. 248].

У контексті даного дослідження необхідно відзначити певні особливості діяльності щодо контролю над реалізацією заходів стратегії сталого розвитку сільських територій. Контрольна діяльність повинна відповідати певним принципам і бути:

– неперервною, тобто діяти протягом усього періоду – від початку формування до реалізації;

– всеохоплюючою, тобто охоплювати соціально-демографічні, екологічні та економіко-організаційні параметри, які визначають сталий розвиток досліджуваної території;

– нормативно обґрунтованою – відображати й охоплювати конкретні вимоги до елементів соціуму, навколишнього середовища та сільської економіки;

– своєчасною – для усунення виявлених відхилень до того моменту, коли вони переростуть у проблеми;

– інтегрованою, щоб характеризувала не локальні, а узагальнюючі показники розвитку сільських територій;

– послідовною, щоб забезпечувала послідовність та ієрархічність оцінки показників та індикаторів різних рівнів реалізації стратегії;

– адекватною – найбільш повно та адекватно відображала динаміку реалізації стратегії, всі позитивні (успіхи) й негативні (невдачі) моменти досліджуваного процесу;

– ефективною, тобто давала реальну оцінку ефективності реалізації та відповідала вимогам міжнародних, національних та регіональних стратегій.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що одним з основних інструментів контролю над реалізацією стратегії сталого сільського розвитку необхідно розглядати нормування (стандартизацію) якісних вимог до умов сталості розвитку в розрізі соціальних, екологічних та економічних індикаторів, адже лише за умови дотримання встановлених стандартів і критеріїв (соціальні стандарти та нормативи умов

життєдіяльності; екологічні вимоги та обмеження; науково обґрунтовані економічні норми й нормативи, ціни та тарифи тощо) буде забезпечено сталість розвитку сільських територій. На рис. 3 наведено алгоритм організації моніторингу і контроль функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку в сучасних умовах. Проте нині контроль над реалізацією стратегії розвитку часто зводиться до перевірки організації роботи, дотримання нормативно-правових меж, аналізу лише ресурсного забезпечення процесу. Це, своєю чергою, є однією з причин неякісного моніторингу реалізації розроблених стратегій розвитку окремих сільських територіальних громад, адміністративних районів, областей.

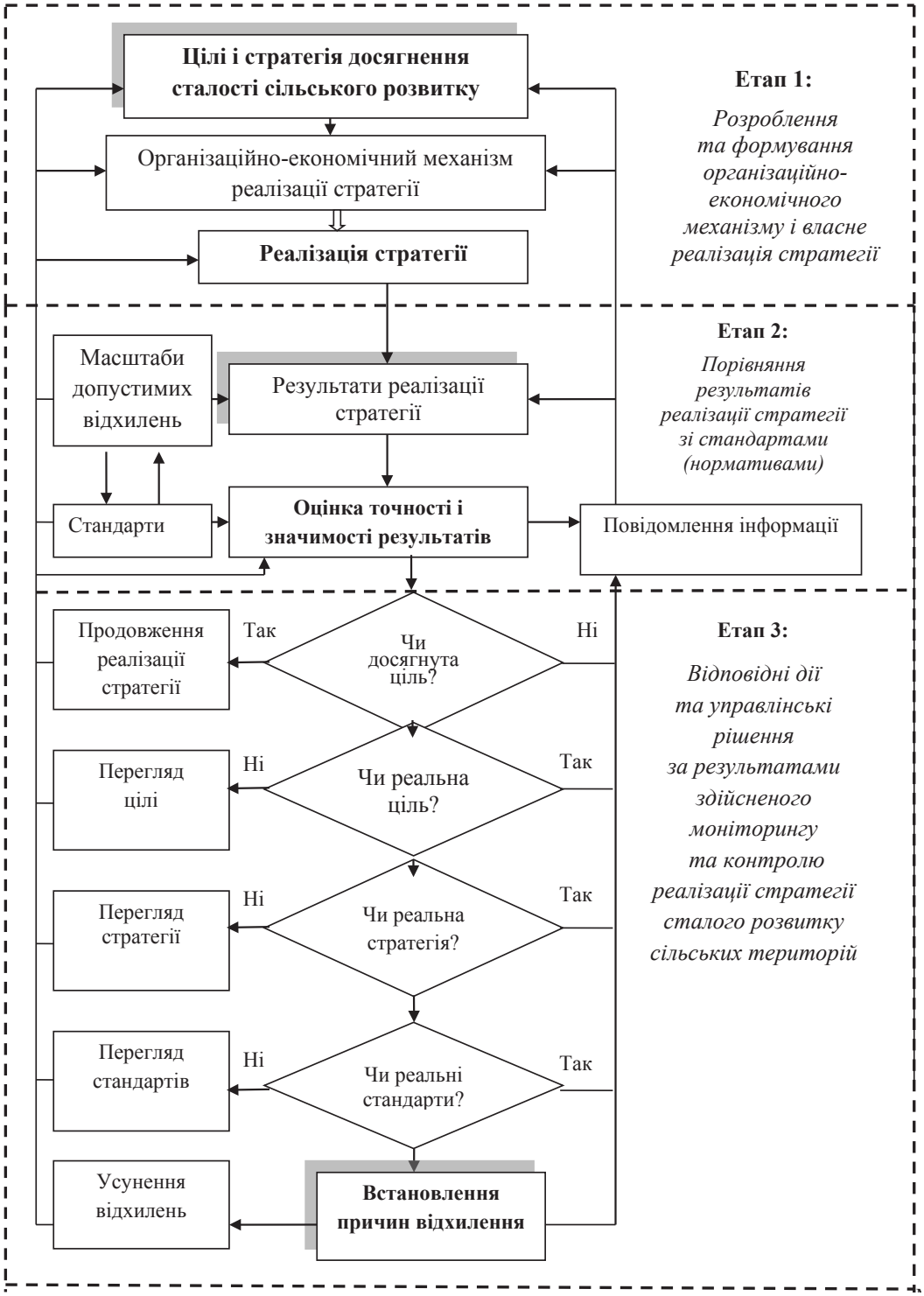


Рис. 3. Алгоритм організації моніторингу і контролю функціонування економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку

Джерело: авторська розробка

Тобто контроль над реалізацією стратегії та аналіз отриманих результатів повинні здійснюватися за принципом запобігання небезпекам функціонування досліджуваної системи, а не ліквідації наслідків. Формування системи контролю передбачає, перш за все, формування критеріїв оцінки функціонування системи згідно з економічним, соціальним та екологічним напрямами; формування системи моніторингу стану досліджуваної системи та відповідальності за невідповідність критеріям сталого сільського розвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, моніторинг та оцінка виконання завдань й досягнення стратегічних соціо-еколого-економічних цілей сталого розвитку є обов'язковими елементами стратегічного управління сільськими територіями. Вважаємо, що розробленню та обґрунтуванню вихідних положень стратегії сталого розвитку сільських територій України мають передувати: чітке визначення орієнтирів для кожної сільської територіальної громади і, відповідно, регіональної соціально-економічної системи сільської місцевості; послідовне розв'язання соціально-демографічних, виробничо-господарських та еколого-технологічних завдань; логічне визначення етапів реалізації та економічного механізму з оптимальним та науково обґрунтованим складом інструментів, регуляторів і важелів впливу.

Список використаних джерел:

1. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку : практичний посібник. Київ : София-А, 2012. 88 с.
2. Браун П. Посібник з аналізу державної політики ; пер. з англ. Київ : Основи, 2000. 243 с.
3. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону : практичний посібник / А. Вігода та ін. ; за ред. І. Санжаровського. Київ : К.І.С., 2008. 214 с.
4. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки: проект. URL : http://minagro.gov.ua/system/files/Єдина%20комплексна%20стратегія%20розвитку%20сільського%20господарства%20та%20сільських%20територій%20на%202015-2020.pdf
5. Маковкина С.А. Проблематика оценки стратегических планов социально-экономического развития российских городов. *Вопросы управления.* 2009. № 3 (8). URL : http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2009/03/13
6. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29 червня 2002 р. № 224. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0224569-02
7. Новиков С.С. Проблемы теории государства и права. Москва : ИНФРА-М, 2006. 367 с.
8. Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 932. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015
9. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития : программа развития Организации Объединенных Наций. Copyright ПРООН, 2009. 225 с.
10. Сментина Н.В. Теоретико-методологічні аспекти моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку мезосистем. *Причорноморські економічні студії.* 2016. Вип. 2. С. 17–22.
11. Porter M. The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review.* 2008. № 1. P. 79–93.
12. Thompson A., Strickland. A. Strategic Management: Concepts and Cases. Boston, Mass : McGraw-hill/Irvin, 2001.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8:658.012.32

Ал-Шабан Алаа Табіт Ніама,
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ал-Шабан Алаа Табіт Ніама. Сутність та особливості формування маркетингових стратегій інноваційного розвитку підприємств. У статті вирішено важливе науково-практичне завдання, яке полягає у вдосконаленні методичного підходу до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства за сучасних умов господарювання. Розкрито зміст та основні особливості маркетингової стратегії підприємства. Визначено сутність та зміст маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства. Доведено, що інноваційний розвиток за сучасних умов загострення конкуренції неможливий без застосування маркетингу та покладення в основу функціонування підприємства маркетингової концепції. Визначено етапи формування стратегії інноваційного розвитку. Встановлено зв'язок між стратегією інноваційного розвитку та стадією життєвого циклу підприємства. Розроблено заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, інноваційний розвиток, маркетингова стратегія, етапи, забезпечення.

Ал-Шабан Алаа Табит Ниама. Сущность и особенности формирования маркетинговых стратегий инновационного развития предприятий. В статье решено важное научно-практическое задание, которое заключается в совершенствовании методического подхода к формированию и реализации стратегии инновационного развития предприятия в современных условиях хозяйствования. Раскрыты содержание и основные особенности маркетинговой стратегии предприятия. Определены сущность и содержание маркетинговой стратегии инновационного развития. Доказано, что инновационное развитие в современных условиях обострения конкуренции невозможно без применения маркетинга и положения в основу функционирования предприятия маркетинговой концепции. Определены этапы формирования стратегии инновационного развития. Установлена связь между стратегией инновационного развития и стадией жизненного цикла предприятия. Разработаны мероприятия по обеспечению инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инновационное развитие, маркетинговая стратегия, этапы, обеспечение.

Al-Shaban Alaa Tabit Niama. The essence and peculiarities of formation of marketing strategies of innovative development of enterprises. The article is resolved important scientific and practical task by improving the methodological approach to formulation and implementation of marketing strategy of innovative development in modern economy. One of the ways of growth of enterprises in modern market conditions is their innovative development. Business practice shows that innovative transformations at the present stage of market economy can not only provide high indicators of economic development, but also increase competitiveness, export potential, help to solve environmental and social problems. Innovation activity is one of the main components of the process of ensuring the successful operation of enterprises. Therefore, modern market conditions require intensive innovation, efficient organization of research and development, innovations, reduction of innovation risks, strategic management in the innovation activity of each enterprise. It should be noted that not every innovation development is automatically successful in the market, in order to ensure such success should be pre-conducted marketing research and formed a relevant marketing strategy. In the article the content and main features of the marketing strategy of the enterprise are revealed. An analysis of existing interpretations of the category "marketing strategy" can clarify its content as a generalized model of marketing activities of the enterprise, aimed at the long-term perspective. There was also identified essence and content of marketing strategy of innovative development. It is proved that innovative development under the current conditions of intensifying competition is impossible without the use of marketing and without basing the actitvity of the enterprise on marketing concept. There was defined stages of formulation of marketing strategy of innovative development, which include diagnostics of marketing commodity policy and innovation activity of the enterprise, definition of key competitive advantages of the enterprise in the field of innovations. There was found a link between innovative development strategy and life cycle of the company. There was also elaborated measures for supporting company innovative development.

Key words: enterprise, innovative development, marketing strategy, stages, providing.

Постановка проблеми. Одним із найперспективніших шляхів зростання підприємств є їх інноваційний розвиток. Практика господарювання свідчить, що інноваційні перетворення на сучасному етапі можуть не лише забезпечити

високі показники економічного розвитку, а й підвищити конкурентоспроможність, експортний потенціал, допоможуть вирішити екологічні й соціальні проблеми. Інноваційна діяльність є одним з основних складників процесу забезпечення успішного функціонування підприємств, тому сучасні ринкові умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства. При цьому слід відзначити, що не кожна інноваційна розробка автоматично стає успішною на ринку, для забезпечення такого успіху повинні бути попередньо проведені маркетингові дослідження та сформована відповідна маркетингова стратегія.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження сутності категорії «маркетингова стратегія» займалися такі іноземні та вітчизняні вчені, як Г. Ассель [3], Н. Куденко [1], Ф. Котлер [4], Ж. Ламбен [5], Я. Ларіна [2] та багато інших. Але, незважаючи на наявні публікації, проблема розуміння та розроблення маркетингової стратегії у взаємозв'язку з інноваційним розвитком підприємства є актуальною. Теоретико-методологічні та методичні засади управління інноваційним розвитком підприємства знайшли відображення в роботах сучасних науковців, серед яких: О. Захаркін [7], С. Ілляшенко, Н. Краснакутська [12], О. Кужилєва [13], І. Плохотник [11], Н. Чухрай Н [10], О. Шавшин [14], О. Ширягіна [11]. Аналіз наукових праць виявив, що наявні підходи до інноваційного розвитку підприємств орієнтовані переважно на стабільні умови господарювання. Хоча, як відомо, сьогодні процеси розвитку вітчизняних підприємств часто характеризуються стагнацією, незважаючи на турбулентність впливу зовнішнього середовища. Крім того, в економічній літературі нерозкритим залишилося питання щодо формування й реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства на маркетингових засадах. Це значно ускладнює процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності господарської діяльності та забезпечення інноваційного типу розвитку підприємства.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення методичного підходу до формування та реалізації маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах. Для досягнення мети в роботі необхідно вирішити такі завдання: 1) визначити сутність та зміст маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства; 2) встановити етапи формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку; 3) виявити зв'язок між маркетингової стратегією інноваційного розвитку та стадією життєвого циклу підприємства; 4) розробити заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку підприємства на маркетингових засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі формування загальної стратегії розвитку підприємства мають бути створені відповідні їй підсистеми функціональних стратегій. До основних функціональних стратегій належать фінансова, маркетингова, виробнича, кадрова та ін. [1; 2]. Реалізація функціональної маркетингової стратегії спрямована на створення комплексу конкурентних переваг та ефективне використання підприємством можливостей ринку для досягнення його стратегічної мети. Надзвичайно важливе місце в управлінні ринковою діяльністю підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири [1]. Проте існує й альтернативна точка зору на співвідношення загальної та маркетингової стратегії. Зокрема, зазначається, що маркетингова стратегія за умов високої конкуренції стає визначальною у цьому наборі, її значимість суттєво зростає. Таким чином, маркетингова стратегія підприємства на 70–80% визначає успішність реалізації його загальної стратегії і формує її змістовне наповнення.

В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо сутності й змісту маркетингової стратегії підприємства. Узагальнення основних підходів до визначення маркетингової стратегії відображено в табл. 1.

На особливу увагу заслуговують такі трактування категорії «маркетингова стратегія». Г. Ассель [3] визначає маркетингову стратегію як «основний метод підприємства впливати на покупців і спонукати їх до купівлі» і також виділяє та розглядає такі види маркетингових стратегій, які не пов'язані з впливом на споживачів підприємства, що свідчить про непослідовність у підході до вибору інструментів маркетингу. Ф. Котлер [4] визначає маркетингову стратегію як логічну схему маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання. Ж.-Ж. Ламбен [5] визначає зміст маркетингової стратегії як складової частини стратегічного плану маркетингу. На його думку, маркетингова стратегія повинна вміщувати такі елементи, як визначення одного або декількох цільових сегментів, позиціонування відносно пріоритетних кон-

Таблиця 1

Основні підходи до визначення маркетингової стратегії підприємства

Автор	Ключове розуміння	Зміст визначення
Г. Ассель	засіб (метод) для досягнення цілей	засіб (метод) для досягнення маркетингових цілей та впливу на споживачів
Ф. Котлер	схема заходів;	схема маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання
Г. Багієв, В. Тарасевич, С. Гаркавенко	програма (план) дій	генеральна програма маркетингової діяльності на цільових ринках, докладний, усебічний план досягнення маркетингових цілей
	довго- та середньострокові рішення	довго- та середньострокові рішення щодо елементів комплексу маркетингу
О. Уолкер, Х. Байд, Я.С. Ларіна	узагальнена модель дій, схема дій	узагальнена модель маркетингових дій; фундаментальна модель поточних та планових цілей, розміщення ресурсів та взаємодії організації з ринками, конкурентами та іншими чинниками зовнішнього середовища

Джерело: сформовано автором на основі [2–6]

курентів, вимоги до асортименту товарів, канали збуту, ціни і умови продажу, торговий персонал, його завдання й організація, реклама та стимулювання збуту, післяпродажне обслуговування, гарантії, послуги, дослідження ринків. Проаналізувавши трактування категорії «маркетингова стратегія», доцільно зазначити, що маркетингова стратегія є узагальненою моделлю маркетингової діяльності підприємства, що спрямована на довгострокову перспективу. Вона об'єднує стратегічну частину елементів комплексу маркетингу, ґрунтуючись на яких підприємство здійснює ефективні маркетингові заходи, спрямовані на досягнення маркетингових цілей. У контексті проведеного дослідження доцільно розкрити основні особливості маркетингової стратегії підприємства, що дають змогу глибше розуміти її зміст.

По-перше, у ході формування й реалізації маркетингової стратегії в основу покладають потреби споживача, як наявні, так і латентні (перспективні). По-друге, поняття стратегії треба співвідносити з поняттям «розвиток». У цьому відношенні стратегія визначає сукупність змін у системі управління, що підвищують життєздатність підприємства і збільшують імовірність його успішного функціонування і перспективного розвитку в умовах змін маркетингового середовища. По-третє, стратегія тісно пов'язана з метою діяльності підприємства, яка є головним орієнтиром розвитку, відображає тенденції зміни інтересів виробників, споживачів, патртнерів та ін. По-четверте, поняття «стратегія» неможливо відокремити від понять «маркетингові дослідження» та «прогнозування». Стратегія виступає результатом наукового передбачення майбутнього, шляхів його досягнення, розуміння необхідних для цього дій та алгоритмів. У цьому контексті дуже важливим є взаємозв'язок стратегії з науково-технічними досягненнями, новітніми технологіями. По-п'яте, поняття стратегії невіддільне й від поняття «місія», яка характеризує призначення підприємства та його роль у формуванні потреб та розвитку людини. По-шосте, стратегія у сучасному конкурентному середовищі тісно пов'язана з комерціалізацією інновацій, їх розробленням і використанням.

У сучасних умовах господарювання інноваційний розвиток підприємства являє собою процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, що залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації вміння знаходити нові рішення, ідеї та в результаті винаходів [7]. Проте слід зазначити, що такий розвиток за сучасних умов загострення конкурентних процесів на ринках неможливий без застосування маркетингу та покладення в основу функціонування підприємства сучасної маркетингової концепції. Таким чином, маркетингова стратегія інноваційного розвитку – це складова частина системи управління підприємством, що об'єктивно виникає під впливом сучасних ринкових умов господарювання, які диктують необхідність застосування методів та інструментів стратегічного маркетингу для виведення інноваційних продуктів на ринок, а також застосування усіх можливих видів інновацій.

Основними етапами формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства є такі (рис. 1).

Існує зв'язок між стратегією інноваційного розвитку підприємства та етапом його життєвого циклу. Кожна стадія життєвого циклу відповідає певному рівню інноваційного розвитку підприємства [14, с. 168]. Так, етапу зародження відповідає високий рівень інноваційного розвитку, виведення на ринок іннваційної продукції (стратегія оновлення); етапу зростання – нормальний, середній рівень інноваційного розвитку (стратегія інтенсифікації зусиль, стратегія попередження дії негативних чинників впливу); етапу зрілості – середній

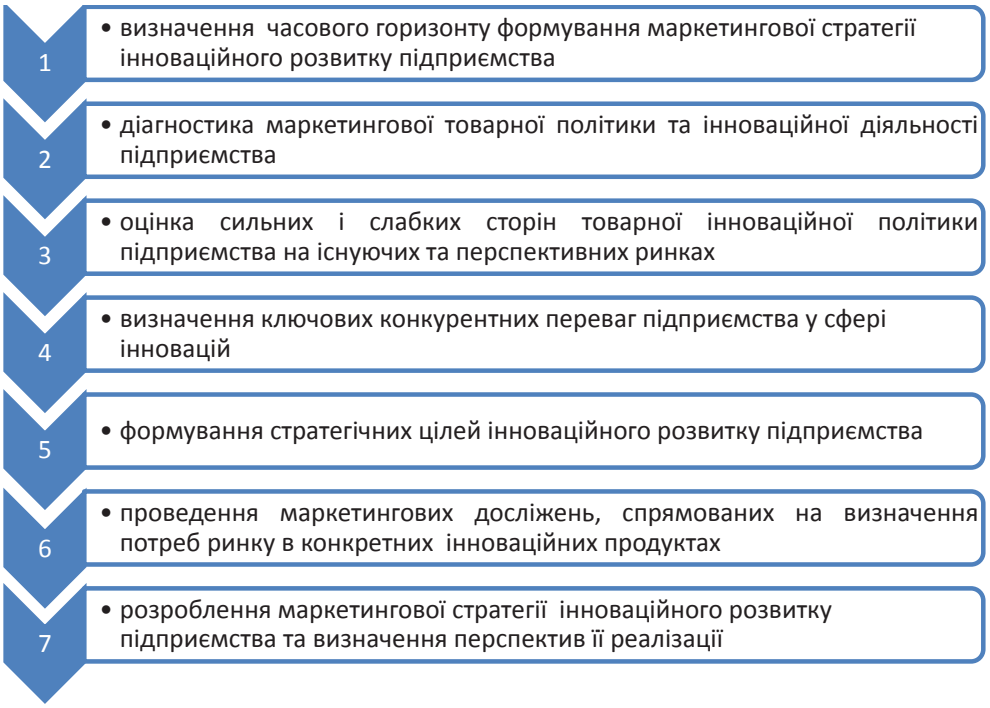


Рис. 1. Основні етапи формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

рівень інноваційного розвитку; етапу стабілізації – низький рівень інноваційного розвитку.

Інноваційна стратегія розвитку підприємства – це комплекс цілей та установок, правил прийняття рішень і способів переведення підприємства з наявного стану в новий (цільовий) стан на основі впровадження інновацій: технологічних, продуктових, організаційних, управлінських, економічних, соціальних і позиціонування підприємства на ринку (що базується на інноваціях) [8]. Тобто інноваційна стратегія завжди трансформується у визначення типу поведінки підприємства на конкурентних ринках та відповідну маркетингову стратегію. Все різноманіття стратегій поведінки підприємства на ринках інновацій можна об'єднати у дві великі групи: стратегії активної інноваційної поведінки створення нових ринків і стратегія пасивного прямування за ринком інновацій (рис. 2).

Маркетингові стратегії інноваційного розвитку базуються, як показує досвід, на використанні трьох основних переваг в управлінні ринковою діяльністю: нова диференціація продукту (і, відповідно, його репозиціювання), вихід на нові цільові ринки і використання маркетигових інновацій – place (збутова), price (цінова), promotion (комунікаційна) політика. Багато підприємств досягають підвищення конкурентоспроможності за рахунок постійних нововведень у цих сферах маркетингової діяльності.

Постійне підвищення якості товарів та послуг завжди було одним з основних стратегічних пріоритетів розвитку багатьох підприємств. Надаючи товару особливі властивості надійності, довговічності, підприємства створюють собі певну позитивну репутацію та імідж на ринку. Прагнучи виділити, відрізнити свою продукцію від середньоринкового стандарту, підприємства активно вдосконалюють різноманітні аспекти якості. Вибравши інноваційну стратегію якісної диференціації, багато підприємств змогли не просто зберегти, а й поліпшити свої ринкові позиції.

Найбільш помітним останнім часом став один із методів нецінової конкуренції – пошук переваг від способу представлення підприємства громадськості як такого, що піклується про службовців, виробляє екологічно чисту продукцію й у цілому орієнтовано на потреби суспільства. Керівники та менеджери, що орієнтовані на сучасні маркетингові концепції, усвідомлюють, що суспільство вимагає від підприємств усе більшого задоволення неекономічних потреб.

Стратегія охоплення цільового ринку, що базується на сегментуванні, є також однією з глобальних маркетингових стратегій, притаманна діяльності практично всіх підприємств, орієнтованих на застосування маркетингових засобів та інструментів в управлінні. У міру посилення конкуренції діяльність підприємства все частіше фокусується на задоволенні потреб і потреб окремих сегментів ринку. Це досягається шляхом присвоєння продукту рис і характеристик, що є найбільш конкурентоспроможними у даному сегменті. Вибираючи певний сегмент, підприємства все частіше змінюють орієнтири. Наприклад, значна частина підприємств, що виробляють і продають товари широкого вжитку, протягом останніх років активно використовують стратегію «сегментації вглиб», постійно адаптуючи (модифікуючи) товар для задоволення індивідуальних запитів невеликих груп покупців за допомогою торгової марки і агресивної реклами.

Таким чином, на певному етапі діяльності будь-яке підприємство, метою якого є ефективне довгострокове існування на ринку, вибирає ту чи іншу стратегію інноваційного розвитку. Дотримуючись принципу комплексності, можна припустити, що оптимальним рішенням є поєднання активних і пасивних стратегій інноваційного розвитку. Цей підхід дає унікальну конкурентну перевагу новаторам, оскільки передбачає не лише науково-технічну першість, а й наявність сильних маркетингових позицій.

Отже, маркетингова стратегія інноваційного розвитку – це узагальнена модель діяльності підприємства, що включає комплекс цілей, принципів, планів, які дають змогу розподілити необхідні ресурси на період, що охо-

Рис. 2. Класифікація стратегій інноваційного розвитку

Джерело: розроблено автором на основі [9]

плює планування інновації, визначення цілей і принципів розроблення інноваційного товару, комерціалізацію інновацій та просування на ринку інноваційного продукту. Розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку – центральна ланка як у підготовці, так і в оцінюванні інноваційного продукту, а також у побудові відповідної маркетингової концепції. Вона має бути орієнтованою на досягнення довгострокових ринкових цілей підприємства, забезпечення його конкурентних позицій з урахуванням потенціалу підприємства та чинників бізнес-середовища.

Виходячи із цього завдання і використовуючи концептуальні положення щодо маркетингового забезпечення просування інновацій, під час вироблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку будь-яке підприємство має здійснити глибокий аналіз як потенційних можливостей розвитку інноваційної діяльності підприємства, так і зовнішнього середовища, що також значною мірою визначає систему довгострокових цілей інноваційного розвитку [3, с. 124–125]. До внутрішніх прогнозних параметрів розвитку підприємства, які мають бути враховані при розробленні маркетингової стратегії інноваційного розвитку, варто віднести такі [11]:

1) інноваційні можливості підприємства;

2) інвестиційні можливості підприємства;

3) його ресурсне забезпечення, зокрема кадровий потенціал, здатний забезпечувати виробництво та збут інноваційних продуктів;

4) збутову мережу, її структуру та технічний рівень;

5) виробничі можливості, рівень собівартості та цільових цін.

На нашу думку, цей перелік слід доповнити рівнем розвитку маркетингу на підприємстві, що включає вивчення потреб споживачів, систематичне проведення маркетингових досліджень, ефективний комплекс маркетингу, що відповідає галузі та пропонованій на ринок продукції.

Розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку з погляду врахування внутрішніх умов функціонування підприємства має відбуватися в нерозривному зв'язку з його загальною стратегією, її основними складниками (інвестиційним, інноваційним, виробничим та ін.). Особливо слід наголосити на значенні інвестиційних ресурсів.

Під час формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку, крім внутрішніх прогнозних параметрів розвитку підприємства, неодмінно треба брати до уваги можливі зміни зовнішнього середовища, насамперед зміни в потребах і запитах споживачів, діях конкурентів [10, с. 127–128].

Відповідно до конкретних прогнозних ситуацій, що можуть бути спричинені змінами зазначених зовнішніх чинників, маркетингова стратегія інноваційних товарів має передбачати перебудову організаційних структур управління інноваційним ринком (у разі потреби), розширення адаптаційних можливостей підприємства, тобто можливостей пристосовуватися до змін ринкового середовища, оптимізацію структури збутової мережі, проникнення в нові сфери інноваційної діяльності, у нові сегменти ринку тощо [12, с. 354–357].

Отже, реалізація маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємства потребує забезпечення відповідності його внутрішніх можливостей зовнішнім, що визначаються ринковим середовищем.

Формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку на підприємстві доцільно розглядати на трьох рівнях, а саме: корпоративному, який пов'язаний із розробленням місії підприємства, окресленням довгострокових стратегічних цілей; бізнес-рівні, який передбачає аналіз портфеля бізнес-проектів, дослідження ринкових позицій підприємства і визначення головних напрямів його розвитку; рівні товару – установлення маркетингових цілей і визначення шляхів їх досягнення для кожного виду товарів.

Маркетингова стратегія інноваційного розвитку на корпоративному рівні, цілі якого підпорядковані загальноекономічній стратегії розвитку підприємства, включає плани конкретних бізнес-проектів, що, своєю чергою, передбачає складання планів просування на ринку окремих товарів [13, с. 299].

Головними завданнями розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку є ідентифікація та систематичне відображення основних стратегічних складників інноваційних продуктів та їх найвагоміших конкурентних переваг. Як правило, значимість таких проблем відрізняється залежно від виду інновації, тому для вибору конкретного інноваційного продукту і його просування важливо виявляти та ретельно аналізувати його критичні елементи. На думку О. Шавшина, як критерій вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства слід використати стадії його життєвого циклу [14, с. 169]. Проте, виходячи з теорії управління портфелем бізнесу, слід зауважити, що стратегія інноваційного розвитку може бути стратегією лише для одного стратегічного господарського підрозділу, а інші підрозділи можуть не використовувати інновації. Під час розроблення стратегії інноваційного розвитку особливу увагу варто приділити таким елементам, як цільовий географічний регіон, частка ринку, зв'язок «продукт – ринок», конкуренція і розвиток ринку. Особливо важливими є аналіз конкурентного середовища та визначення конкурентного статусу підприємства на ринку, адже вибір маркетингової стратегії інноваційного розвитку напряму залежить від того, чи є підприємство лідером ринку, аутсайдером, нішером тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Маркетингова стратегія у сучасному конкурентному середовищі тісно пов'язана з розробленням та комерціалізацією інновацій. Інноваційний розвиток за умов загострення конкурентних процесів на ринках неможливий без застосування маркетингу та покладення в основу функціонування підприємств маркетингової концепції. Тому маркетингова стратегія інноваційного розвитку – це складова частина системи управління підприємством, що об'єктивно виникає під впливом сучасних ринкових умов господарювання, які диктують необхідність застосування методів та інструментів стратегічного маркетингу для виведення інноваційних продуктів на ринок, а також застосування усіх можливих видів інновацій.

Стратегія інновацій завжди трансформується у визначення типу поведінки підприємства на конкурентних ринках та відповідну маркетингову стратегію. Все різноманіття стратегій поведінки підприємства на ринках інновацій можна об'єднати у дві великі групи: стратегії активної інноваційної поведінки створення нових ринків і стратегія пасивного прямування за ринком інновацій.

Маркетингові стратегії інноваційного розвитку базуються на використанні трьох основних переваг в управлінні ринковою діяльністю: нова диференціація продукту (і його репозиціювання), вихід на нові

цільові ринки і використання маркетигових інновацій (збутова, цінова, комунікаційна політика). Розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку – центральна ланка у підготовці й оцінюванні інноваційного продукту, у побудові відповідного маркетингового механізму. Вона має бути орієнтованою на досягнення довгострокових ринкових цілей підприємства, забезпечення його конкурентних позицій.

До внутрішніх параметрів розвитку підприємства, які мають бути враховані під час розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку, варто віднести такі: інноваційні та інвестиційні можливості підприємства, його ресурсне забезпечення, рівень розвитку маркетингу та збутову мережу, виробничі можливості, рівень собівартості та цільових цін.

Головними завданнями розроблення маркетингової стратегії інноваційного розвитку є ідентифікація і систематичне відображення основних стратегічних складників інноваційних продуктів та їх найвагоміших конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми. Київ : КНЕУ, 2006. 245 с.
2. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК. Київ : Преса України, 2008. 336 с.
3. Ассель Г. Маркетинг. Принципы и стратегия : учебник. Москва : Инфра-М, 2001. 804 с.
4. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание ; 12-е изд. ; пер. с англ. Москва : Вильямс, 2009. 1072 с.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Санкт-Петербург : Наука, 1996. 590 с.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник ; 7-е вид. Київ : Лібра, 2010. 720 с.
7. Zakharkin O., Zakharkina L. Enterprise's innovation development strategy substantiation and its aims. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 7–8 (1). С. 76–79. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ ecchado_2014_7–8(1)__20
8. Дармилова Ж.Д. Инновационный менеджмент. Москва : Дашков и К°, 2013. 168 с.
9. Ларіна Я.С. Інноваційні стратегії розвитку підприємств аграрного сектора економіки України. *Економічні інновації*. 2015. № 60. Кн. 1. С. 260–269.
10. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2009. 316 с.
11. Ширягіна О.Є., Плохотник І.А. Маркетингові стратегії інноваційних товарів. URL : http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/6_93142.doc.htm
12. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.
13. Кужилєва О.В. Сприйняття споживачем інноваційного товару. *Держава та ринок: стратегія внутрішнього розвитку промислових регіонів* : мат. Всеукр. наук.-практ. конф. Маріуполь : ПДТУ, 2008. С. 299–300.
14. Шавшин О.С. *Стратегія інноваційного розвитку підприємства.* Интернаука. 2017. № 3 (25). Т. 2. С. 167–171.

УДК 338

Бовкун О.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бовкун О.А. Концептуальні основи стратегічного планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання. У статті розглянуто сутність формування системи стратегічного маркетингового планування, яке повинне здійснюватися з комплексним урахуванням усіх причинно-наслідкових зв'язків, що виникають між змінами навколишнього середовища і внутрішніми можливостями суб'єкта туристичного ринку, що надають можливість сформувати базові параметричні складники його стратегії. Розкрито сутність ефективної ринкової діяльності суб'єкта господарювання туристичної сфери, яка полягає у визначенні цільового сегменту зі специфічними потребами, що можливо лише з використанням маркетингового інструментарію. Досліджено, що стратегічне планування маркетингової діяльності повинне бути спрямоване на прогнозування майбутніх параметрів розвитку і функціонування як складної системи.

Ключові слова: стратегічне планування, маркетинг, прогнозування, конкурентоспроможність, стратегія, менеджмент.

Бовкун О.А. Концептуальные основы стратегического планирования маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования. В статье рассмотрена сущность формирования системы стратегического маркетингового планирования, которое должно осуществляться с комплексным учетом всех причинно-следственных связей, возникающих между изменениями окружающей среды и внутренними возможностями субъекта туристического рынка, предоставляющих возможность сформировать базовые параметрические составляющие его стратегии. Раскрыта сущность эффективной рыночной деятельности субъекта хозяйствования туристической сферы, которая заключается в определении целевого сегмента со специфическими потребностями, что возможно лишь с использованием маркетингового инструментария. Доказано, что стратегическое планирование маркетинговой деятельности должно быть направлено на прогнозирование будущих параметров развития и функционирования как сложной системы.

Ключевые слова: стратегическое планирование, маркетинг, прогнозирование, конкурентоспособность, стратегия, менеджмент.

Bovkun O.A. Conceptual bases of strategic planning of marketing activity of subjects of management. The article discusses the essence of the formation of the system of strategic marketing planning, which should be carried out with a comprehensive consideration of all cause-and-effect relationships that arise between changes in the environment and internal capabilities of the subject of the tourist market, which provide the opportunity to form the basic parametric components of its strategy. The essence of effective market activity of the subject of management of the tourist sphere, which consists in the definition of the target segment with specific needs that is possible only with the use of marketing tools, is disclosed. In the developed world, the problem aspects of strategic planning of marketing activities of enterprises are constantly studied by outstanding theorists and planning and management practices. Despite numerous scientific studies, the question remains about the definition – strategic planning of marketing activities of business entities in the tourism industry. Significant interest in this area of research is due to the aspirations of managers to organize an effective management apparatus at the enterprise, which would contribute to the stable development of the company, and ensured the functioning of a clear mechanism for adequate and rapid response to environmental change. It is investigated that strategic planning of marketing activity should be aimed at predicting future parameters of development and functioning as a complex system. In the scientific literature, the concept of strategy is basically based on three principles: the target, long-term, and the uncertainty of the environment in which the strategy is formed and implemented; therefore, the concept was considered as a result of the planning function, which needs to be continuously elaborated and corrective actions implemented.

Key words: strategic planning, marketing, forecasting, competitiveness, strategy, management.

Постановка проблеми. У розвинених країнах світу проблемні аспекти стратегічного планування маркетингової діяльності підприємств повсякчас вивчаються видатними теоретиками і практиками планування та менеджменту. Значний інтерес до цієї сфери дослідження зумовлений стремлінням керівників організувати на підприємстві ефективний управлінський апарат, який сприяв би стабільному розвитку фірми, а також забезпечив функціонування чіткого механізму адекватного та швидкого реагування на змінність навколишнього середовища.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Проблемам методологічного забезпечення та організації стратегічного планування, маркетингового консультування та стратегічного маркетингу присвячено велику кількість публікацій. Серед найвідоміших зарубіжних науковців, які присвятили свої праці цьому напряму дослідження, можна виділити І. Ансоффа, Р. Акоффа, П. Дойля, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Коха, Дж. Куінна, Д. Аакера, Г. Мінцберга, А. Стрікленда, Дж. О'Шонессі, А. Томпсона, Дж. Еткінсона, М. Мак-Дональда, Ф. Хедоурі, Дж. Р. Еванс та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є формування теоретичних засад та практичних положень стратегічного планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Попри існуючу жорстку конкуренцію, у діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі спостерігається низький рівень стратегічної орієнтації: зазвичай планування роботи базується лише на наявних ресурсах та внутрішніх можливостях підприємства.

Проте в умовах ринкової економіки недостатньо використовувати лише інструменти стратегічного менеджменту, туристичний ринок вимагає маркетингового підходу до управління всіма сферами діяльності підприємства.

Аналіз наукової літератури показує, що вітчизняні та зарубіжні вчені ведуть пошук нових шляхів і методів формування системи маркетингового стратегічного планування на підприємствах туристичного ринку. Проте здебільшого вирішення цього питання залишається інтуїтивним і науково не обґрунтованим, а результати досліджень закордонних науковців недостатньо адаптовані до умов українського туристичного ринку.

Проблематика розроблення понятійного апарату стратегічного планування маркетингової діяльності знайшла своє відображення у працях багатьох учених. Проаналізувавши основі праці вітчизняних і зарубіжних економістів, зміст поняття «стратегічне планування маркетингової діяльності» можна подати у вигляді рис. 1.

Попри численні наукові дослідження дискусійним залишається питання щодо визначення поняття «стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі».

На нашу думку, це поняття доцільно розглядати як управлінський процес формування ефективної ринкової стратегії суб'єкта господарювання туристичної галузі на довгостроковій програмно-цільовій основі комплексного маркетингового підходу для адаптації діяльності підприємства до умов змінного зовнішнього середовища, досягнення конкурентних переваг і здобуття значного стабільного прибутку.

Формування системи стратегічного маркетингового планування повинне здійснюватися з комплексним ура-

Рис. 1. Структурно-логічна сутність поняття «стратегічне планування маркетингової діяльності» [4; 5]

хуванням усіх причинно-наслідкових зв'язків, що виникають між змінами навколишнього середовища і внутрішніми можливостями суб'єкта туристичного ринку, що надають можливість сформувати базові параметричні складники його стратегії.

Також варто відзначити, що стратегічне планування маркетингової діяльності повинне бути спрямоване на прогнозування майбутніх параметрів розвитку і функціонування як складної системи, а основною його метою має бути підвищення конкурентоспроможності як суб'єкта туристичного ринку, так і галузі у цілому.

На нашу думку, щоб краще вивчити і дослідити поняття «стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі», необхідно зрозуміти і дати визначення таким дефініціям, як «стратегія», «стратегічне планування», «маркетингове планування», «маркетингова діяльність», «туристична галузь», а також окреслити коло основних суб'єктів господарювання.

Аналіз сучасної наукової літератури в галузі стратегічного менеджменту та маркетингу свідчить про збільшення питомої ваги використання класичного поняття «стратегія» [1, с. 494]. Проте динамічна зміна зовнішнього середовища вимагає нових концептуальних підходів до ґрунтовного дослідження цього терміна та його адаптації до постійної зміни певних соціально-економічних систем.

У висококонкурентному середовищі традиційний підхід до визначення та розроблення стратегії часто не дає бажаних результатів для підприємців.

Варто відзначити, що в науковій літературі змістове розуміння стратегії переважно базується на трьох постулатах: цільовий, довгостроковий характер, а також невизначеність умов середовища, в якому формується та реалізується стратегія.

У зв'язку із цим поняття «стратегія» варто розглядати як результат функції планування, який необхідно постійно деталізувати та здійснювати коригувальні заходи.

З урахуванням того, що стратегічне планування є одним із важливих складників стратегічного планування маркетингової діяльності, ми вважаємо доречним здійснити комплексну характеристику сутності даного поняття. Низка зарубіжних і вітчизняних учених у процесі своїх досліджень подала різноманітні варіації визначень даної категорії. Найбільш поширені тлумачення цього поняття на основі структурно-логічної сутності можна згрупувати у блоки (рис. 2).

Варто зауважити, що у процесі контент-аналізу даного поняття виявлено, що стратегічне планування має адаптивний характер, оскільки забезпечує відповідність цільової орієнтації підприємства внутрішнім можливостям і майбутнім змінам зовнішнього середовища. Стратегічна адаптація – це процес глибинної трансформації внутрішнього середовища підприємства та пристосування майбутніх параметрів зовнішнього середовища у вигідному для себе форматі для забезпечення гармонійного цільового розвитку у стратегічній перспективі. Змістовною базою адаптивного стратегічного планування слугують принципи індивідуалізації, гармонізації, перманентності, пріоритетності, системності, послідовності, варіативності й відповідності, системне врахування яких забезпечує передумови формування стратегії підприємства [3, с. 73].

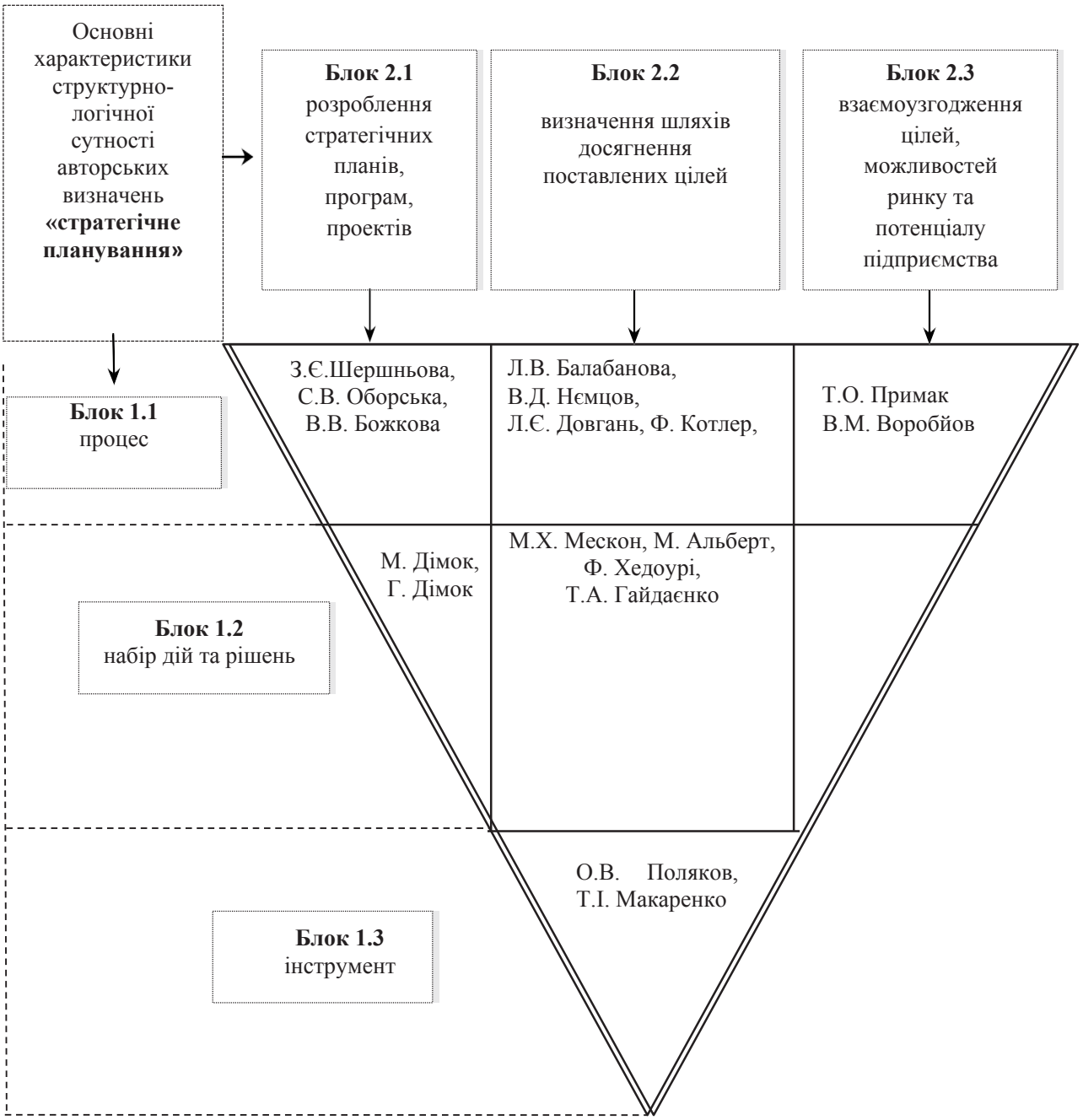


Рис. 2. Структурно-логічна сутність поняття «стратегічне планування»

Отже, можна запропонувати таке визначення адаптивного стратегічного планування: це інтегрована, комплексна система вибору адаптивних моделей стратегічного планування, які є теоретико-методологічною основою реалізації визначених підприємством стратегічних завдань та цілей і забезпечують упровадження в практичну діяльність запланованих шляхів стратегічного розвитку в процесі досягнення підприємством бажаного стану.

Формування цілісного та правильного розуміння терміна «стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі» передбачає дослідження поняття «маркетингове планування», яке можна визначити як систематичний процес, що включає оцінювання маркетингових можливостей і ресурсів, визначення цілей маркетингу й розроблення плану впровадження та контролю заходів, які в сукупності забезпечують виробництво і реалізацію продукції, задоволення наявного попиту та майбутніх потреб цільового ринку [9]. Логічну схему маркетингового планування можна подати у такому вигляді: планування ґрунтується на аналізі тенденцій, покупців, конкуренції й можливостей; у процесі планування виробляються стратегії, спрямовані на обслуговування найбільш вигідних для компанії покупців; стратегії, створені під час планування, повинні бути сконцентровані на реальних перевагах компанії; програма дій – маркетинг-мікс – забезпечує впровадження розроблених стратегій; на виконанні програм концентруються всі необхідні ресурси [7].

Визначивши та проаналізувавши наведені вище поняття, ми побачили, що існують взаємозв'язок та певні відмінності між двома парами категорій: з одного боку, стратегічне планування маркетингової діяльності і стра-

тегічне планування, з іншого – стратегічне планування маркетингової діяльності та маркетингове планування. Процес стратегічного планування маркетингової діяльності виступає складником як процесу стратегічного планування, так і процесу маркетингового планування.

Як складова частина стратегічного планування воно акцентує увагу на маркетинговій спрямованості стратегічної діяльності підприємства, а як складова одиниця маркетингового планування – вказує на стратегічну скерованість маркетингової діяльності. У науково-економічних працях видатних світових академіків маркетингову діяльність розглядають як вид ринкової діяльності, яка орієнтована на вивчення потреб і вимог споживачів (клієнтів), побудована на інтегрованому маркетингу, націленому на забезпечення задоволення споживачів як основу для досягнення цілей підприємства.

Професор Філіп Котлер дає таке визначення цього поняття: вид людської діяльності, спрямованої на задоволення попиту й потреб за допомогою обміну.

Щоб краще зрозуміти об'єкт нашого дослідження, необхідно розкрити суть поняття «туристична галузь». Аналіз наукової літератури показує, що, незважаючи на широке застосування даного поняття, досі немає чіткого визначення туристичної галузі. Більшість ототожнює його з поняттями «туризм», «туристична індустрія» та «туристична сфера». У процесі намагання конкретизувати зміст поняття «туристична галузь» ми стикнулися з певними труднощами. Вони виникали через те, що галузь туризму тісно взаємопов'язана з іншими галузями економіки. Промисловість, сільське господарство, будівництво і торгівля беруть участь у задоволенні різноманітного і комплексного туристичного попиту.

Відповідно до міжнародних стандартів, туризм як галузь економіки представлений суб'єктами господарювання, яких за функціональним призначенням було поділено на два блоки: виробничо-збутовий та координаційно-управлінський сектори. Згідно з даною класифікацією, до суб'єктів господарювання туристичної галузі відносять і загальнодержавні управлінські структури.

Проте, детально проаналізувавши законодавство України, ми бачимо, що державні органи не відносять до суб'єктів господарювання, їх розглядають як окремий контролюючий орган, що виконує регулятивні функції у галузях. Так, відповідно до ст. 2 Господарського кодексу України (ГКУ), державні управлінські структури є учасниками відносин у сфері господарювання, але не є суб'єктами господарювання. Аналіз ГКУ уможливлює припущення, що державні органи можуть виступати суб'єктами лише у тому разі, коли вони наділені господарською компетенцією.

На сучасному етапі розвитку світової економіки спостерігається неухильне ускладнення структури зовнішнього середовища, а саме постійно підвищується міра його невизначеності, прискорюються темпи зміни його параметрів, з'являються невраховані чинники ризику. Все частіше керівництво турпідприємств дискутує щодо впровадження новітніх та ефективних підходів до стратегічного управління та планування в межах сфери менеджменту якості, а також акцентує увагу на підвищенні рівня важливості ролі маркетингу. Проведені експертні опитування свідчать, що сьогоднішні суб'єкти господарювання туристичної галузі відчули значну потребу в маркетинговій орієнтації стратегічного планування підприємства. Це, насамперед, пояснюється наявністю низки чинників, а саме високим рівнем конкурентної боротьби, стрімкою зміною та мінливістю зовнішнього бізнес-середовища, посиленням обізнаності споживача і, як результат, підвищенням вимогливості до наданих туристичних послуг, розвитком теорії стратегічно-маркетингового планування, інтернаціоналізацією туристичного бізнесу, налагодженням зв'язків з турпідприємствами, які застосовують систему стратегічного планування маркетингової діяльності, розвитком інноваційних процесів, генеруванням турпідприємствами нових ідей.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, як свідчить економічна практика, впровадження системи стратегічного планування маркетингової діяльності є необхідним кроком у процесі створення успішного підприємства туристичної галузі, оскільки для ефективної ринкової діяльності суб'єкта господарювання туристичної сфери необхідно насамперед визначити свій цільовий сегмент зі специфічними потребами, що можливо лише з використанням маркетингового інструментарію. Також лише за допомогою методології маркетингового стратегічного аналізу турпідприємства зможуть вчасно виявити ринкові зміни, розпізнати їх, скористатися ринковими можливостями і знешкодити суттєві загрози.

Сьогодні, коли загострюється проблема боротьби за прихильність споживача, потрібно володіти інформацією щодо потреб споживача, його вимог щодо туристичних послуг та задовольняти їх краще й ефективніше, ніж конкуренти, і застосування концепції маркетингу стає невід'ємним елементом ефективної стратегічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Герасименко В.Г. Теоретико-методологічні основи застосування маркетингового підходу до стратегічного планування у діяльності туристичних підприємств України. *Вісник Львівського університету.* Серія економічна. 2014. Вип. 51. С. 494–500.

2. Герасименко В.Г., Нездоймінов С.Г. Стратегія розвитку підприємницького потенціалу в туристичних регіонах України. *Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету.* 2008. № 30. С. 64–70.

3. Герасименко В.Г. Основи туристичного бізнесу : навчальний посібник. Одеса : Чорномор'я, 1997. 160 с.

4. Гончарова Н.П. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. Киев : ВИРА-Р, 1998. 267 с.

5. Горностаєва А.Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие. Брянск : БГТУ, 2004. 107 с.

6. Грант Р.М. Современный стратегический анализ ; пер. с англ. под ред. В.М. Фунтова. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 560 с.

7. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. … д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Донецьк, 2004. 36 с.

8. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент : учебное пособие. Киев : МАУП, 2001. 152 с.

9. Дафт Р.Л. Менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 832 с.

10. Дайновский Ю.А. 505 приемов бизнеса: маркетинг, менеджмент, реклама, торговля, производство, налоги, стимулирование труда. Киев : А. С. К., 1998. 272 с.

11. Довбенко О.М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України. URL : http//tourlib.net/statti_ukr/dovbenko3.htm

УДК 330.33.012:338.27

Грінченко Р.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

КОМПОНЕНТИ ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Грінченко Р.В. Компоненти підходу до управління адаптаційними змінами на підприємстві. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування підходів до формування компонентів управління адаптаційними змінами на підприємстві з урахуванням їх еволюції у сучасній науковій літературі. Розглянуто сукупність принципів, засобів методів та форм здійснення наукового пізнання з метою управління адаптаційними змінами за основними етапами алгоритму управління адаптаційними змінами на підприємстві: виявлення чинників впливу на зміни підприємства; діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; виявлення чинників опору підприємства до змін; оцінка ефективності змін на підприємстві; вибір альтернативних варіантів змін; обґрунтування рішень у сфері управління змінами на підприємстві. Механізм адаптації підприємств до змін сформований так, що розглядає вирішення проблемних ситуацій із різних боків, що надає йому значні переваги під час упровадження його у реальну практичну діяльність підприємств.

Ключові слова: методологічний підхід, компоненти, механізм адаптації до змін, підприємство, аналіз.

Гринченко Р.В. Компоненты подхода к управлению адаптационными изменениями на предприятии. Целью статьи является теоретико-методологическое обоснование подходов к формированию компонентов управления адаптационными изменениями на предприятии с учетом их эволюции в современной научной литературе. Рассмотрена совокупность принципов, средств, методов и форм осуществления научного познания с целью управления адаптационными изменениями по основным этапам алгоритма управления адаптационными изменениями на предприятии: выявление факторов влияния на изменения предприятия; диагностика внутренней и внешней среды предприятия; выявление факторов сопротивления предприятия к изменениям; оценка эффективности изменений на предприятии; выбор альтернативных вариантов изменений; обоснование решений в сфере управления изменениями на предприятии. Механизм адаптации предприятий к изменениям сформирован таким образом, что рассматривает решения проблемных ситуаций с разных сторон, что дает ему значительные преимущества при внедрении его в реальную практическую деятельность предприятий.

Ключевые слова: методологический подход, компоненты, механизм адаптации к изменениям, предприятие, анализ.

Hrinchenko R.V. Components of the approach to adaptation change management at the enterprise. The purpose of the article is theoretical and methodological substantiation of approaches to the components formation of adaptive changes management at the enterprise in view of their evolution in modern scientific literature. Particular relevance of the study in this issue is due to the volatility and high rates of development of the modern economy, and the complexity of the changes arising in the process of enterprise activity. In the article are considered principles, means, methods and forms of scientific knowledge realization for the purpose of adaptive changes management in the main stages of the adaptation change management algorithm: the identification of influence factors on changes in the enterprise; diagnostics of the internal and external environment of the enterprise; identification of enterprise resistance to changes factors; assessment of the effectiveness of changes in the enterprise; choice of alternatives for change; substantiation of decisions in the management of haze at the enterprise. Due to the fact that the activity of the company is influenced by a significant number of external and internal factors, proposed to systematize the directions of the factors choice by the main four components: organizational and economic; techno-technical; legal and social. The criterias for evaluating alternative changes are determined by the main four components of the mechanism, which makes the picture of the selected changes more transparent and understandable for the personnel of the enterprise.The mechanism of enterprises adaptation to changes is shaped in such a way as to overcome the problem situations from different directions, which gives it significant advantages in implementing it into the real practical activity of enterprises.

Key words: methodological approach, components, mechanism of adaptation to changes, enterprise, analysis.

Постановка проблеми. Вивчення теоретико-методологічних засад формування основних компонент управління адаптаційними змінами на підприємстві виступає досить актуальним на сучасному етапі у зв'язку з тим, що результати дослідження даної теми можуть бути використані підприємствами для формування ефективного механізму адаптації до змін. Особливої актуальності дослідження даного питання набу-

ває у зв'язку з нестабільністю та високими темпами розвитку сучасної економіки і складністю змін, що виникають у процесі діяльності підприємств.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. В останні роки багато зарубіжних та вітчизняних учених приділяють значну увагу питанням адаптації діяльності підприємств, серед них: Р. Акофф, І. Ансофф, Н. Білошкурська, П. Браунінг, М. Буднік, Н. Васюткіна, В. Дубчак, О. Кожевіна, Г. Козаченко, В. Кучеренко, Т. Ландіна, Л. Мельник, Б. Мільнер, Е. Пастухова, І. Пітайкіна, Л. Растригін, Д. Хайман, О. Хитра, Г. Ханалієв, Е. Чиженькова, О. Шатілова, В. Якубів, В. Ячменьова та ін. Проте теоретико-методологічний базис дослідження формування компонентів управління адаптаційними змінами на підприємстві потребує більш комплексного опрацювання з детальним розглядом основних підходів до аналізу та виявленням особливостей формування кожної із компонент. У зв'язку з актуальністю та недостатньо комплексним опрацюванням це питання потребує подальшого розгляду та доповнення.

Вивчення підходів до формування компонентів управління адаптаційними змінами на підприємстві не має системного характеру, не аналізує комплексно можливості поєднання різних методів, форм, принципів, інструментів під час формування компонентів управління адаптаційними змінами на підприємстві.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування підходів до формування компонентів управління адаптаційними змінами на підприємстві з урахування їх еволюції у сучасній науковій літературі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У даній статі розглянемо методологічний підхід до управління адаптаційними змінами підприємств та основні його компоненти. По-перше, з'ясуємо, що саме розуміється під час визначення методологічного підходу до управління адаптаційними змінами підприємств.

У Філософському енциклопедичному словнику методологія (від «метод» і грец. logos – слово, поняття, вчення) визначена як система принципів і способів організації і побудови теоретичної і практичної діяльності, а також як учення про цю систему [1, с. 365]. Також слід зауважити, що діяльність у рамках методологічного підходу повинна бути спрямована у трьох напрямах: пізнавальному, оціночному та практичному. Тому сутність методологічного підходу не повинна зводитися тільки до переліку методів управління адаптаційними змінами підприємств. Доречно буде використання такого загальновідомого визначення методології: під методологією розуміють сукупність принципів, засобів, методів та форм наукового пізнання. Таким чином, у подальшому дослідженні використовується визначення сутності методологічного підходу до управління адаптаційними змінами підприємств як сукупності принципів, засобів, методів та форм здійснення наукового пізнання з метою управління адаптаційними змінами підприємств, тобто змінами, що несуть позитивний ефект для підприємства у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

У статті будуть розглянуті сукупності принципів, засобів методів та форм здійснення наукового пізнання з метою управління адаптаційними змінами за основними етапами алгоритму управління адаптаційними змінами на підприємстві:

– виявлення чинників впливу на зміни підприємства;

– діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

– виявлення чинників опору підприємства до змін;

– оцінка ефективності змін на підприємстві;

– вибір альтернативних варіантів змін;

– обґрунтування рішень у сфері управління змінами на підприємстві.

У процесі діяльності підприємства виявляється значний перелік чинників, що впливають на його діяльність. Основною метою виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства виступає формування певного переліку головних чинників, які підприємство повинно постійно аналізувати. Сучасні підприємства діють під впливом величезної кількості чинників, що можуть як позитивно, так і негативно впливати на них. Основним під час формування методологічного підходу до виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства виступає створення чіткого та прозорого алгоритму виявлення даних чинників, що буде здатен гнучко реагувати на зміни середовища функціонування підприємств.

Слід зазначити, що даний алгоритм виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємств повинен базуватися на таких головних принципах:

– системності, тобто системно враховувати можливі чинники впливу;

– гнучкості, тобто бути здатним гнучко реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства;

– прозорості, тобто бути зрозумілим для всіх користувачів;

– чіткості, тобто всі дії в алгоритмі повинні бути чіткими та однозначними та не викликати різнобоких трактувань.

1. Формулювання мети визначення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства.

2. Формулювання цілей визначення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства.

3. Формулювання завдань визначення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства.

4. Формулювання принципів визначення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства.

5. Формулювання зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на зміни у діяльності підприємства за напрямками: організаційно-економічні; техніко-технологічні; правові; соціальні.

6. Корегування чинників впливу на зміни у діяльності підприємства в залежності від мети, цілей, завдань та принципів їх визначення.

7. Формування переліку основних вибраних чинників впливу на зміни у діяльності підприємства.

Також слід зауважити, що однією із визначальних передумов під час формування механізму адаптації є чітке визначення мети такої адаптації в процесі проведення кожного з етапів. Сформований за результатами досліджень алгоритм виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємств представлений на рис. 1.

Слід зауважити, що управління адаптаційними змінами підприємств фокусується у двох основних вимірах:

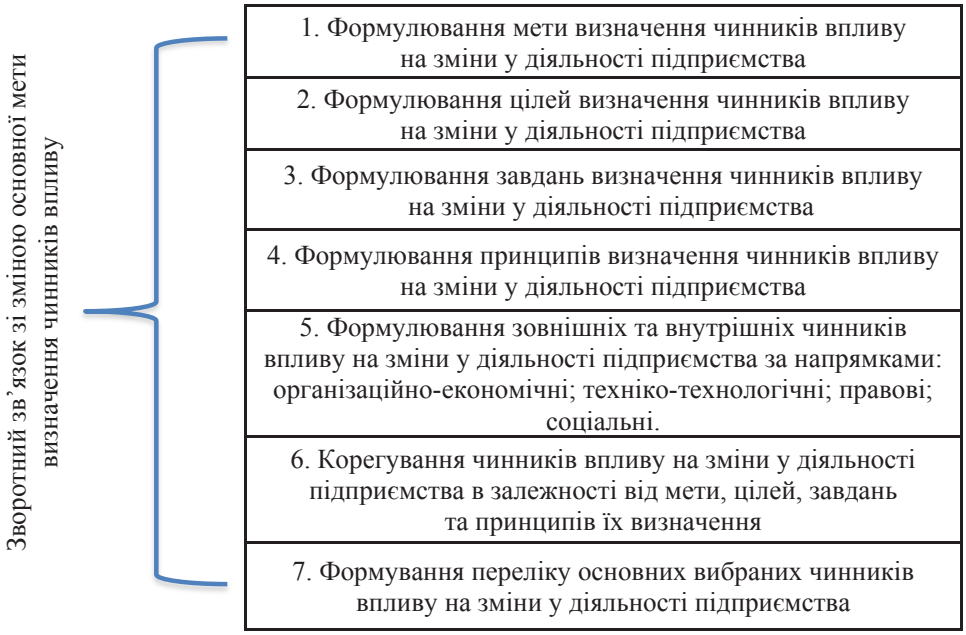


Рис. 1. Алгоритм виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємств

Джерело: сформовано автором

– управління адаптаційними змінами, що виникають унаслідок контрольованих або запланованих підприємством дій, які можуть виникати систематично або на плановій основі;

– управління адаптаційними змінами, що виникають унаслідок повністю неконтрольованих підприємством дій, які можуть виникати несистематично, непланово.

Тобто у підприємства виникають два основні напрями управління адаптаційними змінами своєї діяльності. Використовуючи у своїй діяльності такий алгоритм виявлення чинників впливу на зміни у діяльності підприємства, можна гнучко реагувати на зміну середовища функціонування підприємства, спираючись, головним чином, на основну мету такого виявлення, будь то управління адаптаційними змінами чи поточне управління тактичною діяльністю підприємства.

У зв'язку з тим, що на діяльність підприємства впливає значна кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, можна запропонувати систематизувати напрями вибору даних чинників самим підприємствам за основними чотирма компонентами: організаційно-економічною; техніко-технологічною; правовою; соціальною.

Проте слід зауважити, що процедура вибору чинників впливу на діяльність підприємства повинна відповідати загальним принципам економічної діагностики діяльності підприємства, таким як: інтегрованість у загальну систему аналізу; науковий характер досліджень; комплексність; системність; об'єктивність; конкретність; точність; дієвість; своєчасність; ефективність.

Слід наголосити, що великі та середні підприємства будуть мати більший перелік чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що вибиратимуться підприємством для формування механізму адаптації підприємства до змін, ніж перелік чинників у малого підприємства. Така ситуація пов'язана з масштабами діяльності та складністю самої бізнес-системи.

Щодо формування методологічного підходу до виявлення чинників опору підприємства до змін, то розгляд цього питання потребує уточнення формулювання поняття «чинники опору» підприємства до змін. Перш за все сформулюємо, які саме можуть бути чинники опору змінам. Аналізуючи підходи до виділення чинників опору змінам можна виділити основні їхні види [2–5]:

1. Фінансові витрати.
2. Інноваційні суперечності з організаційними.
3. Інноваційні зміни викликають опір із боку персоналу та керівництва.

Тобто чинники опору змінам – результати дії або бездіяльності персоналу та всієї системи підприємства у результаті об'єктивного чи суб'єктивного нерозуміння або неспроможності до сприйняття необхідності проведення змін.

Розглянемо більш детально кожну з груп зазначених чинників:

1. Фінансові витрати: здійснення змін на підприємстві, а особливо впровадження комплексного механізму адаптації діяльності підприємства до змін може викликати зростання витрат підприємства на цю діяльність. Проте підприємство повинно розраховувати у такому разі ймовірність та розміри понесення витрат у разі невпровадження адаптаційного механізму та виникнення загрозливих, негативних явищ у своїй діяльності.

2. Інноваційні суперечності з організаційними: впровадження інновацій – досить складний процес, особливо на підприємствах із механістичними, бюрократичними організаційними структурами. Проте такі структури зовсім не гнучкі та не відповідають сучасним потребам ринку. Під час перебудови організаційної структури підприємства на органічну (матричну чи проектну) знижується ймовірність виникнення

питання про такий чинник опору змінам, як інноваційні суперечності з організаційними. Підприємство за таких організаційних структур саме намагається якнайбільш упроваджувати інновації та пристосовувати до них свою організаційну структуру.

3. Інноваційні зміни викликають опір із боку керівництва та персоналу: цей чинник опору є одним із розповсюдженіших під час упровадження змін на підприємствах. Він тісно пов'язаний із морально-психологічним кліматом на підприємстві та може бути нівельований чітко сформованими заходами мотивації. Якщо ж виникає гострий опір чинникам змін на підприємстві, керівництво може вдатися до крайніх заходів, що може негативно позначитися на діяльності підприємства. Головним виходом та засобом нівелювання даного чинника виступають формування обізнаності підприємства у сутності та основних компонентах механізму адаптації підприємства до змін та визначення чіткої ролі кожного з учасників у такому механізмі.

Таким чином, під час виявлення певного переліку чинників опору змінам підприємство може значно спростити процес їх упровадження. Суб'єктивні чинники опору змінам можуть бути нівельовані завдяки роз'яснювальній роботі з персоналом та керівництвом підприємства. А об'єктивні чинники опору підприємство може подолати, формуючи за основними трьома наведеними видами даних чинників опору план чітких дій з імплементації управління змінами у діяльність підприємства, що уніфікує процес управління та унеможливлює формування системи опору на підприємстві.

Методологічний підхід до оцінки ефективності змін на підприємстві. Під час розгляду даного питання передусім необхідно визначитися із сутністю поняття «оцінка ефективності змін». Виходячи із запропонованого чотириєдиного підходу до формування механізму адаптації підприємства до змін, оцінка ефективності змін повинна проводитися за основними чотирма вищенаведеними напрямами. Ефективність змін, на нашу думку, – це результат від упровадження механізму адаптації підприємства до змін, що може бути розрахована на основі узагальненого інтегрального показника за всіма компонентами.

Оцінка ефективності змін на підприємстві повинна проводитися на систематичній основні, тобто можна виділити поточну оцінку ефективності діяльності підприємства (моментні показники ефективності) та оцінку ефективності змін за окремий період їх упровадження (інтервальні показники). Проте це питання занадто складне та потребує більш детального висвітлення в окремій статті.

Якщо існує незначна кількість альтернатив змін, то вибір альтернативних варіантів змін може бути здійснено керівником підприємства самостійно. За наявності значного переліку альтернативних варіантів змін підприємству вже складно просто вибрати той чи інший варіант. Тут застосовуються різні методи вибору альтернативних варіантів змін. Найбільш поширеними виступають методи математичного моделювання. Методика застосування методів математичного моделювання вибору альтернативних варіантів змін зводиться до трьох основних послідовних етапів:

І етап – формулювання та побудова математичної моделі завдання, що необхідно розв'язати. Тобто побудова математичної моделі вибору альтернативних варіантів змін. Причому дана математична модель повинна враховувати всі необхідні підприємству обмеження відносно альтернативних варіантів змін. Тут формуються реалізаційна та оціночна моделі варіантів змін. Під час формування реалізаційної моделі визначають, що може змінитися у діяльності підприємства під час упровадження змін. Оціночна ж модель показує, які підприємство може отримати результати внаслідок упровадження тих чи інших змін. Даний етап формування математичної моделі, перш за все, спрямований на виявлення варіантів та результатів упровадження змін на підприємстві.

ІІ етап – знаходження оптимального варіанту змін для потреб конкретного підприємства. Слід зауважити, що універсального принципу оптимальності не існує, тому для кожної математичної задачі встановлюється свій власний принцип оптимальності, іноді таких принципів оптимальності може бути декілька. Чим складніше розв'язувана задача, тим більше принципів оптимальності може бути. Надалі знаходження оптимального рішення досить просто вирішується математичними засобами, тому під час використання декількох принципів оптимальності підприємство може отримати й декілька варіантів оптимальних рівнів розв'язуваної задачі.

ІІІ етап – аналіз отриманих під час застосування методів математичного моделювання варіантів змін та подальший зворотний зв'язок із компонентами механізму адаптації підприємства до змін. Під час аналізу отриманих таким чином варіантів змін може відбуватися ситуація, коли розраховане оптимальне рішення не співпадає з основними завданнями механізму адаптації діяльності підприємства до змін чи з основними пріоритетами діяльності підприємства, чи неприйнятне для підприємства з будь-яких інших причин. У такому разі може бути вибране інше оптимальне рішення, якщо воно є, або ж повністю змінюється принцип оптимальності для поставленого завдання.

Слід зауважити, що методи математичного моделювання надають можливості підприємствам у досить обмежений час за використання незначних ресурсів отримати відповіді на складні запитання. Проте всі завдання та обмеження під час використання таких методів повинні буди поставлені чітко та враховувати надбання попередніх етапів формування механізму адаптації підприємства до змін.

Далі акцентуємо увагу на основних складниках, які необхідно чітко враховувати під час розроблення управлінських рішень для формування механізму адаптації діяльності підприємств до змін. Процес прийняття управлінського рішення передбачає наявність таких складників, на думку автора [6, с. 58–59] та з урахуванням деяких власних міркувань:

1. Суб'єкт прийняття управлінського рішення – людина або група людей, наділених необхідними повноваженнями для прийняття рішення й які несуть за це відповідальність. За великих обсягів діяльності підприємств кількість суб'єктів прийняття управлінських рішень збільшується, що може ускладнювати сам процес прийняття таких рішень для формування механізму адаптації діяльності підприємств до змін.

2. Керовані зміни – сукупність чинників та умов, що викликають появу тієї або іншої проблеми, якими може

управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення. У попередніх підрозділах вже досліджувалися питання керованих та некерованих змін. Внутрішні змін здебільшого є керованими з боку підприємства, що спрощує процедуру прийняття управлінських рішень по них.

3. Некеровані зміни – ситуації, якими не може управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення, але якими можуть управляти інші особи. У сукупності з керованими змінами некеровані зміни можуть впливати на результат вибору, утворюючи фон проблеми або її навколишнє середовище. Більшість зовнішніх змін є некерованим для підприємства, проте вони можуть частково бути прогнозованими, що надає можливості з великою ймовірністю ними керувати.

4. Обмеження (внутрішні й зовнішні) на значення керованих і некерованих змінних, які в сукупності визначають сферу допустимих значень рішення. Обмеження під час прийняття управлінських рішень підприємство встановлює самостійно. Найбільш глобальними та розповсюдженими обмеженнями під час формування механізму адаптації підприємства до змін виступають час та рівень ризику в процесі впровадження змін.

5. Критерій (або критерії) для оцінки альтернативних варіантів рішення.

Критерій може бути заданий кількісною моделлю або якісно (в термінах індивідуальних переваг або в термінах нечіткої логіки). Критерії для оцінки альтернативних варіантів змін установлюються за основними чотирма компонентами механізму адаптації підприємства до змін, що робить картину вибраних змін більш прозорою та зрозумілою потім для персоналу підприємства.

Узагальнюючи основні теоретичні напрацювання у напрямі формування критеріїв, можна виділити п'ять основних:

– критерії песимізму (критерій Уолда, критерій найбільшої обережності). Вибір даного критерію передбачає орієнтацію на песимістичний розвиток ситуації. Поширеним є його застосування під час прийняття рішень в умовах макроекономічної нестабільності в країні здійснення підприємницької діяльності;

– критерій оптимізму. Даний критерій є протилежним критерію песимізму, за ним орієнтація відбувається на оптимістичний розвиток ситуації. Він застосовується в умовах макроекономічної стабільності;

– критерій коефіцієнту оптимізму (або критерій Гурвіца). Під час його використання орієнтуються на рівень оцінки оптимістичного розвитку ситуації. Тобто тут ураховується ймовірність настання того чи іншого варіанту;

– критерій Лапласа. Під час застосування цього критерію орієнтуються на випадковість розвитку ситуації, тобто ситуація може бути зовсім не прогнозованою з погляду песимістичного чи оптимістичного підходу;

– критерій жалю (критерій Севіджа). Під час використання цього критерію підприємство орієнтується на мінімізацію втрат або ризиків.

6. Вирішальне правило (або система вирішальних правил) – принципи і методи вибору рішення, у результаті застосування яких отримують рекомендації або рекомендоване рішення (хоча остаточний вибір залишається за особою, яка приймає рішення).

7. Альтернативи (можливі результати), залежні як від значень якісних або кількісних керованих і некерованих змінних, так і від самого вибору.

8. Рішення, що припускає існування принаймні двох альтернатив поведінки (інакше проблеми прийняття управлінського рішення не виникає, зважаючи на відсутність вибору).

9. Можливості реалізації прийнятого рішення.

Узагальнюючи методи обґрунтування управлінських рішень, слід підкреслити, що вони розподіляються на дві основні групи: кількісні та якісні.

Кількісні методи обґрунтування управлінських рішень залежать від рівня визначеності та однозначності інформації, яка приймається до уваги під час обґрунтування управлінських рішень. Так, за однозначної визначеності інформації можуть застосовуватися найпростіші аналітичні методи. За неоднозначності або ж імовірної невизначеності інформації використовують методи математичного моделювання або ж статистичні методи. За зовсім низького рівня визначеності інформації використовують методи теорії статистичних рішень та методи теорії ігор. Таким чином, підприємство, оцінюючи наявну в нього інформацію щодо основних етапів та компонентів механізму адаптації підприємства до змін, самостійно вибирає той чи інший метод обґрунтування управлінських рішень.

Якісні методи використовуються обов'язково всіма підприємствами. Якісні методи представлені експертними методами оцінки, можуть доповнюватися методами простого ранжування та вагових коефіцієнтів.

Поєднання двох груп методів дає можливість отримати якісні результати обґрунтування, неможливо застосовувати тільки кількісні або ж якісні методи обґрунтування управлінських рішень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, процес прийняття управлінського рішення щодо формування механізму адаптації підприємства до змін повинен не тільки будуватися на основні чітких методологічних засад його формування, а й ураховувати основні складники, які необхідно враховувати за загального використання теорії прийняття управлінських рішень. Механізм адаптації підприємств до змін сформований так, що розглядає вирішення проблемних ситуацій із різних боків, що надає йому значні переваги під час упровадження його в реальну практичну діяльність підприємств.

Список використаних джерел:

1. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л.Ф. Ильичев и др. Москва : Сов. энцикл., 1983. 840 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.
3. Дак Д.Д. Монстр перемен. Причини успеха и провала организационных преобразований. Москва, 2007. С. 33–58.
4. Кемерон З., Грин М. Управление изменениями. Москва, 2006. С. 113–155.
5. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают ; пер. с англ. Москва : Прогресс, 1987.
6. Білинська М.М., Ковбасюк Ю.В Прийняття управлінських рішень: організаційно-психологічний аспект: навчальний посібник. Київ : НАДУ, 2011. 232 с.

УДК 519.866:658.1

Жерліцин Д.М.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Мандра В.В.,
доктор економічних наук,
заступник директора з економіки і фінансів,
ДП «Маріупольський морський торговельний порт»

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПОРТОМ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Жерліцин Д.М., Мандра В.В. Стратегічне управління морським торговельним портом: проблеми теорії і практики. Проведено узагальнену порівняльну характеристику морських торговельних портів у транспортно-вантажний системі морського транспорту України. Визначено структурні проблеми функціонування системи морських торговельних портів України. Обґрунтовано необхідність і ключові напрями вдосконалення системи стратегічного управління сучасним морським торговим портом. Удосконалено структуру збалансованої системи показників діяльності морського торгового порту і розроблено його типову стратегічну карту. Проведено оцінку взаємозв'язку кількісних та якісних показників розвитку морського торгового порту, розташованого у межах басейну Азовського моря. Визначено вплив показників якості послуг системи менеджменту морського торгового порту і якості інфраструктури морського транспорту на обсяги попиту з переробки вантажів.

Ключові слова: морський торговельний порт, стратегічне управління, збалансована система показників, показники розвитку, транспортно-вантажна система.

Жерлицын Д.М., Мандра В.В. Стратегическое управление морским торговым портом: проблемы теории и практики. Проведена обобщенная сравнительная характеристика морских торговых портов в транспортно-грузовой системе морского транспорта Украины. Определены структурные проблемы функционирования системы морских торговых портов Украины. Обоснованы необходимость и ключевые направления совершенствования системы стратегического управления современным морским торговым портом. Усовершенствована структура сбалансированной системы показателей деятельности морского торгового порта и разработана его типовая стратегическая карта. Проведена оценка взаимосвязи количественных и качественных показателей развития морского торгового порта, расположенного в пределах бассейна Азовского моря. Определено влияние показателей качества услуг системы менеджмента морского торгового порта и качества инфраструктуры морского транспорта на объемы спроса по переработки грузов.

Ключевые слова: морской торговый порт, стратегическое управление, сбалансированная система показателей, показатели развития, транспортно-грузовая система.

Zherlitsyn D.M., Mandra V.V. Strategic management of the sea commercial port: problems of the theory and practice. The current state of the national economy of Ukraine is determined by disintegration and reintegration processes. In such point of view, an efficient of the sea commercial ports adaptation processes depends on the quality of management mechanisms and methods, which are based on modern decision-making models and adequate information on the state of the economic, politic and international environments. Therefore, improvements of the theoretical principles and developments of practical tools for the strategic management system of the sea commercial port is an actual problem of the modern theory of the enterprise economics and practice control processes. The general comparative characteristics of the sea commercial ports in the transport and cargo system of sea transport of Ukraine are made. It is based on the theoretical principles and methods of the system analysis and risk management approach to the management of complex social and economic systems. The necessity of further improvement of the system of strategic management of the sea commercial port due to introduction of innovative regulatory instruments in all components of the balanced system of indicators is improved. The structure of the balanced scorecard of the finance, customer value, operations and organization activities of the sea commercial port is improved. The typical strategic map for sea commercial port is developed. It is based on detecting the components of the strategic development of the business systems and state cargo sea transport system. The interrelations of quantitative and qualitative indicators of the development of the sea commercial port, which is located in the basin of the Azov Sea, are defined. It is proved that the quality of own infrastructure is an important factor in the strategic development of the sea commercial port. The influence of the quality indicators of the services,

provided by the sea commercial port management system, is defined. Furthermore, the influence of the sea transport infrastructure quality on the transport and cargo system of the Ukrainian sea transport demand is determined.

Key words: sea commercial port, strategic management, balanced scorecard, indicators of development, transport and cargo system.

Постановка проблеми. Сучасний стан національної економіки України визначається дезінтеграційними та реінтеграційними процесами, розривом класичних торговельних зв'язків, що закономірно відображається на стані транспортної сфери та логістичної інфраструктури держави, провокуючи необхідність ініціації адаптаційних процесів до умов динамічної зміни зовнішнього середовища. Ефективність процесів адаптації вказаних суб'єктів господарювання залежить від якості механізмів управління, що засновані на сучасних моделях прийняття рішень та адекватній інформації про стан зовнішнього середовища, оперативності її надходження та прогнозів, що здійснюється на її основі. У таких умовах на особливу увагу заслуговують проблеми стратегічного розвитку сфери морського транспорту, що забезпечує порівняно швидке та низьковитратне переміщення товарів до закордонних споживачів, а саме морських перевезників, морських торговельних портів (МТП) та відповідної логістичної інфраструктури.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи до визначення особливостей реалізації функцій підприємств морського транспорту окреслено та розглянуто у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема О.О. Бакаєва, В.В. Іванової, Л.Б. Миротиної, А.Р. Некрасової, В.В. Панової, Л.В. Ширяєвої та деяких інших [2; 3; 5; 8–13], де під транспортно-логістичною інфраструктурою мається на увазі система, що охоплює і поєднує в єдиний процес такі види логістичної діяльності, як інформаційний обмін, транспортування, управління запасами, складським господарством, вантажопереробка, пакування, перевалка тощо. У вказаних роботах постає також проблема вдосконалення систем стратегічного управління морськими торговельними портами та врахування загроз безперервності окремих бізнес-процесів транспортно-логістичної системи морського транспорту.

Віддаючи належне вказаним розробкам, слід констатувати, що у них розглядають лише визначення ключових проблем щодо процесів стратегічного управління морськими портами розглядається. Таким чином, удосконалення теоретичних засад та розроблення практичних інструментів розвитку системи стратегічного управління морським торговельним портом є актуальною проблемою сучасної теорії та практики управління соціально-економічними процесами, що й зумовило вибір теми, мети і завдань цієї роботи.

Формулювання завдання дослідження. Мета роботи полягає у вдосконаленні теоретичного підходу та практичних рекомендацій щодо розроблення збалансованої системи показників морського торговельного порту на базі виявлення специфічних складників стратегічного розвитку відповідних бізнес-систем і транспортно-вантажної системи морського транспорту держави. Вказана мета визначає необхідність постановки та вирішення таких завдань: визначення особливостей функціонування морських торговельних портів у межах транспортно-логістичної інфраструктури морського транспорту України; декомпозиції збалансованої системи показників як частини стратегічної карти морського торговельного порту; розроблення комплексу ключових показників розвитку морського торговельного порту України, аналіз їх динаміки та взаємного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ключовими чинниками, що зумовлюють ефективність транспортно-логістичної інфраструктури морського транспорту держави, є морські торговельні порти та відповідні транспортні вузли, що формуються на їх основі.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику морських торговельних портів України у транспортно-вантажній системі морського транспорту України за ключовими характеристиками їхньої основної діяльності у 2017 р.

Як видно з даних табл. 1, значна частина (80,55%) обсягів переробки вантажів зосереджено у чотирьох морських торговельних портах України: «Южний», «Чорноморськ», Одеському, Миколаївському. До того ж більша частина морських торговельних портів (за винятком портів «Южний», Миколаївського, Ізмаїльського, Бердянського та «Ольвія») не використовує й 50% своєї потенційної пропускної здібності. Таким чином, проблеми стратегічного розвитку морських перевезень та підвищення ефективності систем управління діяльністю морських торговельних портів є актуальними для більшості з розглянутих об'єктів.

Виходячи з класичних принципів побудови збалансованої системи показників [7], ключові стратегічні показники діяльності морського торговельного порту визначається такими найбільш суттєвими стратегічними орієнтирами:

1. Основні фінансові стратегічні орієнтири: зростання прибутку; зниження собівартості послуг; зростання ефективності використання активів; підвищення рівня доходів.

На досягнення фінансових стратегічних цілей впливає досягнення стратегічних цілей в інших сферах. Так, очевидно, що на рівень доходів безпосередньо впливають ринкова частка, кількість клієнтів та інші показники, що використовуються для виміру ступеня досягнення маркетингових цілей.

Основні маркетингові стратегічні орієнтири (споживчі цінності) визначаються: збільшенням питомої ваги на ринку; освоєнням нових ринків, посиленням позицій на світовому ринку логістичних послуг; зростанням клієнтської бази; підвищенням якості послуг; диверсифікацією послуг; підвищенням якості інфраструктури; прискоренням імпортних операцій; зниженням цін.

2. На рівень витрат, своєю чергою, впливає підвищення ефективності бізнес-процесів морського торговельного порту. Основними стратегічними орієнтирами підвищення ефективності бізнес-процесів є технологічне переоснащення морського торговельного порту та оптимізація бізнес-процесів, у тому числі на основі впровадження інструментів безперервного управління.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика морських торговельних портів України у транспортно-вантажній системі країни

№ п/п	Найменування морського торговельного порту	Довжина причальної лінії, км.	Пропускна спроможність, млн т на рік	Обсяги переробки вантажів у 2017 р., млн т	Питома вага у перевезеннях країни 2017 р., %	Завантаженість у 2017 р, % до пропускної спроможності
1	«Южний»	5,9	61,5	41,90	31,60%	68,13%
2	Одеський	9,0	56,0	24,14	18,21%	43,10%
3	Миколаївський	3,8	29,6	23,53	17,75%	79,51%
4	«Чорноморськ»	6,0	64,3	17,23	12,99%	26,79%
5	«Ольвія»	1,5	9,5	6,88	5,19%	72,43%
6	Маріупольський	3,9	18,8	6,51	4,91%	34,65%
7	Ізмаїльський	2,6	9,3	5,10	3,85%	54,82%
8	Херсонський	3,2	8,0	3,34	2,52%	41,76%
9	Бердянський	1,6	3,7	2,40	1,81%	64,81%
10	Ренійський	3,6	8,0	1,12	0,85%	14,06%
11	Білгород-Дністровський	1,1	1,1	0,35	0,27%	32,04%
12	Усть-Дунайський	0,15	5,0	0,05	0,04%	1,08%
13	Скадовський	0,8	1,3	0,02	0,02%	1,61%

Джерело: складено за даними [1]

3. Основні стратегічні орієнтири навчання та розвитку полягають у підвищенні ефективності використання людського капіталу; підвищенні ефективності використання інформації; поліпшенні організації процесів операційної та управлінської діяльності.

Виходячи з класичного підходу та враховуючи особливості функціонування підприємств морського транспорту, ключовими показниками збалансованої системи показників морського торговельного порту можуть виступати такі (рис. 1).

Як видно з рис. 1, усі стратегічні орієнтири щільно пов'язані між собою і можуть бути розділені на складові елементи, що визначають відповідну структуру збалансованої системи показників стратегічної карти морського торговельного порту. Щільний зв'язок між окремими стратегічними орієнтирами та показниками відповідної збалансованої системи показників свідчить про складність побудованої системи. Вказана складність обґрунтовує необхідність і доцільність застосування економіко-математичного апарату, сучасних інструментальних методів та інформаційних засобів для підвищення якості стратегічного управління діяльністю морського торговельного порту.

Розглянемо практичні особливості застосування наведеного на рис. 1 підходу до побудови збалансованої системи показників морського торговельного порту, що функціонує здебільшого у межах басейну Азовського моря та відчуває найзначніші у транспортній сфері зовнішні ризики.

Як видно з табл. 1, шостим за обсягом переробки вантажів виступає державне підприємство «Маріупольський морський торговельний порт», на прикладі якого розглянемо особливості впровадження розглянутих інструментів стратегічного управління. З урахуванням складної соціально-політичної ситуації в Україні вказаний порт потребує значного вдосконалення процесів стратегічного управління задля збереження його економічної стійкості та реалізації потенціалу розвитку.

ДП «Маріупольський морський торговельний порт» вигідно розташований на північно-західному узбережжі Таганрозької затоки Азовського моря, на перетині ключових транспортно-логістичних потоків (автомобільних, залізничних та водних шляхів). Додаткова перевага – близькість до ключових металургійних комплексів на південному сході України, а саме великих виробничо-збутових господарських систем: Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча та Маріупольського металургійного комбінату «Азовсталь».

До ключових бізнес-процесів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» належать [4]:

Бізнес-процес 1. Організація та виконання вантажно-розвантажувальних робіт.

Бізнес-процес 2. Надання послуг транспортно-логістичного центру, зокрема транспортно-експедиторських та ін.

Бізнес-процес 3. Надання послуг із перевезення вантажів залізничним та іншими видами транспорту на різних етапах ланцюгу постачань.

Бізнес-процес 4. Зберігання вантажів та здійснення складських операцій із вантажами.

ДП «Маріупольський морський торговельний порт» – великий порт України. Проте, враховуючи складну політичну і економічну ситуацію на сході країни, порт поступово втрачає значні обсяги вантажообігу та фінансову стійкість, що визначає необхідність корегування стратегічних орієнтирів його розвитку, а також модернізації системи управління його фінансово-господарською діяльністю.

Враховуючи підхід до структурування ключових показників розвитку морського торговельного порту (рис. 1), у межах ДП «Маріупольський морський торговельний порт» проводиться динамічна оцінка та контроль таких стратегічних показників.

Показники 1. Фінансова складник. Чистий дохід та собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) загальні обсяги діяльності МТП. Чистий фінансовий результат та EBITDA (прибуток до виплати відсотків та податку на прибуток без урахування амортизації) визначають загальну прибутковість та прибутковість операційної діяльності МТП.

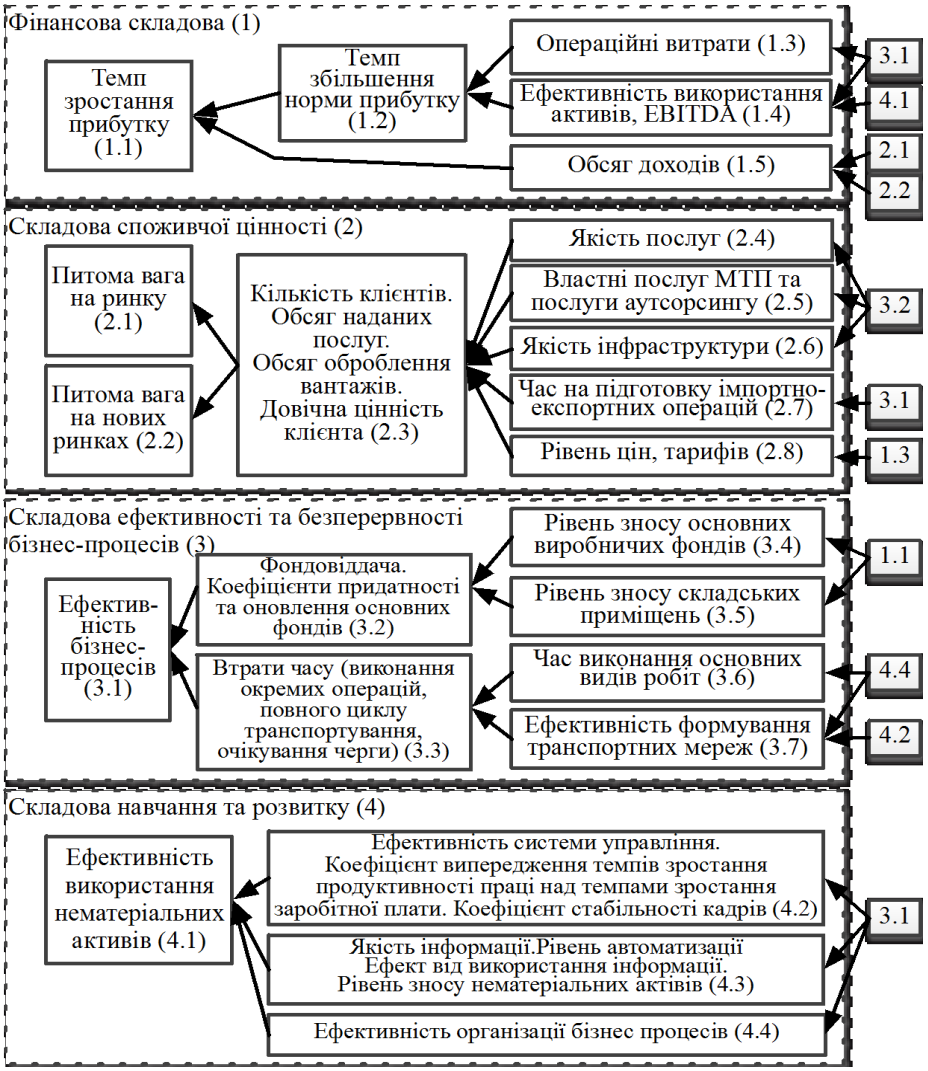


Рис. 1. Структура збалансованої системи показників як частини стратегічної карти морського торговельного порту

Показники 2. Складник споживчої цінності. Загальні обсяги переробки вантажів у натуральному вираженні – ключовий показник діяльності сучасних МТП. Чистий дохід на одиницю переробленого вантажу – вартісний показник результативності основної діяльності.

Показники 3. Складники ефективності та безперервності бізнес-процесів визначаються на рівні метасистеми укрупненими показниками потенційної ефективності використання основних та оборотних засобів, а саме: рівень зносу основних засобів та тривалість одного обороту оборотних активів.

Показники 4. Складник навчання та розвитку. Рентабельність активів (ROA) – загальна віддача від використання всіх активів МТП. Продуктивність праці – відносний показник ефективності праці виробничого персоналу. Питома вага витрат адміністративного персоналу до загальних витрат на оплату праці. Останні два показники визначають відносну ефективність реалізації функцій виробничого та управлінського персоналу.

Динаміка вказаних показників 1–4 у системі планування результатів фінансово-господарської діяльності ДП «Маріупольський морський торговельний порт» наведена в табл. 2.

Як видно з даних табл. 2, суттєва невідповідність спостерігається і за показником EBITDA за плановим та фактичним його значеннями у 2017 р. Проте суттєве значення рівня прогнозованого чистого доходу ДП «Маріупольський морський торговельний порт» на 2018 р. має оптимістичний прогноз EBITDA на рівні 666,2 млн. грн.

Велике значення у роботі ДП «Маріупольський морський торговельний порт» має розвиток персоналу, тому на 2018 р. заплановане поступове збільшення продуктивності праці з доведенням його до передкризового значення у 2,6 тис. т вже у 2019 р. Таким чином, незважаючи на політичні ризики та вади в конкурентній боротьбі, ДП «Маріупольський морський торговельний порт» забезпечує стабільний виробничий процес з урахуванням визначених загроз безперервності.

Планові показники обсягів переробки вантажів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» на 2018 р. базуються на ключових тенденціях світових та вітчизняному ринках сировини та послуг морського транспорту, чинниках ризику фінансово-господарської

Таблиця 2

Ключові стратегічні показники розвитку ДП «Маріупольський морський торговельний порт» за період із 2015 по 2018 р., млн. грн.

Код та найменування показника*	Факт 2015 р.	Факт 2016 р.	План 2017 р.	Факт 2017 р.	План 2018 р.
1.3. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	645,1	682,7	911,8	778,5	936,8
1.4.1. Чистий прибуток	516,5	374,1	410,3	186,4	409,3
1.4.2. EBITDA	673,43	560,44	671,4	352,2	666,2
1.5. Чистий дохід	983,6	1036,0	1453,3	1059,1	1510,1
2.3.1. Загальні обсяги переробки вантажів, тис. т	8984	7603	8800	6623	7300
2.3.2. Чистий дохід на одиницю переробленого вантажу, грн. на 1 т вантажу	0,11	0,14	0,17	0,16	0,21
3.4. Рівень зносу основних засобів	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
3.6. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	342	310	310	326	320
4.1. ROA (рентабельність активів), % до середньорічної вартості активів	17,3	12,9	14,8	6,4	14,5
4.2.1 Продуктивність праці, тис. т переробленого вантажу на 1 працівника	2,6	2,2	2,5	1,9	2,2
4.2.2. Питома вага витрат адміністративного персоналу до загальних витрат на оплату праці, %	1,53	1,66	1,41	1,40	1,77

діяльності МТП та відповідних загрозах безперервності ключових бізнес-процесів, що наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка переробки вантажів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» за номенклатурою у 2015–2018 рр., тис. т

Найменування вантажу	2015	2016	2016	2017	2017	2018
	факт	план	факт	план	факт	план
Чорні метали	4299	4200	4547	4747	4493	5025
Руда всяка	2432	2397	1725	2728	232	0
Вугілля, кокс	1342	1619	259	605	842	550
Будівельні (глина насипом)	126	115	121	150	205	810
Олія наливом	100	110	89	150	74	200
Хлібні та зернові продукти	433	351	807	412	771	690
Контейнери, інші	252	8	55	8	6	25
Усього	8984	8800	7603	8800	6623	7300

Джерело: складено за даними [1; 4]

Як видно з даних табл. 3, запланований обсяг переробки вантажів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» на 2018 р. скорегований на щорічне недовиконання плану перевезень і становить 7 300 тис. т, а саме передбачено виведення з плану перевезень руди та поступове скорочення за ключовими найменуваннями вантажів: металопродукція, вугілля та кокс, хлібні та зернові.

З даних табл. 3 також визначається, що обсяги оброблення вантажів вугілля та коксу значно скоротилися з 2015 р. Складські запаси цього ресурсу, які були накопичені, відвантажено на початку 2015 р. Значна кількість вугільних підприємств Донецької та Луганської областей, які були основними постачальниками вугілля на експорт через ДП «Маріупольський морський торговельний порт», не працює. Прі цьому близько 80% шахт затоплено. Проте залишається потенціал щодо перевезення імпортного вугілля для потреб металургійної галузі [1; 4].

Специфічним блоком системи стратегічного управління МТП є блок управління якістю та споживною цінністю. Ключовими якісними показниками ефективності системи управління діяльністю МТП виступають.

Показник якості 1. Якість послуг МТП – внутрішній показник, що розраховується на базі адитивного звернення бальних оцінок щодо ключових якісних складників роботи підприємства. Розраховується в умовних «бальних» оцінках. Зокрема, включає такі складники [6]: збереженість та безпека вантажів; дотримання планових вимог щодо часу стоянки вантажів у МТП; рівень інформаційної підтримки процесів переробки вантажів; порядок та час розгляду претензій, усунення причин затримок; якість виконання додаткових операцій тощо.

Показник якості 2. Якість інфраструктури – зовнішній показник, що визначається комплексом якісних показників розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в країні у цілому. Розраховується в умовних «бальних» оцінках. Показник якості морської транспортної інфраструктури визначається за методикою World Economic Forum [11].

Показник якості 3. Час на підготовку експортних та імпортних операцій є ключовою ознакою ефективності діяльності МТП із забезпечення міжнародних транспортних перевезень. Визначається у годинах на обробку однієї операції.

Щомісячна динаміка показників якості 2 і 3 для ДП «Маріупольський морський торговельний порт» наведена на рис. 2. Якість послуг визначено за внутрішніми даними щодо функціонування МТП.

Як видно з рис. 2, значення ключових показників якості знаходяться у границях від 3 до 4 балів. При цьому спостерігається тенденція щодо збільшення показника якості послуг МТП та усередненого значення показника часу на оброблення експортних та імпортних операцій упродовж усього 2017 р.

Визначимо лінійну залежність обсягів переробки вантажів від показників якості 1, 2 та 3.

Модель 1. Лінійна залежність обсягів переробки вантажів від ключових якісних показників діяльності

* Код показника визначається відповідно до представленого на рис. 1 підходу.

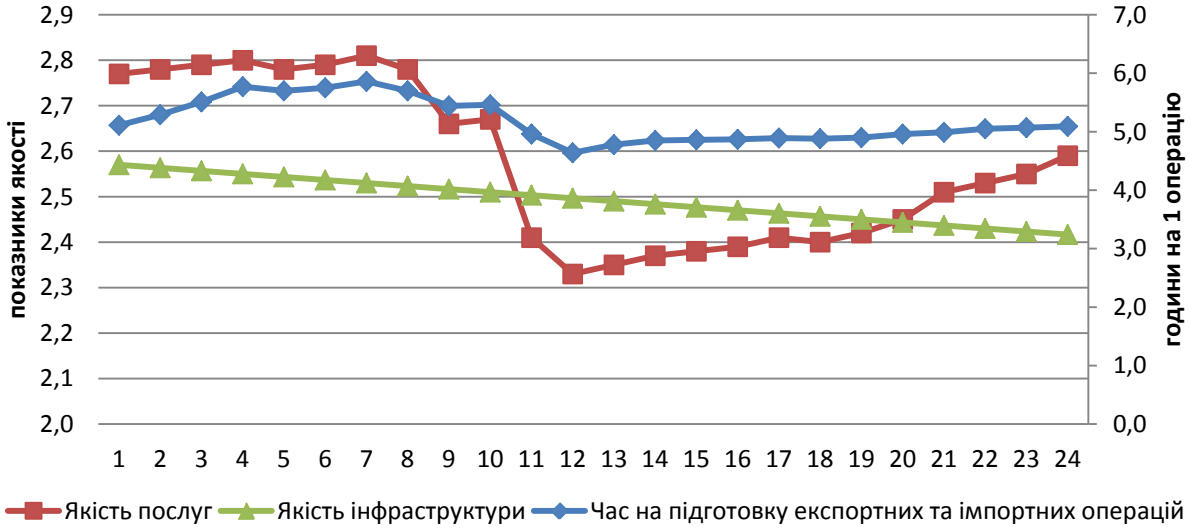


Рис. 2. Щомісячна динаміка ключових якісних показників ефективності бізнес-процесів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» за 2016–2017 рр.

Джерело: складено за даними [11] та результатами діяльності ДП «Маріупольський морський торговельний порт»

ДП «Маріупольський морський торговельний порт» за щомісячними даними:

$$q=-96{,}04-3{,}46\cdot p-54{,}25\cdot t1+381{,}67\cdot e1+206{,}69\cdot e2, \quad (1)$$

де q – щомісячні обсяги переробки вантажів, т на місяць;

p – середньозважені тарифи умовної одиниці вантажу за фіксованою структурою, грн. на т;

$t1$ – середній час на підготовку експортних та імпортних операцій, годин на одну операцію;

$e1$ – показник якості послуг в умовних «балах»;

$e2$ – умовний показник якості інфраструктури в умовних «балах».

Базові статистичні характеристики моделі (1) такі:

Множинний R	0,797859
R-квадрат	0,636579
Нормований R-квадрат	0,560069
Стандартна помилка	101,7984
Значущість F	0,00047

Як видно з отриманих залежностей (1), обсяги переробки вантажів ДП «Маріупольський морський торговельний порт» значною мірою залежать від якості послуг та інфраструктури, що додатково підтверджує необхідність упровадження сучасних моделей та методів модернізації систем управління фінансово-господарською діяльністю. До того ж ефективна система ціноутворення відіграє визначальну роль у процесі поліпшення стану ДП «Маріупольський морський торговельний порт» та можливості залучення вантажопотоків. Як доводить значення коефіцієнтів моделі, збільшення тарифів спричинює певне скорочення обсягів оброблення вантажів.

Таким чином, як свідчать результати аналізу ключових тенденцій та моделювання динаміки показників розвитку ДП «Маріупольський морський торговельний порт», існують позитивні тенденції у досягненні цільових значень стратегічних показників його діяльності. Велике значення щодо показників розвитку ДП «Маріупольський морський торговельний порт» мають показники якості, зокрема показник якості послуг системи менеджменту самого МТП та умовний показник якості інфраструктури, що суттєво впливають на обсяги переробки вантажів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати проведеного теоретичного аналізу щодо системи стратегічного управління діяльністю МТП доводять необхідність її подальшого вдосконалення за рахунок упровадження інноваційних інструментів регулювання у всіх складниках збалансованої системи показників, а саме: фінансового (оптимізація фінансових потоків, методів фінансової логістики), споживчої цінності (стимулювання попиту, підвищення якості й асортименту послуг, розширення функцій транспортно-логістичного центру), навчання та розвитку (впровадження системи постійного розвитку персоналу), а також за рахунок удосконалення на оперативному рівні управління (методів розроблення та реалізації стратегічних орієнтирів). Важливим чинником стратегічного розвитку морського торговельного порту, навіть тих, що розташовані у проблемних регіонах, є якість власної інфраструктури, зокрема тривалість обслуговування та оформлення за ключовим бізнес-процесом – організація та виконання вантажно-розвантажувальних робіт.

Усе це є передумовою для створення й упровадження окремих, більш ємних і деталізованих економіко-математичних моделей та інструментальних засобів, націлених на підвищення якості управлінських рішень окремих структурних підрозділів МТП, і є ключовим напрям подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Адміністрація морських портів України. URL : http://uspa.gov.ua (дата звернення 01.10.2017). Назва з екрана.

2. Бакаєв О.О., Кутах О.П., Пономаренко Л.А. Теоретичні засади логістики : у 2-х т. Київ : КУЕТТ ; Т. 1, 2003. 430 с. ; Т. 2, 2005. 522 с.

3. Волков В.Д. Системно-операционные основы информационной и транспортной логистики в мультимодальных и международных перевозках : автореф. дис. … д. т. н. Москва, 2010. 43 с.

4. ДП «Маріупольский морський торговельний порт». URL : https://www.marport.net/?q=uk (дата звернення: 10.01.2018). Назва з екрана.
5. Іванова В.В. Моделювання інформаційного забезпечення управління транспортно-логістичними центрами. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки».* 2017. № 5. С. 33–36.
6. Коробкова М.Н. Формирование качества портовых услуг. *Журнал Университета водных коммуникаций.* 2012. Вып. 3. С. 200–207.
7. Мандра В.В., Мизнікова М.О. Моделювання процесу розробки стратегічних карт логістичного центру. *Інтелект XXI.* 2016. № 5. С. 187–190.
8. Ширяєва Л.В., Рощіна Н.В., Козеренко І.А. Методологія функціонування логістичних центрів на базі морських торговельних портів України : монографія. Одеса : Астропринт, 2015. 200 с.
9. Миротин Л.Б., Некрасов А.Г. Логистика интегрированных цепочек поставок : учебник. Москва : Экзамен, 2003. 473 с.
10. Некрасов А.Г. Роль логистики в обеспечении безопасности цепочек поставок. *Транспортная безопасность и технологии.* 2007. № 2. С. 30–36.
11. Офіційний веб-сайт World Economic Forum. URL : https://www.weforum.org (дата звернення: 01.02.2018). Назва з екрану.
12. Панова И.В. Управление операционной логистической деятельностью при взаимодействии железнодорожного и водного транспорта : автореф. дис. … к. э. н. Саратов, 2012. 24 с.
13. Транспортная логистика : учебник / под общ. ред. проф. Л.Б. Миротина. Москва : Экзамен, 2003. 511 с.

УДК 339.137:658

Лєбєдєва Д.О.,
викладач циклової комісії
загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету
Заливча І.В.,
викладач циклової комісії
загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету
Штефан Л.В.,
викладач циклової комісії
загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Лєбєдєва Д.О., Заливча І.В., Штефан Л.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління організацією. Вивчення проблем інформаційного забезпечення управління діяльністю має як теоретичне, так і пряме практичне значення, тому вивчення та розуміння внутрішніх механізмів інформаційного забезпечення дають змогу виробити ефективну стратегічну політику. Організація інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління повинна передбачати визначення споживачів та постачальників інформації, порядку запитів та відповідей на запити інформації, створення підрозділу інформаційної підтримки управління, виділення центрів відповідальності за певні процеси інформаційного забезпечення, формалізацію розподілу відповідальності, належне кадрове забезпечення процесу інформаційної підтримки управління. Збір інформації щодо стратегічного управління організацією повинен передбачати використання всіх запланованих джерел надходження інформації та використання сучасних технологій пошуку та накопичення, структуризації та збереження інформації. У статті розкрито сутність та значення інформаційного забезпечення процесу управління, проведено аналіз інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, інформація, інформаційне забезпечення, інформаційні технології, стратегічне управління.

Лебедева Д.А., Заливча И.В., Штефан Л.В. Информационно-аналитическое обеспечение стратегического управления организацией. Изучение проблем информационного обеспечения управления деятельностью имеет как теоретическое, так и прямое практическое значение, поэтому изучение и понимание внутренних механизмов информационного обеспечения позволяют выработать эффективную стратегическую политику. Организация информационного обеспечения процесса стратегического управления должна предусматривать определение потребителей и поставщиков информации, порядок запросов и ответов на запросы информации, создание подразделения информационной поддержки управления, выделение центров ответственности за определенные процессы информационного обеспечения, формализацию распределения ответственности, надлежащее кадровое обеспечение процесса информационной поддержки управления. Сбор информации о процессах стратегического управления организацией должен предусматривать использование всех запланированных источников поступления информации и использование современных технологий поиска и накопления, структурирования и хранения информации. В статье раскрыты сущность и значение информационного обеспечения процесса управления, проведен анализ информационного обеспечения процесса стратегического управления организацией.

Ключевые слова: предприятие, информация, информационное обеспечение, информационные технологии, стратегическое управление.

Liebiedieva D.O., Stefan L.V., Zalivka I.V. Information and analytical provision of strategic management of an organization. The study of the problems of information management of the management of activities has both theoretical and direct practical significance. Therefore, the study, understanding of the internal mechanisms of information provision enables to develop an effective strategic policy. The organization of the information provision of the strategic management process should include the identification of consumers and suppliers of information, the order of requests and responses to information requests, the establishment of a department of information management support, the allocation of responsibility centers for certain information support processes, formalization of the division of responsibility, proper staffing of the information management support process. The collection of information about the strategic management of the organization should include the use of all planned sources of information and the use of modern technologies for the search and accumulation, structuring and preservation of information. The advantages of information provision of the process of strategic management of an enterprise include: stay of documents in a structural unit; – compliance with the principle of divergence; application of all forms of statistical and accounting reporting; Preservation of information in documentary and electronic form. The main direction of improvement of information support is the creation and application of an information system based on modern hardware and software tools, information technologies, distributed data processing in networks, on the use of economical and mathematical methods and models, decision support systems and expert systems. The formation of information provision of strategic management should be the basis for making managerial decisions and cover the following subsystems (blocks): information gathering unit, data systematization, information processing unit, information usage block. The essence and meaning of information provision of the management process are disclosed in the article, the analysis of information provision of the process of strategic management of the enterprise is carried out.

Key words: enterprise, information, information support, information technologies, strategic management.

Постановка проблеми. Вивчення проблем інформаційного забезпечення управління діяльністю має як теоретичне, так і пряме практичне значення, тому вивчення та розуміння внутрішніх механізмів інформаційного забезпечення дають змогу виробити ефективну політику підприємствами, створити «режим найбільшого сприяння» підвищенню продуктивності праці.

З інформаційного погляду ключовим моментом є система підтримки управління підприємством. Побудова даної системи передусім вимагає правильної організації інформаційної системи, тому що вона є основним чинником обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Відсутність комплексного застосування системи інформаційного забезпечення стратегічного управління, а саме збору інформації з відповідних джерел, визначення показників та їх аналізу, можна вважати однією з основних причин незадовільного становища великої кількості вітчизняних підприємств.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційного забезпечення процесу управління підприємством розглянуто в роботах багатьох як закордонних, так і вітчизняних учених: Л.В. Балабанової, Т.І. Алачевої, О.С. Виханського, А.Н. Германчук, В.Г. Герасимчук, Ф. Котлера, В.С. Соловйова, М.П. Переверзєва, В.П. Федько, Л.С. Шевченко та ін. [1–8]. Проте системи інформаційного забезпечення процесу управління підприємством недостатньо використовуються на практиці, що й зумовлює актуальність дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є вивчення теоретичних і практичних аспектів, а також розроблення заходів щодо вдосконалення системи інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством як основи формування управлінських рішень і розроблення рекомендацій щодо використання її на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах господарювання одним з основних внутрішніх чинників невизначеності у вирішенні управлінських завдань є неповна інформація про поточний стан внутрішнього і зовнішнього середовища, перспективи розвитку підприємства, що є наслідком неефективної організації інформаційного забезпечення управління.

У процесі дослідження поставлено і вирішено такі завдання: розкрито сутність та значення інформаційного забезпечення процесу управління підприємством; проаналізовано основні види та джерела інформації на підприємстві; визначено тенденції стратегічного управління інформаційним забезпеченням підприємств.

Основною метою побудови системи забезпечення інформаційної і методичної підтримки підготовки прийняття рішень у сфері «п'ять Р» менеджерами підприємства є використання фактографічного і статистичного аналізу, прогнозу основних економічних і фінансових показників. Рішення питань комплексного впровадження нових технологій обробки інформації вимагає необхідності враховувати образ дій, трудові функції, здібності, навички й умови роботи, що забезпечують підприємство інформацією.

Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють усе, що може вплинути на довгострокову діяльність підприємства, непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі (у тому числі з форс-мажорними обставинами), навіть інформацію про події, що перебувають за межами безпосередньої діяльності та впливу, але можуть змінити долю підприємства. Стратегічні інформаційні потреби залежать від тих стратегічних цілей, які підприємство ставить перед собою [9].

У процесі формування стратегії збирають і обробляють певні обсяги інформації, щоб мати змогу відповісти на запитання: які можливості надає та чому привертає певна сфера діяльності конкретне підприємство; як можна використати можливості зовнішнього середовища; які види конкурентних стратегій доцільно використовувати в конкретній галузі; в який спосіб визначається та за допомогою чого займає певне місце підприємство у цій галузі, що є його ключовими чинниками успіху тощо.

Стратегічна діяльність потребує надійного інформаційного забезпечення у вигляді баз стратегічних даних, допущень і прогнозів. Створення такого забезпечення – це не лише нагромадження інформації та її обробка. На сучасному етапі розвитку економіки України існує об'єктивна необхідність автоматизації процесів і функцій стратегічного управління підприємством на засадах маркетингу, використання для цих цілей засобів обчислювальної техніки і нових інформаційних технологій.

Насамперед це зумовлено гострою потребою в інформації, що відбиває внутрішній фактичний стан справ на підприємстві (науково-технічний потенціал, можливості збуту товарів, рівень прибутку та ін.) і зовнішнього середовища (ринок, попит на товари, конкуренція, рівень ціни і т. д.). Ця інформація є основою для розроблення стратегії і тактики розвитку підприємства, подальшого контролю їх реалізації, прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У зв'язку із цим обробка інформації традиційними методами не відповідає вимогам ефективності управління підприємством на засадах маркетингу, тому що в управлінні підприємством використовуються значні обсяги інформації, існують складні інформаційні зв'язки між показниками, а також тенденції постійного росту обсягів інформації, яка обробляється. Це зумовлює необхідність організації автоматизованих систем збору, передачі, нагромадження й обробки інформації.

«Інформаційне забезпечення – це процес задоволення потреб конкретних користувачів інформації, що базується на застосуванні конкретних заходів і засобів її отримання, обробки, накопичення та видачі у зручному для користувача виді» [10, с. 22].

До складу інформаційного забезпечення обґрунтування стратегічних управлінських рішень повинні входити: а) база даних, тобто набір даних, необхідних для обґрунтування прийнятих управлінських рішень. Обсяг бази даних залежить від методів і джерел її формування; б) методи і моделі обґрунтування стратегічних управлінських рішень; в) набір організаційних та методичних прийомів, необхідних для підвищення надійності інформаційного забезпечення [11, с. 86].

Використання всіх показників, що представляють інтерес, формованих із зовнішніх і внутрішніх джерел, дає змогу створити на кожному підприємстві цілеспрямовану систему інформаційного забезпечення, орієнтовану як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне поточне й оперативне керування результативністю діяльності торговельного підприємства.

Зміст системи інформаційного забезпечення, її широта і глибина визначаються галузевими особливостями діяльності підприємств, їхньою організаційно-правовою формою, обсягом і ступенем диверсифікованості господарської діяльності і поруч інших умов [10, с. 42].

«Основними принципами формування та використання інформації для дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища є: актуальність; достовірність; релевантність; повнота відображення; цілеспрямованість; інформаційна єдність (узгодженість)» [12, с. 115].

Слід зауважити, що інформація виступає, з одного боку, як необхідний інструмент стратегічного управління, з іншого – інформація є об'єктом управління, відносно якого слід провести якісну оцінку.

Визначення показника виконання основних функцій управління інформацією щодо управління діяльністю підприємства здійснюватимемо за формулою:

$$Іф=0,13\times Фді+0,16\times Фпі+0,15\times Фзі+ +0,15\times Фаі+0,12\times Фп+0,14\times Фк+0,15\times Фр, \quad (1)$$

де Іф – показник виконання основних функцій системи підтримки прийняття рішень; Фді – доставка інформації; Фпі – планування інформації; Фзі – зберігання інформації; Фаі – аналіз інформації; Фп – представлення інформації; Фк – контроль; Фр – регулювання;

0,14; 0,15; 0,12; 0,13; 0,16 – значущість критеріїв оцінки, що визначена експертним шляхом.

Для визначення показника виконання основних функцій управління інформацією щодо управління діяльністю підприємства використовують 10-бальну шкалу оцінки.

Шкала оцінки:

10–7,5 бали – високий рівень виконання функцій;

7,49–5 балів – середній рівень виконання функцій;

4,9 бали і менше – низький рівень виконання функцій.

Визначення інтегрального показника якості організації інформаційної підтримки на підприємстві здійснімо за формулою:

$$Іяоіп=((Пяо+Пяоп+Пяоєіп+Пяфіб)\div Пмах)\times 100\%, \quad (2)$$

де Іяоіп – інтегральний показник якості організації інформаційної підтримки; Пяо – показник якості організації інформаційного обміну на підприємстві;

Пяоп – показник якості організації підсистем збору інформації, діагностики проблем управління та негайного реагування; Пяоєіп – показник якості організації єдиного інформаційного простору; Пяфіб – показник якості форму-

вання інформаційного банку підприємства; Пмах – максимальне значення якості організації інформаційного забезпечення процесу управління, що дорівнює 12 балам.

Розрахунок показника ступеня використання джерел первинної та вторинної інформації на підприємстві розраховується за формулою:

$$Кпв=dдімр\times\sum Кдімр+dдві\times\sum Кдві+dвнмд\times\sum Квнмд, \quad (3)$$

де Кпв – комплексний показник ступеня використання джерел маркетингової первинної і вторинної інформації; dдімр – частка використаних джерел інформації при маркетинговій розвідці в загальному їх обсязі; Кдімр – якість збору інформації під час маркетингової розвідки; dдві – частка використаних джерел внутрішньої інформації в загальному їх обсязі; Кдві – якість збору внутрішньої інформації; dвнмд – частка використаних напрямів маркетингових досліджень у загальному їх обсязі; Квнмд – якість збору маркетингової інформації під час проведення маркетингових досліджень.

Із позицій стратегічного менеджменту інформаційне забезпечення – це насамперед процес задоволення потреб користувачів в інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття стратегічних рішень. Організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умови адекватного супроводу, зокрема управлінського й технічного. Найбільш важливим є перший, який передбачає: визначення обсягу й структури інформації, необхідної для менеджерів різних рівнів; забезпечення ефективної системи акумулювання інформації; чітке встановлення параметрів і налаштування системи обміну інформацією; застосування надійних методик захисту наявної інформації; використання адаптованої інформації для обґрунтування та прийняття стратегічних рішень.

У теорії та практиці створення інформаційно-аналітичних систем виділяють три підходи: локальний, глобальний та системний, які формують тенденції стратегічного управління інформаційним забезпеченням підприємств.

«Суть локального підходу полягає у тому, що інформаційні системи створюють послідовним нарощуванням задач, які розв'язуються на персональному комп'ютері. Він передбачає необмежений розвиток інформаційних систем, тому кожну з них неможливо пізнати загалом. До переваг цього підходу можна віднести відносно швидку віддачу, наочність задач, простоту керування створенням систем. До недоліків відносять неможливість забезпечення раціональної організації комплексів задач, дублювання, постійну перебудову програм та організації задач, що призводить до відмови самої ідеї створення інформаційної системи.

За глобального підходу спочатку розробляють проект майже повної, завершеної системи, а потім її впроваджують. Як правило, цей підхід призводить до морального старіння проекту ще до його впровадження, оскільки час його розроблення може перевищувати період оновлення технічних, програмних та інших засобів, використаних у ньому.

Системний підхід до створення інформаційної системи – це комплексне вивчення економічного об'єкта як одного цілого з представленням частин його як цілеспрямованих систем і вивчення цих систем і взаємовідносин між ними. За системного підходу економічний об'єкт розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи, яка перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, пов'язаних процесами перетворення вхідного набору ресурсів в інші вихідні ресурси» [13].

У процесі взаємодії організації із зовнішнім середовищем стратегічне управління цікавить насамперед те, як повинно вести себе підприємство в довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії з іншими домагатися підтримки балансу в обміні із зовнішнім середовищем, а отже, забезпечувати сталий розвиток.

«Вплив на зовнішнє середовище може проявлятися в різних формах, надаючи сприятливі умови і можливості для ефективного функціонування або створюючи загрози для його існування.

Ближнє (безпосереднє) оточення інакше називають діловим середовищем компанії. Воно має властивість безпосередньо впливати на діяльність підприємства, тому говорять, що воно складається з чинників прямого впливу. Також існує зворотний зв'язок між підприємством та його діловим середовищем, тобто підприємство може впливати на своє безпосереднє оточення. Внутрішнє середовище підприємства можна розглядати з погляду статики, визначаючи склад його елементів і структуру, і з погляду динаміки, тобто виокремлюючи процеси, які в ньому протікають» [14].

«Кожне підприємство має потребу в бізнес-процесах, оптимально організованих для виживання в умовах глобальної конкуренції і динамічного бізнес-середовища. Ще більш важлива здатність підприємства швидко і рішуче реагувати на зміни навколишнього середовища. Для цього підприємству необхідно мати єдиний фундамент, що забезпечує цілеспрямований рух. Таким фундаментом є стратегічні цілі компанії» [15].

Застосування на підприємстві формалізованих методів стратегічного управління дає змогу більш обґрунтовано визначати цілі інвестицій та оптимально планувати інвестиційну діяльність, більш повно враховувати проектні ризики, оптимізувати використання наявних ресурсів і уникати конфліктних ситуацій, контролювати виконання складеного плану, аналізувати фактичні показники й вносити своєчасну корекцію в хід робіт, накопичувати, аналізувати і використовувати надалі досвід реалізованих планів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вивчення сутності і значення інформаційного забезпечення процесу управління в умовах ринкової економіки дало змогу зробити такі висновки: застосування інформаційних технологій дасть керівнику і фахівцям підприємства можливість оперативно одержувати доступ до будь-якої накопиченої інформації й ефективно використовувати її в процесі прийняття рішень; буде сприяти повідомленню інформації до місця створення і використання знань; нададуть кошти як по аналізу інформації, так і по процесах вироблення управлінського рішення; сприятиме порівняльній оцінці альтернативних варіантів рішення, прогнозуванню і розробленню сценаріїв очікуваного розвитку ситуації, розробленню планів та програм реалізації процесів, тому що без їх використання ухвалення управлінського рішення утруднено. Система інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємства повинна бути націлена не тільки на внутрішнє використання і прийняття управлінських рішень, а й на задоволення інтересів зовнішніх користувачів інформації. Основним напрямом удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного

управління на підприємстві є створення та застосування системи, яка базується на сучасних апаратно-програмних засобах, інформаційних технологіях, розподіленій обробці даних у мережах, на використані економіко-математичних методів і моделей, систем підтримки прийняття рішень та експертних систем. Під інформатизацією варто розуміти сукупність взаємозалежних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, виробничих процесів, спрямованих на створення умов для задоволення інформаційних потреб, реалізації прав громадян і суспільства на основі створення, розвитку, використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : учебное пособие. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 416 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов ; под общ. ред. Г.Л. Багиева. Москва : Экономика, 2001. 718 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник. Київ : Знання-Прес, 2004. 645 с.
4. Балабанова Л.В., Балабаниц А.В. Маркетинговый аудит сбыта : монография. Донецк : ДонГУЭТ, 2004. 189 с.
5. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент : навчальний посібник. Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. 290 с.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник. Москва : Банки и биржи, 2005. 576 с.
7. Бондаренко І.В., Дубницький В.І. Сучасний маркетинг (у схемах, малюнках, таблицях, термінологічних поясненнях) : навчальний посібник. Донецьк : Юго-Восток, 2002. 354 с.
8. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. Москва : Гардарики, 2003. 296 с.
9. Берідзе Т.М. Моніторинг як засіб ефективного управління. *Економіка та суспільство.* 2016. № 2. URL : www.economyandsociety.in.ua (дата звернення: 10.01.2019).
10. Балабанова Л.В., Алачева Т.І. Инфомационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия : монография. Донецк : ДонГУЭТ, 2003. 143 с.
11. Германчук А.Н. Стратегический подход к управлению коммерческой деятельностью в условиях маркетинговой ориентации торговых предприятий. Донецк : Донбасс, 2010. 268 с.
12. Балабанова Л.В., Германчук А.Н. Коммерческая деятельность: маркетинг и логистика : монография. Донецк : ДонГУЭТ. 2003. 231 с.
13. Титаренко І.В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством. *Міжнародний збірник наукових праць.* 2014. Вип. 1 (19). С. 349–353.
14. Мандражи З.Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством. *Економічний аналіз.* 2015. Т. 20. С. 251–256.
15. Информационное обеспечение стратегического управления и планирования. URL : http://www.stplan.ru/articles/theory/stplinfo.htm

УДК 658. 14

Іванченкова Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Одеська національна академія харчових технологій

ОРГАНІЗАЦІЯ Й ПЛАНУВАННЯ КОНТРОЛЬНО-МОНІТОРИНГОВОГО ПРОЦЕСУ У ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Іванченкова Л.В. Організація й планування контрольно-моніторингового процесу у харчових підприємствах. У статті розглянуто основні положення організації й планування контрольно-моніторингового процесу у харчових підприємствах. Зроблено висновок, що у загальній постановці й у контролі витрат виробництва складним завданням комплексного контролю є перевірка доцільності та ефективності господарських рішень, що тісно пов'язано з недостатньо розробленими проблемами управління економікою взагалі й виробничими витратами зокрема. У результаті вивчення особливостей організації й планування контрольно-моніторингового процесу на харчових підприємствах ми пропонуємо урізноманітнити прийоми контролю. Доведено, що найпоширеніший спосіб контролю витрат виробництва, як й інших сфер комплексного контролю, – порівняння. Поряд із цим установлено, що ланцюгові підстановки використовуються для вирахування впливу окремих чинників на узагальнені показники витрат. Такі розрахунки досить часті під час вирішення багатьох контрольних завдань, наприклад у процесі перевірки достовірності звітних показників економії матеріальних витрат, визначення впливу конкретних чинників на собівартість продукції тощо.

Ключові слова: контроль, діагностика, фінансово-економічна діяльність, моніторинг, трансформація.

Иванченкова Л.В. Организация и планирование контрольно-мониторингового процесса на пищевых предприятиях. В статье рассмотрены основные положения организации и планирования контрольно-мониторингового процесса на пищевых предприятиях. Сделан вывод, что в общей постановке и в контроле издержек производства сложной задачей комплексного контроля является проверка целесообразности и эффективности хозяйственных решений, что тесно связано с недостаточно разработанными проблемами управления экономикой вообще и производственными затратами в частности. В результате изучения особенностей организации и планирования контрольно-мониторингового процесса на пищевых предприятиях мы предлагаем разнообразить приемы контроля. Доказано, что самый распространенный способ контроля издержек производства, как и других областей комплексного контроля, – сравнение. Наряду с этим установлено, что цепные подстановки используются для исчисления влияния отдельных факторов на обобщенные показатели расходов. Такие расчеты нередки при решении многих контрольных заданий, например при проверке достоверности отчетных показателей экономии материальных затрат, определении влияния конкретных факторов на себестоимость продукции и др.

Ключевые слова: контроль, диагностика, финансово-экономическая деятельность, мониторинг, трансформация.

Ivanchenkova L.V. Organization and planning of control and monitoring process in food enterprises. The article deals with the main provisions of organization and planning of control and monitoring process at food enterprises. The role and significance of audits and control checks of activity are considered in order to improve the efficiency of management at food industry enterprises. It is determined that the management of the enterprises has obligations to monitor and control the progress of production, rational and economical use of material, labor and financial resources; the efficiency of using the main and working capital, obtaining from them the greatest return on assets by introducing new production technologies, increasing the equipment variability, modernizing it and timely replacing it more technically perfect. It is proved that one of the main objects of integrated control is production costs, and their decrease contributes to improving the efficiency of management, strengthening the regime of economy, ensuring profitability of activities. The criteria for studying the validity of planning and valuation as a global task of integrated control are specified. It is proposed to enhance the organization and planning of control and monitoring process at food enterprises to diversify control techniques. It is proved that the most common way of controlling production costs, as well as other areas of complex control – comparison, and traditional methods of revision are complemented by such methods of economic analysis as: grouping, chain substitutions, graphical method, linear, dynamic and other mathematical programming, methods of correlation and regression analyzes. Along with this, it has been established that chain substitutions are used to deduct the influence of individual factors on aggregate cost indices. Such calculations are quite frequent in solving many control tasks, for example, when checking the reliability of the reporting indicators of material cost savings, determining the impact of specific factors on the cost of production, etc.

Key words: control, diagnostics, financial and economic activity, monitoring, transformation.

Постановка проблеми. У зв'язку з трансформацією економіки країни змінюється і зміст контрольно-моніторингової роботи. На менеджмент підприємств покладені обов'язки з моніторингу й контролю над ходом виробництва, раціональним та ощадливим використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Окрім того, керівники підприємств повинні вживати заходів до попередження таких явищ, як непродуктивне витрачання ресурсів, розкрадання й грубі порушення законодавства. На органи управління підприємством покладене проведення ревізій і контрольних перевірок діяльності з метою підвищення ефективності господарювання. У процесі ревізії необхідно перевірити, як керівники підрозділів використовують делеговані їм права в господарській діяльності. Керівництво підприємства повинно контролювати ефективність використання основних й обігових коштів, одержання від них найбільшої фондовіддачі шляхом упровадження нових технологій виробництва, збільшення змінності устаткування, його модернізації й своєчасної заміни більш технічно досконалим. Керівникам під час формування ревізійної команди до її складу слід включати висококваліфікованих фахівців із бухгалтерського обліку й аналізу господарської діяльності, ревізії й контролю, у сфері технології виробництва, економістів тощо.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Методичною і теоретичною основою дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств стали наукові праці І. Бланка, Н. Брюховецької, О. Виборової, Н. Дмитрієвої, О. Гетьман, Н. Євдокимової, Л. Ліго-ненко, Т. Костенко, І. Кривов'язюка, В. Раппопорта, В. Савчука, Д. Стеченка тощо. Проте у вітчизняній науці не приділено достатньої уваги питанням організації й планування контрольно-моніторингового процесу у харчових підприємствах, а тому вони потребують подальшого розроблення та систематизації.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення особливостей організації й планування контрольно-моніторингового процесу у харчових підприємствах як інструменту діагностики і прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Контроль фінансово-економічних результатів діяльності харчового підприємства виконує свої функції за допомогою системи методичних прийомів і конкретних методик. Реалізація будь-якого методу управління, у

тому числі методу фінансово-господарського контролю, здійснюється за допомогою певних процедур.

Процедура (від лат. procedere – проходжу, протікаю) – поняття, що визначає виконання певних впливів засобами праці над предметами праці з метою їх пізнання, перетворення або вдосконалення до досягнення оптимуму.

Контрольні функції в господарському механізмі здійснюються за допомогою контрольно-моніторингових процедур, вироблених наукою й практикою. Контрольно-моніторингові процедури – це система методичних впливів на суб'єкти й об'єкти процесу розширеного відтворення, здійснюваних органами управління під час реалізації контрольних функцій. Як суб'єкт (від лат. subjectum – те, лежить в основі) виступають носії прав й обов'язків – підприємства, їхні підрозділи та ін., об'єктами – предмети, на які спрямована їхня діяльність. У процесі господарської діяльності суб'єктами права можуть бути особи фізичні – конкретні громадяни і юридичні: об'єднання, підприємства, організації, установи. Вони виступають як носії й учасники господарських прав та обов'язків, ведуть господарську діяльність і керують нею відповідно до законів і нормативно-правових актів України.

Керівник контрольного підрозділу складає за їх участю програму контролю, до якої слід включити об'єкти контролю відповідно до їх значимості в галузевій спрямованості підприємства. Так, для підприємств харчової промисловості найважливішими об'єктами контролю є: виконання програми виробництва й реалізації товарної продукції, грошові кошти, касові та банківські операції, товарно-матеріальні цінності, їх раціональне використання, збереження та ін. Наведені об'єкти контролю вимагають різної професійної компетентності членів ревізійної бригади. Наприклад, контроль касових і банківських операцій може проводитися без інженера-технолога, але з обов'язковою участю бухгалтера й економіста-фінансиста; використання і відновлення основних засобів перевіряють за участю інженера-технолога [1, с. 291].

Для того щоб програма комплексного контролю була виконана в установлений строк і в повному обсязі, керівник ревізійної команди складає план-графік проведення комплексу контрольних операцій діяльності підприємства. Об'єкти контролю повинні бути розподілені між членами контрольної команди відповідно до їхніх професійних знань, обсягу роботи й граничних строків її виконання, виходячи із установленого часу для проведення комплексного контролю. Дослідження об'єктів контролю може здійснюватися послідовно, паралельно та змішано. Паралельно планується перевірка виконання програми виробництва і реалізації товарів, продукції за різної участі контролерів касових операцій та основних фондів, трудових ресурсів і фонду заробітної плати (оплати праці). Це зумовлено необхідністю перевірки господарських операцій, відбитих у бухгалтерському обліку, знаннями якого достатньою мірою володіє тільки один член контрольної команди. Аналогічно планується використання також інших фахівців у складі контрольної бригади: інженера-технолога, економіста-фінансиста.

Організація контрольного процесу завершується складанням робочого плану. Кожен член контрольної команди за завданням керівника розчленовує виділені йому для контролю об'єкти на складові елементи й визначає граничний час для завершення робіт. Планом-графіком проведення комплексного контролю повинна бути передбачена участь головного бухгалтера в контролі виконання програми виробництва й реалізації товарної продукції, ревізії коштів, касових і банківських операцій.

Одним із головних об'єктів комплексного контрою є витрати виробництва. Їх зниження сприяє підвищенню ефективності господарювання, посиленню режиму економії, забезпеченню прибутковості діяльності.

Ціль контролю витрат виробництва така ж, що й комплексного контролю (ревізії) у цілому, однак загальні завдання останнього модифікуються й деталізуються відповідно до особливостей контролю витрат. Наприклад, загальне завдання перевірки дотримання законності на всіх ділянках контролю у сфері контролю витрат виробництва перетворюється на часткові завдання тієї ж перевірки під час формування витрат по елементах і статтях калькуляції, у планах соціально-економічного розвитку підприємства, обліку й звітності, організації схоронності матеріальних цінностей у виробництві, розмежуванні витрат між готовою та незакінченою продукцією і т. д. [2, с. 22].

Дослідження обґрунтованості планування й нормування як глобальне завдання комплексного контролю конкретизується за такими напрямами: оцінка якості норм витрат за критеріями прогресивності, економічності, напруженості, динамічності й наукової обґрунтованості; використання прогресивних норм у плануванні витрат; достовірність планових розрахунків; реальність, оптимальність і напруженість установлених завдань по витратах та їх зниженню.

Як у загальній постановці, так і в контролі витрат виробництва особливо складне завдання комплексного контролю – перевірка доцільності й ефективності господарських рішень. Ця перевірка у своїй теоретичній основі тісно пов'язана з недостатньо розробленими проблемами управління економікою взагалі й виробничими витратами зокрема. Так, досі немає загальноприйнятої системи критеріїв оцінки доцільності й ефективності рішень з управління витратами виробництва. У зв'язку із цим доводиться прибігати до окремих, часткових критеріїв зазначених оцінок і відповідно до них проводити перевірку.

Завдання контролю достовірності обліку й звітності по витратах виробництва є різноманітними та складними. Вони передбачають перевірку: відповідності кількісного й якісного відбиття витрат у первинній документації фактично здійсненим витратам; правильності узагальнення прямих матеріальних і трудових витрат у відомостях розподілу витрат; точності розрахунків із нарахування амортизації основних засобів, зношування малоцінних і швидкозношуваних предметів, транспортно-заготівельних витрат, розподілу відходів, технологічної витраті палива й енергії, резерву відпусток, витрат майбутніх періодів і т. д.; достовірності обліку виробничих утрат; обґрунтованості розподілу непрямих витрат (загальновиробничих, загальногосподарських) на утримання й експлуатацію устаткування; правильності списання собівартості послуг допоміжних виробництв; достовірності складання регістрів синтетичного та аналітичного обліку, а також ведення аналітичного обліку витрат по цехах, виробництвах, ділянках, бригадах, видах продукції; правильності складання поточної й річної звітності по витратах виробництва [3, с. 113].

В умовах нормативного обліку виробництва всередині кожного з перерахованих завдань здійснюється перевірка достовірності відбиття витрат по нормах і

відхиленнях від них як у первинних документах, так і у зведених відомостях та облікових регістрах.

У всьому колі завдань розглянутої сфери комплексного контролю особливо важлива роль належить контролю раціонального використання ресурсів, тобто збереження власності. Він включає питання дотримання норм витрат, виявлення й оцінку відхилень від них, особливо перевитрат, перевірку схоронності сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів і виробів у процесі виробництва, що призводять в остаточному підсумку до збитків [4, с. 218].

Інформаційною базою документального контролю виробничих витрат є: первинні документи й документи бухгалтерського оформлення, а також прирівняні до них технічні носії інформації: регістри бухгалтерського обліку; відомості оперативно-технічного обліку, зафіксовані в різних формах; бухгалтерська, статистична й технічна звітність; нормативна, планова, технологічна, техніко-контрольна та інша документація.

Документальний контроль витрат виробництва проводиться такими способами: формальною й арифметичною перевіркою документів, юридичною й економічною оцінкою виражених у них господарських операцій; логічною перевіркою; суцільним і несуцільним спостереженням; зустрічною перевіркою; оцінкою достовірності синтетичного й аналітичного обліку та звітності; балансовими ув'язуваннями витрат; порівнянням; прийомами економічного аналізу [5, с. 30].

Формальна та арифметична перевірка документів по обліку виробництва яких-небудь особливостей не має і здійснюється за загальноприйнятою методикою.

Перевірка за суттю, або юридична й економічна оцінки зафіксованих у документах господарських операцій по витратах на виробництво, – складний етап контролю, що вимагає високої юридичної та економічної кваліфікації. Як відомо, господарська операція вважається законною, якщо її зміст не суперечить чинним законам і виданим на їх основі підзаконним актам (постановам уряду, нормативним документам міністерств тощо).

Економічна оцінка розглянутих операцій пов’язана з великими труднощами. Загальним її критерієм є відповідність окремих господарських дій кінцевим цілям роботи підприємства (об'єднання) за дотримання законності, що у сучасних умовах недостатній і повинен бути доповнений більш конкретними частковими критеріями доцільності й ефективності всіх елементів господарювання. Економічна оцінка повинна передбачати як один зі своїх можливих напрямів типізацію операцій із формування витрат виробництва, подальше їх моделювання й установлення названих критеріїв для кожної моделі [6, с. 31].

У документальній ревізії виробничих витрат успішно застосовується логічна перевірка, суть якої полягає у підтвердженні дійсності здійснення операцій або їх характеристик (кількості, суми і т. д.), зафіксованих у різних документах, шляхом порівняння їхніх взаємозалежних показників.

Істотний момент організації контролю витрат виробництва – вибір способу спостереження об'єктів контролю, що може бути суцільним і несуцільним. Вибір залежить від особливостей операцій, що перевіряються, їхнього обсягу й ступеня повторюваності, тобто чи є вони масовими, постійно виникаючими або повторюються періодично, час від часу. Суцільним спостереженням охоплюються всі контрольовані об'єкти, коли виявлені значні перевитрати витрат і порушення законності. Перевірка багатьох масових операцій і процесів виробництва пов'язана з вивченням великого обсягу інформації за обмеженого часу проведення контролю, тому суцільне спостереження стає недоцільним або навіть неможливим. Наприклад, контроль якості нормування матеріальних і трудових витрат, коли доводиться вивчати множину норм, або перевірка використання виробничого устаткування, що вимагає багаторазових спостережень. Тут цілком застосовне несуцільне спостереження, а по окремих ділянках перевірки і його різновид – вибірковий метод. Останній характеризується оцінкою об'єкта дослідження у цілому за результатами вивчення не всіх його елементів, а представницької їх частини, відібраної відповідно до вимог математичної теорії вибірки [7, с. 102].

Одним із прийомів документального контролю є зустрічна перевірка, за якої зіставляються первинні документи або облікові дані ревізованого підприємства (у складі об'єднання) з ідентичними даними його контрагентів – інших підприємств, установ, організацій або філій даного об'єднання. Зустрічна перевірка необхідна під час контролю витрат по різних видах послуг із боку (енергопостачання, послуги органів зв'язку, ремонтне й прокатне обслуговування і т. д.) і всередині підприємства (взаємні поставки допоміжних цехів). Вона також застосовується в контролі взаємовідносин об'єднань або їх структурних ланок із приводу витрат виробництва, наприклад звірення записів по авізованій частині централізованих витрат об'єднання і його філій [8, с. 411].

У документальному контролі витрат виробництва чільне місце належить оцінці достовірності синтетичного й аналітичного обліку та звітності. Технічні моменти перевірки різноманітні, але переважно вони зводяться до звірення змісту операцій з обліку витрат у первинній документації і його відбиття в облікових регістрах, а також зведення даних останніх із показниками звітності. Контрольна практика свідчить, що найпоширеніші відступи від правил ведення обліку виробництва такі: неправильне кодування первинних документів і його наслідки – невірна кореспонденція рахунків; невідповідність записів в облікових регістрах первинним документам або розрахункам у частині кількості, суми, місця й часу здійснених операцій; відсутність бухгалтерських записів по окремих документах і розрахунках і, навпаки, наявність записів, не підтверджених документами та розрахунками; складання сторно-проводок без документальних підстав, записів по сумнівних, а іноді й по фіктивних документах; невідповідність звітних показників даним головної книги й інших облікових регістрів.

Разом із тим недоліки в організації обліку виробництва самі по собі ще не свідчать про збиток для підприємства. Перевага комплексного контролю порівняно з документальним полягає у тому, що комплексний підхід не обмежується висновками тільки документальної перевірки, а розкриває більш глибокі зв'язки між порушеннями організації обліку та протиправною діяльністю. Системне дослідження всього комплексу робіт із витрат виробництва розкриває різні ланки «технології» здійснення й приховання порушень, у тому числі шляхом перекручування обліку. Водночас визначається й реальна величина заподіяного матеріального збитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Одним із при-

йомів контролю витрат виробництва є їх балансові ув'язування. Особливо широко вони використовуються в перевірці матеріальних витрат. Наявність розбіжностей між підсумками сторін балансу піддається ретельному аналізу, тому що, крім помилок в обліку, воно може бути наслідком навмисних порушень.

Найпоширеніший спосіб контролю витрат виробництва, як й інших сфер комплексного контролю, – порівняння. Так, початковою стадією перевірки виробничих витрат є порівняння їх фактичної величини із запланованою, що показує ступінь виконання планового завдання зі зниження витрат.

Традиційні способи ревізії доповнюються такими прийомами економічного аналізу, як: групування, ланцюгові підстановки, графічний метод, лінійне, динамічне та інше математичне програмування, методи кореляційного й регресійного аналізу.

Групування створює можливість вивчити витрати виробництва в їх взаємозв'язку і взаємозалежності та виявити вплив визначальних чинників на формування кожного виду витрат. З його допомогою встановлюється ефективність усього комплексу робіт з управління витратами виробництва.

Ланцюгові підстановки використовуються для вирахування впливу окремих чинників на узагальнені показники витрат. Такі розрахунки досить часті під час вирішення багатьох контрольних завдань, наприклад у процесі перевірки достовірності звітних показників економії матеріальних витрат, визначення впливу конкретних чинників на собівартість продукції і т. д.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.

2. Картохіна Н.В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2008. № 9 (88). С. 19–24.

3. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник ; вид. 2-е, перероб. і доп. Луцьк : Надстир'я, 2007. 412 с.

4. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. Харків : Фактор, 2008. 336 с.

5. Іщук С.О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону. *Регіональна економіка.* 2008. № 2. С. 25–33.

6. Кривов'язюк І.В., Кость Я.О. Методичні підходи до здійснення фінансової діагностики підприємств. *Perspectywiczneopracowanianauki i tekhniki-2007* : materiały II międzynarodowejnaukowi-praktycznejkonferencji, 16–30 listop. 2007 r. Przemyśl, 2007. tym 4. Str. 30–32. (Ekonomicznenauki).

7. Лагодієнко В.В. Деякі аспекти організаційно-фінансового забезпечення інноваційного розвитку агропромислового виробництва регіону. *Фінансові механізми сталого економічного розвитку.* Харків : ХІБМ, 2007. С. 100–103.

8. Мних Є.В., Бардаш С.В., Шевчук О.А. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : монографія ; за ред. Є.В. Мниха. Київ : КНТЕУ, 2011. 452 с.

УДК 658.1

Квілінський О.С.,
кандидат економічних наук, докторант,
Європейський університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ РІВЕНЬ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Квілінскій А.С. Теоретико-методологічний рівень концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки. У статті розглянуто теоретико-методологічний рівень концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, що базується на обгрунтуванні базових теорій та методологій для вирішення проблеми розвитку промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, побудові на їх базі механізмів для вирішення складників цієї проблеми, а також установленні принципів та вимог до розроблення інструментів реалізації механізмів. Використання розробленої концепції дає промисловому підприємству можливість визначати, які необхідно здійснити заходи для адаптації до особливостей інформаційної економіки, та інтегрувати ці заходи до загальної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: концепція, стратегія, розвиток, управління, підприємство.

Квилинский О.С. Теоретико-методологический уровень концептуальных положений управления развитием промышленного предприятия в условиях информационной экономики. В статье рассмотрен теоретико-методологический уровень концептуальных положений управления развитием промышленного предприятия в условиях информационной экономики, которые базируются на обосновании базовых теорий и методологий для решения проблемы развития промышленного предприятия в условиях информационной экономики, построении на их базе механизмов для решения составляющих этой проблемы, а также установлении принципов и требований для разработки инструментов реализации механизмов. Использование разработанной концепции предоставляет промышленному предприятию возможность определять, какие необходимо принять меры для адаптации к особенностям информационной экономики, и интегрировать эти меры с общей стратегией развития предприятия.

Ключевые слова: концепция, стратегия, развитие, управление, предприятие.

Kvylynsky A.S. Theoretical and methodological level of conceptual provisions by the development of the industrial enterprise in the conditions of information economy. Theoretical and methodological level of conceptual positions by managing the development of industrial enterprise in the context of information economics. The article establishes that the management of the development of an industrial enterprise in the conditions of the information economy requires managers to take into account the complex of problems faced by the enterprise as a result of rapid changes in the external environment, especially in the aspect of the emergence of new technologies of informatization and automation of production and trading activities. Therefore, for the development of management, there is a need for a holistic concept that justifies the system of theories, mechanisms, tools, models, methods and other tools for developing management decisions at an industrial enterprise, with the goal of development of the enterprise and in an environment that has the features of the information economy. The concept of management of the development of an industrial enterprise in the conditions of information economy, consisting of three levels: theoretical and methodological, level of mechanisms and instrumental level, is developed. At the theoretical and methodological level of the concept of management of the development of an industrial enterprise in the conditions of the information economy for the basis of the following elements: control theory; system analysis; Computer Science; economic theory. At the level of mechanisms to the concept include: a mechanism for assessing the competitiveness of an industrial enterprise in the information economy; the mechanism of modernization of the industrial sphere of the industrial enterprise in accordance with the requirements of the information economy; a mechanism for forming a strategy for the development of an industrial enterprise in the information economy. At the instrument level, specific methods, models, approaches, etc. are presented that are components of the developed mechanisms or are universal and ensure the functioning of all mechanisms in general.

Key words: concept, strategy, development, management, enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток промислового підприємства в умовах інформаційної економіки є складним процесом, управління яким потребує від керівників підприємства врахування всього комплексу проблем, що постають перед підприємством унаслідок стрімких змін у зовнішньому середовищі, передусім в аспекті виникнення нових технологій інформатизації та автоматизації виробничої та торговельної діяльності. Управління розвитком має враховувати різни сфери діяльності промислового підприємства та забезпечувати узгодженість усіх складників розвитку. Тобто процес управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки має здійснюватися в рамках єдиної системи принципів, якими слід керуватися під час вирішення проблеми розвитку промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, та з обґрунтуванням сукупності інструментів (механізмів, методів, підходів тощо) для вирішення окремих складників цієї проблеми.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Серед концепцій розвитку, запропонованих для використання на вітчизняних промислових підприємствах, слід відзначити результати досліджень таких науковців, як Л.С. Мельничук [1], І.М. Семененко [2], Н.В. Шандова [3], Я.В. Радіонова [4], Н. Давлетбаєва [5], Н.В. Ващенко [6], В.Н. Сердюк [7], С.В. Коверга [8] тощо.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження теоретико-методологічного рівня концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі проведення критичного аналізу наукових робіт [1–10] визначено, що типовими вадами традиційних концепцій щодо розвитку промислового підприємства є ігнорування важливості адаптації промисловості до сучасної інформаційної економіки, відсутність конкретизації методів та механізмів для вирішення проблеми розвитку підприємства, неврахування таких особливостей вітчизняних підприємств, як технологічна відсталість та орієнтованість переважно на ринки країн колишнього СРСР. Окрім того, слід зауважити, що у різних дослідників відрізняється сам підхід до розуміння поняття «концепція». Одні дослідники під концепцією розуміють план та цілі дослідження, інші – аналог механізму рішення проблеми або загальне викладення принципів. У цьому дослідженні поняття концепції базується на визначеннях «генеральний задум, що визначає стратегію дій під час здійснення реформ, проектів, планів, програм» [11] та «система поглядів та засобів для досягнення цілей» [12]. Відповідно, під концепцією

управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки мається на увазі обґрунтування системи теорій, механізмів, засобів, моделей, методів та інших інструментів для розроблення управлінських рішень на промисловому підприємстві за встановленої цілі розвитку підприємства та в умовах зовнішнього середовища, що має риси інформаційної економіки.

Запропонована концепція управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки складається з трьох рівнів: теоретико-методологічного, рівня механізмів та інструментального рівня (рис. 1).

На теоретико-методологічному рівні визначаються теорії та методології, які покладено в основу дослідження та постулати яких прийнято за аксіоми. На рівні механізмів обґрунтовуються потрібні для вирішення встановленої проблеми механізми та визначаються їхні основні риси і структури. На інструментальному рівні описано конкретні інструменти, за допомогою яких вирішуються складники проблеми управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, а саме методи, моделі, підходи, забезпечення тощо.

Отже, на теоретико-методологічному рівні концепції управління розвитком промислового підприємства

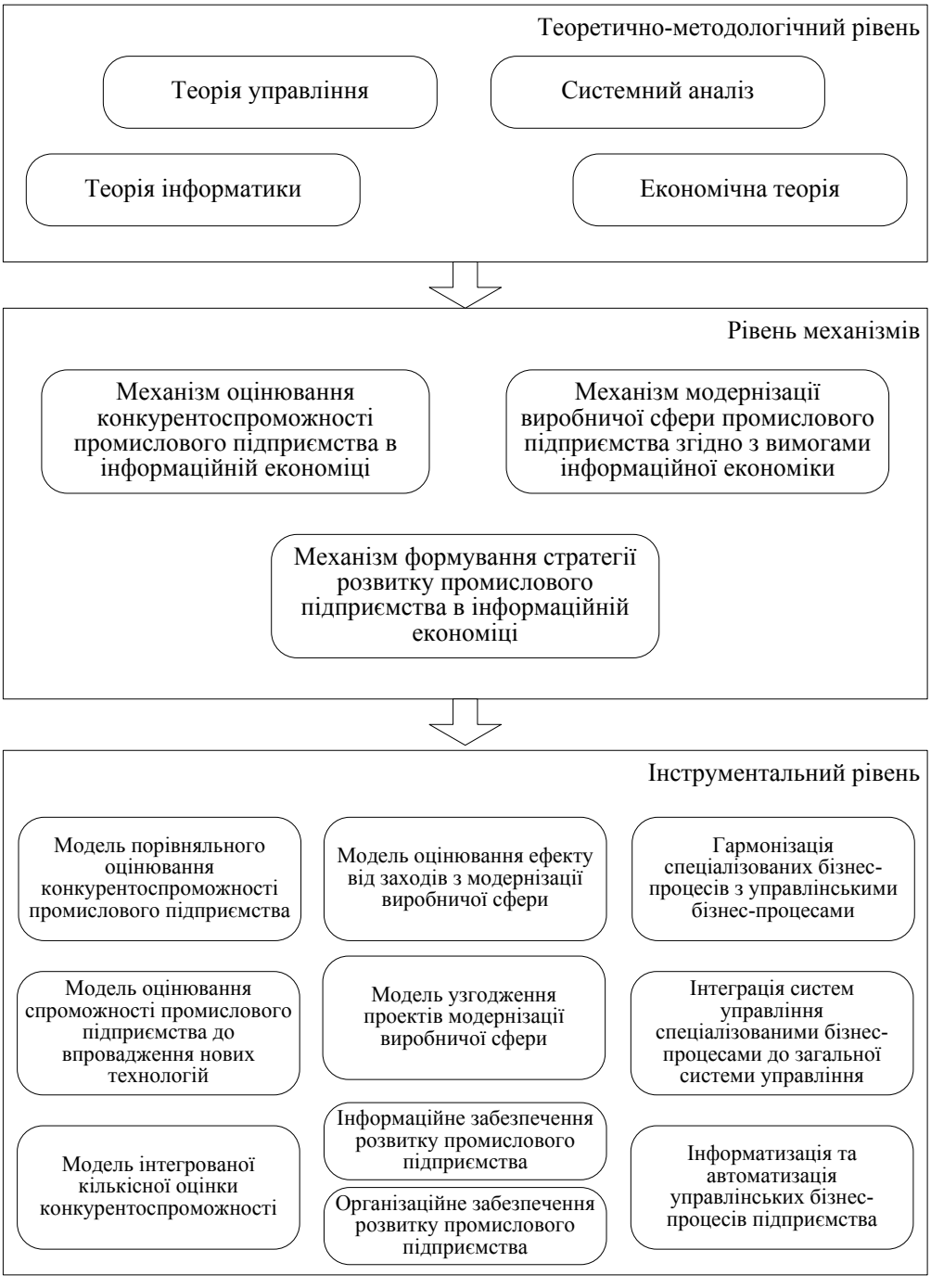


Рис. 1. Зв'язок рівнів концепції управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки

в умовах інформаційної економіки за базу взято такі елементи:

– теорія управління;
– системний аналіз;
– інформатика;
– економічна теорія.

Наукова дисципліна теорія управління описує принципи та методи управління різноманітними системами, процесами та об'єктами. Основною метою теорії управління є побудова абстрактної моделі об'єкта, що вивчається, завдяки якій може бути сформовано алгоритм управління цим об'єктом у динаміці [13; 14]. У застосуванні до проблеми управління промисловими підприємствами в умовах інформаційної економіки використовуються такі складники теорії управління, як економічна кібернетика та теорія інформації.

Економічна кібернетика розглядає економічні суб'єкти як складні системи, в яких здійснюються процеси регулювання, що керуються інформаційними потоками [15; 16]. Тобто інформаційні потоки та методи їх генерації, а також наукові підходи до обробки інформації є об'єктом дослідження економічної кібернетики, тому ця методологія є найбільш придатною для розроблення інструментів управління підприємствами в умовах інформаційної економіки. Особливої уваги при цьому заслуговує економіко-математичне моделювання, за якого абстрактна модель економічного суб'єкта описується у формалізованих математичних термінах, що забезпечує однозначність трактування та обґрунтованість висновків щодо поведінки підприємства та його оточення під час здійснення управлінських впливів.

Своєю чергою, теорія інформації є розділом математики, який присвячено дослідженню кількості інформації, її вимірюванню, кодуванню/декодуванню та передаванню. У застосуванні до управління промисловим підприємством наукові підходи з теорії інформації дають можливість боротися з інформаційною ентропією та невизначеністю, які є типовими явищами під час розроблення управлінських рішень в умовах мінливої економіки.

Системний аналіз є методологією дослідження, за якої об'єкт дослідження розглядається як система та виявляються й аналізуються структурні зв'язки між елементами цієї системи. Промислове підприємство є складною системою, що складається з багатьох фізичних та інформаційних елементів: підрозділів, людей, функцій, процесів тощо. Ці елементи знаходяться у взаємодії один з одним та становлять цілісність, що має властивість емерджентності. Крім того, промислове підприємство є складником інших систем: промисловості у цілому, логістично-торговельних ланцюгів, економіки країни та світу тощо. Тому неможливе ефективне вивчання проблеми управління промисловим підприємством без застосування системного аналізу. Під час використання системного аналізу для дослідження проблеми управління промисловим підприємством основними елементами системи промислового підприємства пропонується розглядати сфери його діяльності: виробничу, торговельну, постачальну тощо. Причому головною вважається виробнича сфера, адже для промислового підприємства виробництво сучасної та технологічної продукції, що має попит на світових ринках, є першочерговою запорукою успіху. Модифікація системи промислового підприємства, щоб вона була здатна виробляти та реалізовувати продукцію, яка матиме попит в інформаційній економіці, можлива лише з використанням методів системного аналізу.

Інформатика як теорія, що є одним з основних складників концепції управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, розглядається в тлумаченні К.К. Коліна [17], що формалізував погляди провідних світових дослідників на інформатику як методологію дослідження «властивостей, законів, методів та засобів формування, трансформації та розповсюдження інформації у природі та суспільстві, у тому числі за допомогою технічних систем». Таким чином, не слід плутати інформатику у цьому розумінні з тлумаченням інформатики як науки щодо проектування та використовування обчислювальних машин. У застосуванні до проблеми управління розвитком промислового підприємства теорія інформатики, а саме той її складник, який присвячений управлінню інформацією в економічних системах, може використовуватися для аналізу навколишнього середовища, передусім для дослідження особливостей процесів, що відбуваються в інформаційній економіці. Також методи економічної інформатики можуть застосовуватися для управління інформаційними потоками безпосередньо у внутрішньому середовищі промислового підприємства. У цьому аспекті методи економічної інформатики доповнюють системний аналіз та дають можливість дослідити інформаційну взаємодію між елементами системи промислового підприємства, а також між промисловим підприємством та зовнішнім середовищем.

Нарешті, остання базова теорія з концепції управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки – економічна теорія в загальному сенсі вивчає проблему забезпечення потреб людини та вибору в умовах обмежених ресурсів. В аспекті управління підприємством доречно використовувати такий складник економічної теорії, як управління економікою підприємств, а для врахування особливостей інформаційної економіки – безпосередньо теорію інформаційної економіки.

Управління економікою підприємства вирішує питання побудови виробничої структури та організації виробничого циклу, розроблення стратегії розвитку підприємства, залучення фінансових ресурсів, організації матеріально-технічного безперервного виробництва, створення необхідної інфраструктури, а також організації управління підприємством у цілому. Методи для вирішення всіх цих типових для промислового підприємства завдань є базою для розроблення нових інструментів управління промисловим підприємством в умовах інформаційної економіки, що враховують особливості нових технологічних укладів та у цілому змін у світовій економіці.

Під інформаційною економікою мається на увазі «наука, що досліджує господарську діяльність людини, яка передбачає широке використання електронних інформаційно-комунікаційних технологій у процесах суспільного виробництва, розподілу та споживання благ». На відміну від традиційних методів управління, що пропонуються іншими підрозділами економічної теорії, інформаційна економіка як першочергові інструменти використовує не менеджмент та схему «попит – пропозиція», а інноваційне підприємництво,

інформаційний реінжиніринг, інформатизацію та автоматизацію всіх бізнес-процесів підприємства. Тобто головним напрямом управління в інформаційній економіці є управління інформаційними процесами. На рівні підприємств інформаційна економіка вирішує питання створення таких алгоритмів виконання бізнес-процесів, за яких буде забезпечено максимальну інформованість усіх задіяних у прийнятті рішень осіб та максимальну автоматизацію всіх рутинних процесів.

У результаті дослідження особливостей функціонування промислових підприємств в умовах інформаційної економіки встановлено, що світовий ринок, який у традиційних економічних теоріях є абстракцією, в умовах загального доступу до мережі Інтернет споживачів та виробників перетворюється на реальність, адже всі споживачі, виробники та продавці мають можливість обмінюватися інформацією без кордонів та перешкод, із мінімальними трансакційними витратами. Можливість прямої взаємодії споживача з виробником створює нові види конкуренції, коли перевагу мають ті промислові підприємства, що можуть забезпечити гнучкість та адаптивність своєї діяльності. Крім того, глобалізація економічної діяльності призводить до швидкого переміщення капіталів та виробничих потужностей, а наявність суспільного інформаційного простору забезпечує можливість віддаленого здійснення багатьох видів діяльності.

Таким чином, для успішного функціонування в умовах інформаційної економіки промислове підприємство має вірно оцінити своє місце в оточуючому середовищі з урахуванням постійних змін, притаманних інформаційній економіці, визначити слабкі та сильні сторони своєї виробничої сфери, розробити заходи для вдосконалення своїх бізнес-процесів шляхом їх автоматизації та інформатизації, після чого інтегрувати розроблені заходи до загальної стратегії розвитку промислового підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, розглянуто теоретико-методологічний рівень концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, що базується на обґрунтуванні базових теорій та методологій для вирішення проблеми розвитку промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, побудові на їх базі механізмів для вирішення складових цієї проблеми, а також установленні принципів та вимог для розроблення інструментів реалізації механізмів. Використання розробленої концепції дає промисловому підприємству можливість визначати, які необхідно здійснити заходи для адаптації до особливостей інформаційної економіки, та інтегрувати ці заходи до загальної стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мельничук Л.С. Теоретичні засади та проблеми втілення концепції сталого розвитку підприємств в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2016. Вип. 17 (3). С. 41–43.
2. Семененко І.М. Теоретична конструкція концепції сталого розвитку підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.* 2015. № 4. С. 232–236.
3. Шандова Н.В. Концепція стійкого розвитку промислових підприємств. *Економічний часопис-XXI.* 2013. № 1–2 (1). С. 22–25.
4. Радіонова Я.В. Теоретичні аспекти інноваційної концепції розвитку агропромислових підприємств в умовах транзитивної економіки. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка».* 2015. Т. 20. Вип. 3. С. 132–136.
5. Давлетбаева Н. Концепция гармонизации системы управления инновационным развитием промышленных предприятий Украины и Казахстана. *Економіка і регіон.* 2015. № 2. С. 9–14.
6. Ващенко Н.В. Обґрунтування концепції управління розвитком підприємства. *Академічний огляд.* 2014. № 1. С. 94–102.
7. Сердюк В.Н. Концепция управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2013. Вип. 23.18. С. 155–161.
8. Коверга С.В. Концепція управління збалансованим розвитком промислових підприємств. *Економіка промисловості.* 2014. № 3. С. 43–56.
9. Концепция решения задачи координации развития предприятия / В.В. Москаленко и др. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2013. № 2. С. 24–32.
10. Мунтиян В.И. Основы теории информационной модели экономики. Киев : КВИЦ, 1999. 368 с.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь: Концепция ; 2-е изд., испр. Москва : ИНФРА-М, 1999. 479 с.
12. Словарь бизнес-терминов: Концепция. URL : https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/6530
13. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами ; 2-е изд. Москва : Физматлит, 2007. 584 с.
14. Теория управления / под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. Москва : Финансы и статистика, 2005. 608 с.
15. Коноплянко З.Д., Чаплига В.М., Чаплига М.В. Багатозначні структури та кодування систем економічної кібернетики : монографія ; Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. Львів, 2004. 314 с.
16. Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є., Шарапов О.Д. Економічна кібернетика. Київ : КНЕУ, 2004. 231 с.
17. Колин К.К. Становление информатики как фундаментальной науки и комплексной научной проблемы. *Системы и средства информатики. Специальный выпуск «Научно-методологические проблемы информатики».* Москва : ИПИ РАН, 2006. С. 7–57.

УДК: 004.738.5:339

Кислюк Л.В.,
кандидат наук із соціальних комунікацій,
в.о. завідувача кафедри економіки підприємства,
маркетингу та економічної теорії,
Луганський національний аграрний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ АГРОТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Кислюк Л.В. Перспективні напрями розвитку електронної агроторгівлі в Україні. Визначено перспективні напрями розвитку електронної агроторгівлі в Україні. Проведено аналіз форм електронної торгівлі продукцією сільського господарства в Україні: торгових майданчиків, сайтів, маркетплейсів. Розглянуто найбільші торговельні платформи АПК України (AGROXY та ін.). Визначено, що на різних майданчиках стабільно займають провідні місця напої та бакалія як товари з найбільшим попитом серед найширшої споживацької аудиторії. Показано, що один із провідних е-трендів 2018 р. – різке збільшення мобільних трансакцій – спричинив прискорений розвиток певної кількості спеціалізованих та мобільних додатків, зокрема Agroportex.Bio, Black Sea Grain & Oil та ін. і для сфери української електронної агроторгівлі.

Ключові слова: електронна торгівля, агроторгівля, торговельні платформи, Інтернет-магазин, онлайн-бізнес.

Кислюк Л.В. Перспективные направления развития электронной агроторговли в Украине. Определены перспективные направления развития электронной агроторговли в Украине. Проведен анализ форм электронной торговли продукцией сельского хозяйства в Украине: торговых площадок, сайтов, маркетплейсов. Рассмотрены крупнейшие торговые платформы АПК Украины (AGROXY и др.). Определено, что на разных площадках стабильно занимают ведущие места напитки и бакалея как товары с наибольшим спросом среди широкой потребительской аудитории. Показано, что один из ведущих е-трендов 2018 г. – резкое увеличение мобильных транзакций – вызвал ускоренное развитие определенного количества специализированных приложений и для сферы украинской электронной агроторговли (Agroportex.Bio, Black Sea Grain & Oil и др.).

Ключевые слова: электронная торговля, агроторговля, торговые платформы, Интернет-магазин, онлайн-бизнес.

Kislyuk L.V. Perspective directions of development of electronic agrotrade in Ukraine. At the present day, e-trade is becoming increasingly important. Its development is so fast that most of the world's largest companies, along with the traditional offline business, are beginning to use e-trade. Ukraine, as a full member of the international community, needs to respond to the new challenges for more efficient operation in the global environment. Ukraine may use the long-term experience of highly developed countries in the field of e-business. That is why it is very important to evaluate the essence, key features and specificity of trends in the further development of e-trade in the world and in Ukraine. The paper defines the perspective directions of development of electronic agrotrade in Ukraine. Today the agricultural raw materials, machinery, ready-made food and drinks are collectively the smallest commodity group in the online trade despite the high proportion of agriculture in the country's economy and the leading share of agrarian products in the value of Ukrainian exports. The analysis of forms of electronic trade in agricultural products in Ukraine was conducted: trade plasters, sites, marketplaces. The largest trading platforms of the Ukrainian agroindustrial complex and its services (AGROXY, Tradomatic, AGROBIZ etc.) are considered. It has been determined that the beverage and the drinks are stably occupied the leading places on different platforms as goods with the greatest demand among the widest consumer audience. It has been shown that one of the leading e-trends of 2018 – a sharp increase in mobile transactions – has led to the accelerated development of a number of specialized mobile applications for the Ukrainian electronic agrotrade sector (Agroportex.Bio, Black Sea Grain & Oil, m-Agri, PROD etc.). It has been marked the role of e-agrotrade as one of the drivers of e-commerce development in Ukraine.

Key words: e-commerce, agrotrade, trading platforms, online store, online business.

Постановка проблеми. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. у цілому визначає диджиталізацію дієвим механізмом економічного зростання. Масштаби і темп цифрових трансформацій визначатимуть як якість і швидкість зростання агробізнесу у цілому, так і динаміку торгівлі сільськогосподарською продукцією зокрема. Адже вже сьогодні електронна комерція має в арсеналі широкий спектр smart-сервісів, що дає змогу укладати договори за прискореним сценарієм. Торгівля стає динамічною, швидкою і надійною, у тому числі через використання принципів блокчейну [1]. Зі стрімким зростанням елек-

тронної комерції та глобалізацією економіки разом із сегментами B2C та B2B слід очікувати на розвиток сегменту M2C (Manufacturer to Consumer), коли виготовлення товару з його доставкою кінцевому споживачеві можна замовити у будь-якій точці світу.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку електронної торгівлі України присвячено роботи таких учених, як: Л.К. Гліненко, Ю.А. Дайновський [2], К.В. Петренко, А.Є. Давидович [3], Т.В. Марусей [4] та ін. К.В. Петренко та А.Є. Давидович досліджено сутність та динаміку розвитку агропродовольчого сектору економіки України, проаналізовано сучасний стан розвитку ринку аграрної продукції України та його можливостей у сучасному світовому економічному просторі, а саме досліджено основні тенденції щодо впливу східного партнерства за останні роки [3]. Т.В. Марусей розглянуто види й особливості Інтернет-майданчиків для здійснення електронної торгівлі та відображено найпоширеніші спеціалізовані агроторговельні сайти [4]. Л.К. Гліненко та Ю.А. Дайновський виявили найбільш ефективні для українського ринку бізнес-моделі та дослідили чинники, що визначають подальші перспективи розвитку електронної торгівлі України, і напрями вдосконалення діяльності українських електронних торговців в умовах посилення конкуренції із закордонними компаніями [2].

Формування завдання дослідження. Сектор агроторгівлі дотепер залишається найменш дослідженою частиною української електронної торгівлі. Це стосується як її кількісних характеристик, так і аналізу наявних недоліків і можливих перспектив. Цю статтю присвячено визначенню перспективних напрямів розвитку електронної агроторгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними Kantar TNS CMeter, Інтернет-магазини підсилюють свої позиції у рейтингу популярних сайтів, обіймаючи 9-е з 25 місць у топі найвідвідуваніших українських сайтів [5].

Сьогодні найбільшими торговельними онлайн-платформами світу є Amazon і Alibaba. Через Amazon здійснюються поставки до понад 100 країн, покупці і продавці Alibaba знаходяться у понад 200 країнах світу. Частка Amazon становить близько 3% від загального обсягу роздрібної торгівлі США, Alibaba – близько 11% від обсягу роздрібної торгівлі Китаю.

Драйвером у сучасній торгівлі сільськогосподарською продукцією стають трейдингові платформи, а digital-тренд дедалі потужніше охоплює відносини «виробник – споживач» завдяки здатності технологій позитивно впливати на ефективність, вартість та якість продукції, послуг або діяльності.

В Україні у сегментах B2C і B2B представлений міжнародний центр Інтернет-торгівлі AllBiz, що функціонує 26 мовами й об'єднує товарні ринки 90 країн світу та містить інформацію про більш ніж 20 млн товарів і послуг від 1,3 млн компаній з усього світу. Сервіс надає можливість пошуку необхідних товарів і послуг у міжнародному, національному і регіональному каталогах [1].

Сьогодні каталог аграрного сектору України нараховує 951 веб-сайт. Найпопулярніші платформи – AGROXY і Tradomatic [1].

Проект AGROXY був запущений наприкінці 2015 р. як локальний майданчик українських агрооб'яв.

Нині платформа має низку безкоштовних сервісів, що будуть корисні аграріям навіть якщо вони нічого не продають, серед яких: інтерактивна карта елеваторів України, онлайн-калькулятор вартості зберігання на елеваторі та вартості перевезень автомобільним та залізничним транспортом, сервіс з оренди техніки для аграріїв «свій для своїх» [1].

Сьогодні онлайн-торги на AGROXY дають змогу учасникам агроринку:

• вести бізнес із перевіреними компаніями. Система забезпечує автоматичну й незалежну перевірку українських і зарубіжних контрагентів, можливості покупця платити за товар, використовувати корисні та дешеві фінансові інструменти партнерів-банків і страхових компаній;

• мати документально підтверджені характеристики товару, що купується. Система проводить автоматичну перевірку документів на продавану агропродукцію у вигляді складських квитанцій, складських документів;

• швидко фіксувати ціну угоди в онлайн-торгах (юридично значимий продаж/купівля через онлайн-редукціон);

• мати пакет документів для укладення прямої угоди купівлі-продажу, сформованих автоматично за результатами онлайн-редукціону: миттєво й без комісії отримати в електронному вигляді протокол редукціону, рахунок-фактуру, договір купівлі-продажу (поставки), договір зберігання (з елеватором) [6].

Онлайн-платформа Tradomatic була запущена в Україні в 2017 р. для торгівлі агропродукцією. Tradomatic – це платформа, яка оцифровує фізичний процес торгівлі агропродукцією. Об'єднує основних виробників і покупців, локальних і глобальних трейдерів, агрохолдинги і великі господарства в єдину концепцію онлайн-торгівлі агропродукцією.

Tradomatic являє собою інструмент, що дає змогу укласти угоду онлайн та отримати її моментальне підтвердження, здійснити аналіз ринку, продавати і купувати соняшникову олію, пшеницю, кукурудзу, сою та ріпак як на біржі – в одне натиснення та за кращою ціною, фактично це маркетплейс для швидкої й безпечної торгівлі на фізичному ринку [7].

Площадка для агробізнесу AGROBIZ спеціалізується тільки на аграрному секторі, має 1 380 рубрик, в яких розміщено понад 300 тис. товарів та послуг. Нині на площадці розміщують оголошення 800 продавців.

У табл. 1. відображено асортимент сільгосппродукції та продуктів харчування на площадці для агробізнесу AGROBIZ.

Інтернет-супермаркет Rozetka.ua – найпопулярніший Інтернет-магазин в Україні, в якому пропонується 1,2 млн. доступних до покупки товарів: електроніки, побутової техніки і різних споживчих товарів – від одягу до алкогольних напоїв. Сайт у середньому відвідує понад 2 млн. унікальних відвідувачів на день. Сьогодні Інтернет-супермаркет Rozetka.ua містить такі основні рубрики продовольчих товарів (табл. 2).

Одним із найбільших онлайн-бізнесів у нашій країні є OLX, база якого налічує понад 10 млн. оголошень. Даний сервіс входить у десятку найбільш відвідуваних торгових платформ світу.

OLX.ua зараз знаходиться в ТОП-6 найбільш відвідуваних сайтів UAnet. Попереду тільки сервіси Google,

Таблиця 1

Асортимент сільгосппродукції та продуктів харчування на площадці для агробізнесу AGROBIZ https://agrobiz.net/selkhozproduktsiya

Рубрика	Асортимент	Кількість оголошень
Сільгосппродукція в Україні		
Зернові культури	Кукурудза, пшениця, ячмінь, солод, овес, жито, просо	225
Олійні культури	Насіння соняшника, рапс, гірчиця	138
Бобові культури	Соя, горох, чечевиця, квасоля, нут	44
Круп'яні культури	Гречка, рис, сорго, басматі, кіноа	12
Продукти харчування		
Бакалія	Харчові добавки, борошно, крупи, спеції, морепродукти, горіхи, цукор, макаронні вироби та ін.	1248
Безалкогольні і алкогольні напої	Соки, мінеральна вода і т. д. від вітчизняних виробників	412
Лікарняні трави і екстракти	Лікувальні трави, рослинні екстракти, рослинні препарати	370
Овочі	Тут можна знайти свіжі овочі як вітчизняних виробників, так і імпортну продукцію	361
Ягоди і фрукти	Тут ви зможете купити оптом і в роздріб свіжі фрукти й ягоди.	318
М'ясо та м'ясна продукція	Рубрика містить товарні позиції по м'ясу різних тварин, а також субпродукти	247
Мед	Продукти бджільництва, змішаний мед, квітковий мед, медовуха	172
Олія	Олія соняшникова, рослинна олія	156
Молочна продукція	Молоко, сир, сметана, кефір, сир і т. д.	126
Кондитерка	Кондитерські інгредієнти, харчові ароматизатори, сиропи, харчові барвники, кондитерський декор	67
Гриби, міцелій грибів	Рубрика переважно представлена вітчизняними постачальниками грибів	48
Органічні продукти в Україні		
Натуральна бакалія	Органічний чай, крупи, пластівці, консервація, рослинне масло, борошно, макарони, снеки, приправи і прянощі, цукор і т. д.	713
Органічні солодощі	Органічне печиво, батончики, органічні сиропи, шоколад, конфітюр (органічне морозиво)	123
Органічні овочі в Україні	Органічна зелень, гриби, капуста, помідори, картопля, цибуля, гарбуз, морква, часник, огірки, буряк, кабачки, редька, диня, батат, перець, редиска	93
Органічні ягоди в Україні	Органічні сушені ягоди, горіхи, малина, полуниця, смородина, лохина, кавун, чорниця, жимолость	43
Органічна молочна продукція і яйця	Органічні яйця, молоко, сир, вершкове масло, сметана, сир, йогурти, кефір	59
Органічні фрукти	Органічні яблука	7
Органічне м'ясо	Органічна свинина, ковбаса, баранина, курятина, м'ясо риби, гуси, качки, телятина, кролятина	61
Органічні соки	Березовий сік, яблучний сік, виноградний сік, томатний сік прямого віджиму	18

Таблиця 2

Асортимент продуктів харчування в Інтернет-супермаркеті Rozetka.ua https://rozetka.com.ua/bakaleia/c4627659/

Рубрика	Кількість
Напої	7 808
Бакалія	6153
Кондитерські вироби	4 610
Соуси і рослинне масло	2 147
Снеки	757
М'ясні продукти	525
Молочні продукти і яйця	369
Хлібобулочні вироби	169
Сири	96

Таблиця 3

Рубрики OLX.ua в Україні https://www.olx.ua/list/

Рубрика	Кількість оголошень
Дитячий світ	3097881
Нерухомість	394384
Транспорт	214165
Запчастини для транспорту	882318
Робота	38651
Тварини	268604
Будинок і сад	993622
Підрубрика Продукти харчування/напої	50155
Електроніка	1415312
Бізнес і послуги	609494
Мода і стиль	2853436

Facebook і «ВКонтакте». А за обсягом доходів входить у п'ятірку серед класифайдів холдингу в усьому світі.

Зараз найбільший сегмент на OLX.ua – це дитячий світ. Але є також величезний потенціал в інших категоріях, таких як електроніка, мода і стиль, хобі, відпочинок і спорт. У табл. 3 відображено зміст рубрики olx.ua за кількістю оголошень на 1.02.2019.

Одним із провідних е-трендів 2018 р. в Україні стало різке збільшення проведення подібних операцій через мобільні пристрої та додатки. Існує певна кількість спеціалізованих продуктів і для сфери української електронної агроторгівлі.

Маркетплейс із мобільним додатком Agroportex. Bio призначений для пошуку органічної продукції на онлайн-платформі, завдяки якому виробники та покупці органічної продукції з усього світу можуть здійснювати прямі угоди без посередників.

Маркетплейс Agroportex.Bio полегшує пошук контактів з європейськими покупцями та вже пройшов тестування на реальних покупцях.

Скористатися додатком Agroportex.Bio зможуть тільки кінцеві виробники із сертифікованою продукцією. Система миттєво сповіщає виробників про запити на продукцію, що зазначена у сертифікаті. Розробники вже працюють над другою версією, що автоматично перекладатиме пропозиції та запити різними мовами.

Сьогодні в додатку Agroportex.Bio зареєстровано понад 400 операторів, серед яких понад 1 тис. найменувань товарів, понад 2 тис. потенційних пропозицій первинного ринку із цінами від виробників.

Завантажити додаток можуть усі охочі, але продавати, купувати та мати доступ до ринку цін та пропозицій будуть тільки сертифіковані виробники та покупці, що пройдуть верифікацію. Організатори запевняють, що перші три місяці користування сервісом буде безкоштовним [8].

Для забезпечення оперативної інформації з аграрних ринків Причорномор'я створено мобільний додаток Black Sea Grain & Oil, який має зручний і простий у використанні інтерфейс та розміщує понад 100 цін на різні зернові та олійні культури зі щоденними оновленнями, дані з експорту та виробництва, останні новини та коментарі – у мобільному додатку Black Sea Grain & Oil від консалтингового агентства «УкрАгроКонсалт» [9].

Бізнес-додаток m-Agri призначений для малих фермерських господарств. Розробниками його стали найбільший мобільний оператор України «Київстар» за підтримки Мінагрополітики. Цей додаток має забезпечити аграріям легкий доступ до передових практик, бази знань, галузевих цінових пропозицій, новин, ресурсів професійної підготовки та онлайн-консультацій, а також вивести фермерів на нові ринки для продажу своєї продукції та надати їм можливості для зростання власного бізнесу.

Сьогодні m-Agri налічує сім основних розділів: «Новини», «Ринкові ціни», «Погода», «Фінанси», «База знань», «Smart-помічник», «Повідомлення». Утім, функціонал платформи розвивається і в подальшому буде доповнений затребуваними фінансовими сервісами, майданчиком для торгівлі тощо.

M-Agri розроблений для ОС Android. Оцінити його переваги зможуть абоненти всіх мобільних операторів України, проте для власних абонентів «Київстар» передбачив користування додатком без додаткової тарифікації незалежно від умов тарифного плану [10].

PROD – новий безкоштовний мобільний додаток для фермерів, розроблений за підтримки проекту USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку». Це зручний додаток для роботи з базою цін на овочі та фрукти по всій Україні, який містить лише актуальні ціни на плодоовочеву продукцію, що є значною перевагою, оскільки при цьому не потрібно відвідувати безліч нецільових майданчиків, а все ретельно зібране в одному місці.

Основними функціями PROD є розміщення власних оголошень про купівлю/продаж овочів та фруктів, пошук за вже існуючими оголошеннями. Тут можна отримати детальну інформацію щодо вартості та особливостей продукту. отримання інформації відносно кращої ціни на той чи інший вид плодоовочевої продукції, швидкий зв'язок з автором оголошення напряму для здійснення угоди.

OrganicHelper – додаток, створений як інформаційна платформа для агрономів, фермерів, виробників у галузі органічного землеробства. У ньому є каталог органічних добрив і ЗЗР, а ще можна отримати консультаційні послуги від фахівців. Додаток безкоштовний і доступний для завантаження на Android та IOS. Він виконує такі функції: каталог наявних товарів та послуг у сфері органічного землеробства, майданчик для надання консультаційних послуг від фахівців, майданчик для презентації товарів та послуг від компанії-виробника або галузевого фахівця. Розробники створили додаток як місце пошуку партнерів та комунікації всіх учасників галузі. У ньому можна проводити навчальні курси онлайн з використання технологій або професійні форуми.

У каталозі додатку представлені такі типи товарів для органічного землеробства: зареєстровані органічні добрива, зареєстровані біопрепарати для захисту рослин, насіння та інші галузеві товари та послуги.

За допомогою OrganicHelper можна вибрати біозасіб для конкретної культури та знайти детальну інструкцію з його використання, а також скласти сівозміни та вибрати систему вирощування [11].

Крім того, вже функціонує низка логістичних і тендерних платформ та додатків на зразок Logitex, Aliro Trade, APS Smart, Lardi-Trans, LogistPro та ін.

Однак разом із цим у розвитку digital-трейдингу аграрною продукцією в Україні відкритою залишається низка питань: це і забезпечення довіри між контрагентами, і гарантування та страхування поставок, і вихід на зовнішні ринки. Для розвитку онлайн-торгівлі обов'язково потрібна третя сторона, наприклад банк, який зможе гарантувати, що компанія, яка продає свій товар на таких платформах, в один момент не втратить його і багатомільйонна поставка не зірветься. В Україні банківська система лише починає «жити» в аграрному бізнесі, видавати кредити під агропроекти. А страховим компаніям теж ще не надто довіряють середні та малі виробники. Проте ті перші кроки, які робляться сьогодні для розвитку digital-трейдингу в Україні, дадуть змогу в майбутньому стати українському виробнику більш вільним у виборі кінцевого покупця, незважаючи на те, в якій частині світу він буде знаходиться [1].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений аналіз показує урізноманітнення форм електронної торгівлі продукцією сільського господарства. До

спеціалізованих аграрних маркетплейсів (AGROXY і Tradomatic) долучається торгівля готовими продуктами та напоями у провідних Інтернет-супермаркетах (Rozetka.ua) та універсальних платформах (OLX.ua). На різних майданчиках стабільно займають провідні місця напої та бакалія як товари з найбільшим попитом серед найширшої споживацької аудиторії. Поширюються мобільні додатки OrganicHelper, PROD, Agroportex.Bio. Безумовно, використання усіх зазначених сервісів найближчими роками відіграватиме роль одного з драйверів розвитку електронної торгівлі в Україні, особливо зважаючи на непропорційно високу для emerging markets питому вагу сільського господарства в економіці Україні.

Список використаних джерел:

1. Зарицька Н. Майбутнє агробізнесу матеріалізується в digital trading. URL : http://agroconf.org/content/maybutnie-agrobiznesu-materializuietsya-v-digital-trading
2. Гліненко Л.К., Дайновський Ю.А. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі України. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2018. № 1. С. 83–102.
3. Петренко К.В. Давидович А.Є. Аналіз розвитку агропродовольчого сектору України. URL : http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102602/97678
4. Марусей Т.В. Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/144.pdf
5. Kantar TNS. Рейтинг популярних сайтів та додатків за грудень 2018 р. URL : https://tns-ua.com/news/reyting-populyarnih-saytiv-ta-dodatkiv-za-gruden-2018
6. AGROXY – Вигідно Продати Урожай. URL : https://agroxy.com/page/about
7. В Україні запустили онлайн-платформу для торгівлі агропродукцією TRADOMATIC. URL : http://a7d.com.ua/novini/40574-v-ukrayin-zapustili-onlayn-platformu-dlya-torgvl-agroprodukcyeyu-tradomatic.html
8. В Україні розробили додаток для торгівлі органічною продукцією. URL : http://a7d.com.ua/novini/40670-v-ukrayin-dlya-torgvl-organchnoyu-produkcyeyu-rozrobili-onlayn-servs.html
9. Мобільний додаток Black Sea Grain & Oil. URL : http://www.ukragroconsult.com/uk/vydannya/mobil-dodatok
10. «Київстар» запустив мобільний додаток m-Agri для малих сільськогосподарських підприємств. URL : https://superagronom.com/news/4299-kiyivstar-zapustiv-mobilniy-dodatok-m-agri-dlya-malih-silskogospodarskih-pidpriyemstv
11. OrganicHelper – новий мобільний додаток для органічного землеробства. URL : https://aggeek.net/ru-blog/organichelper--novij-mobilnij-dodatok-dlya-organichnogo-zemlerobstva

УДК 65:661.12

Кучмєєв О.О.,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кучмєєв О.О. Концептуальні підходи до управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. У статті розглянуто сутність логістичних ризиків у торгівлі, зокрема зазначено, що логістичний ризик у торгівлі – це подія, що призводить до збитку, або можливість виникнення несприятливої ситуації чи невідповідного результату, пов'язаних із рухом матеріальних і супутніх потоків у логістичному ланцюгу під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. Досліджено вплив стратегії торговельного підприємства на вибір методів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. Зокрема: обережна стратегія передбачає відмову від логістичних ризиків або їх передачу; виважена стратегія передбачає прийняття, передачу або відмову від логістичних ризиків; ризикована стратегія передбачає прийняття або передачу логістичних ризиків. Запропоновано порядок управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств, який має шість етапів, а саме: перший етап – це виявлення зовнішніх та внутрішніх ризиків досліджуваної логістичної системи; другий етап – якісна та кількісна оцінка ризиків; третій етап – діагностика ризиків; четвертий етап – прогнозування та моделювання результату дії ризику та наслідків рішень, що приймаються; п'ятий етап – оцінка прийнятності ризику; шостий етап – вибір доцільного методу управління ризиком, який виник у логістичній системі торговельного підприємства. Рекомендовано до застосування в логістичних системах торговельних підприємств такі методи мінімізації ризиків: ухилення від ризиків; відмова від ризикованих пропозицій, проектів, угод; страхування ризиків; локалізації ризиків;

дисипації ризиків; компенсації ризиків; диверсифікації; передачі (зниження) ризику (трансферт); лімітування; страхування тощо. До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести дослідження моделювання системи управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств.

Ключові слова: логістика, ризик, торговельне підприємство, механізм управління ризиком, логістична система.

Кучмеев А.А. Концептуальные подходы к управлению рисками в логистических системах торговых предприятий. В статье рассмотрена сущность логистических рисков в торговле, в частности указано, что логистический риск в торговле – это событие, которое приводит к ущербу, или возможность возникновения неблагоприятной ситуации или несоответствующего результата, связанных с движением материальных и сопутствующих потоков в логистической цепи под влиянием внешних и внутренних факторов. Исследовано влияние стратегии торгового предприятия на выбор методов управления рисками в логистических системах торговых предприятий. В частности: осторожная стратегия предусматривает отказ от логистических рисков или их передачу; взвешенная стратегия предусматривает принятие, передачу или отказ от логистических рисков; рискованная стратегия предусматривает принятие или передачу логистических рисков. Предложен порядок управления рисками в логистических системах торговых предприятий, который имеет шесть этапов, а именно: первый этап – это выявление внешних и внутренних рисков исследуемой логистической системы; второй этап – качественная и количественная оценка рисков; третий этап – диагностика рисков; четвертый этап – прогнозирование и моделирование результата действия риска и последствий принимаемых решений; пятый этап – оценка приемлемости риска; шестой этап – выбор целесообразного метода управления риском, возникшим в логистической системе торгового предприятия. Рекомендуется к применению в логистических системах торговых предприятий следующие методы минимизации рисков, а именно: уклонение от рисков; отказ от рискованных предложений, проектов, сделок; страхование рисков; локализации рисков; диссипации рисков; компенсации рисков; диверсификации; передачи (снижения) риска (трансферт) лимитирование; страхование и тому подобное. К перспективным направлениям исследования по данному вопросу можно отнести исследование моделирования системы управления рисками в логистических системах торговых предприятий.

Ключевые слова: логистика, риск, торговое предприятие, механизм управления риском, логистическая система.

Kuchmyeyev O.O. Conceptual approaches to risk management in logistics systems of trade enterprises. In the article the essence of logistic risks in trade is considered, in particular, it is noted that the logistic risk in trade is an event that leads to damage, or the possibility of an adverse situation or an inappropriate result associated with the movement of material and associated flows in the logistics chain under the influence of external and internal factors. It has also been proved that in the trade sector the availability and approaches to the management of logistic risks are related to its specificity, special properties of production (terms and conditions of production, storage and transportation, high probability of damage and damage in the process of transportation, cargo processing, storage and consumption). In addition, it has been established that risk management in a logistics system of a trading company depends on its structure, size of goods turnover, seniority of employees, and awareness of the need for risk management by the employees of the trading company. The influence of the trading enterprise strategy on the choice of methods of risk management in logistic systems of trade enterprises is investigated. In particular: a cautious stance implies a waiver of logistical risks or their transfer; A well-considered strategy involves the acceptance, transfer or refusal of logistic risks; A risky strategy involves accepting or transferring logistics risks. The order of risk management in the logistic systems of trading enterprises is proposed, which has six stages, namely: the first stage is the detection of external and internal risks of the investigated logistics system; the second stage – qualitative and quantitative risk assessment; The third stage – diagnostics of risks; The fourth stage – forecasting and modeling the outcome of the risk and consequences of the decisions taken; fifth stage – assessment of the acceptability of risk; The sixth stage – the selection of an appropriate method of risk management that arose in the logistics system of a trading company. The proposed order of risk management in logistics systems of trading enterprises, which has six stages, namely: the first stage is the detection of external and internal risks of the investigated logistics system; the second stage – qualitative and quantitative risk assessment; The third stage – diagnostics of risks; The fourth stage – forecasting and modeling the outcome of the risk and consequences of the decisions taken; fifth stage – assessment of the acceptability of risk; The sixth stage – the selection of an appropriate method of risk management that arose in the logistics system of a trading company. The following risk minimization methods are recommended for use in logistics systems of trading enterprises: the methods of avoiding risks (refusal of services of unknown or doubtful partners, refusal of risky offers, projects, agreements, insurance of risks, hedging of risks, "search of guarantor", etc.) ; methods of localization of risks (analysis and allocation of those types of risks that are of special interest (link in the supply chain, stage of the project, etc.), risk dissipation (integration or association with partners, differentiation of risks (differentiation of activities (expansion of assortment, technologies or services , targeting different groups of consumers, different segments of the market, enterprises of different regions, etc.), differentiation of markets, differentiation of purchases of substances and materials, etc.), risk compensation (methods based on use strategic planning of the activity of the enterprise (identification of bottlenecks, prevention of weakening of the company's positions), forecasting of the environment (behavior of partners, actions of competitors, changes in

market segments, etc.), monitoring of socio-economic and regulatory environment (compensation of losses from changes in laws and acts) , creation of a reserve system (creation of reserves of stocks, establishment of new contacts, etc.), diversification (the method of distribution of funds between different parts of the logistics system, not directly related to each other); transfer (reduction) of risk – the transferring party transfers the risk to the accepting party on the basis of the conclusion of the contract (used for lease, sales contract, storage, transportation, maintenance, supply, etc.); Limiting – setting marginal costs, sales, etc. (used when selling goods on credit); Insurance – the transfer and distribution of risks between the contractors of the logistics system (there are double insurance, reinsurance and self-insurance). The prospects for research on this issue include research on the modeling of the risk management system in the logistic systems of trade enterprises.

Key words: logistics, risk, trading company, risk management mechanism, logistic system.

Постановка проблеми. Сьогодні торговельні підприємства (ТП) стали приділяти більше уваги проблемі управління ризиками, але при цьому достатньо мало уваги приділяється управлінню ризиками в логістичних системах торговельних підприємств, що пов'язано з відсутністю єдиного погляду на визначення логістики в діяльності ТП та впливу ризиків на ефективність їхньої діяльності.

Неефективність функціонування логістичної системи, неоптимальність руху матеріальних і супутніх потоків унаслідок порушення ритмічності закупівлі матеріальних ресурсів (МР), збільшення часу їх транспортування, зниження якості продукції внаслідок порушення умов зберігання і неефективності складування МР призводять до появи певних ризикованих ситуацій на ТП, які погіршують фінансово-господарські показники їхньої діяльності, знижують якість логістичного обслуговування клієнтів і в кінцевому підсумку негативно впливають на імідж та рівень конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питання управління логістичними ризиками підприємств розкривається в роботах таких учених сучасності, як В. Гришко [1], Н. Ільченко [2], Л. Останкова [3], О. Маєшко [4], В. Перебийніс [5]. Проте ще й досі повною мірою не розкрито сутність управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств, потребує дослідження питання впливу стратегії торговельного підприємства на вибір методів управління ризиками та визначення оптимального порядку управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. Лишається поза увагою схематизація взаємозв'язків методів управління ризиками логістичної системи торговельного підприємства, критеріїв виділення ризиків і можливих стратегій їх мінімізації. Вирішення цих питань має значну цінність із погляду вдосконалення процесу управління ризиками логістичної системи торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Логістичний ризик у торгівлі – це подія, що призводить до збитку, або можливість виникнення несприятливої ситуації чи невідповідного результату, пов'язаних із рухом матеріальних і супутніх потоків у логістичному ланцюгу під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Основними причинами виникнення ризиків у логістичних системах торговельних підприємств є недолік і обмеженість інформації, нестабільність економічних процесів (попит, НТП, природні явища тощо); необхідність вибору певного варіанту управління рішення з альтернативних варіантів; імовірність здійснення вибраного варіанту, зниження обсягів реалізації продукції в результаті падіння попиту, наявність або поява конкурентів, підвищення цін на МР або їх утрата, ймовірність утрати споживачів і постачальників, невірний розрахунок мита; невірний вибір транспортних засобів, постачальників, посередників чи замовників; вплив природних явищ і стихійних лих; випадковість (аварії, пожежі тощо), незбалансованість основних компонентів діяльності ланок логістичної системи; політична, економічна, екологічна ситуація в державі, недосконаліть законодавства; низька якість роботи постачальників, посередників, споживачів, розвиток і стан логістичного менеджменту на ТП тощо.

Для торговельної галузі наявність та підходи до управління логістичними ризиками пов'язані з її специфікою, особливими властивостями продукції (умови та термін виробництва, зберігання та транспортування; велика можливість порчі та пошкодження в процесі транспортування, вантажопереробки, зберігання та їх споживання).

Ефективне управління логістичною діяльністю ТП неможливе без застосування методів оцінки та механізмів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств з урахуванням специфіки торговельної галузі, які являють собою процес розроблення та впровадження заходів із мінімізації можливості прийняття помилкових рішень в управлінні матеріальними та супутніми потоками і зменшення їх негативних наслідків.

Управління ризиками в логістичній системі ТП залежить від його структури, розміру товарообігу, стажу працівників й усвідомлення працівниками ТП необхідності управління ризиками. Крім того, управління логістичними ризиками пов'язане з обраною стратегією ТП, яка забезпечує його стійкість та ефективну діяльності. Вплив стратегії ТП на вибір методів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств відображено в табл. 1.

Під час порівняння умов, за яких рекомендовано застосовувати ту чи іншу стратегію вибору методів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств, використовуючи наведені в табл. 1 пропорції, приймається, що: $p^{max}_{пр}$ – максимальна ймовірність реалізації продукції, які ТП може прийняти на себе; $B^{max}_{пр}$ – максимально можливі втрати, які ТП може прийняти на себе за рахунок поточного доходу або за рахунок коштів спеціально створеного фонду; $p^{max}_{від}$ – максимальна межа значення ймовірності реалізації логістичних ризиків, за перевищення якої ТП відмовляється від відповідного логістичного ризику; $B^{max}_{від}$ – максимально можливі втрати, за перевищення

Таблиця 1

Вплив стратегії ТП на вибір методів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств

Стратегія ТП	Методи управління логістичними витратами	Умови
1. Обережна	Відмова від логістичних ризиків або його передача	Граничні значення втрат, що відповідають відмові від логістичних ризиків чи їх передачі: $p^{max}_{пр} < p_ф < p^{max}_{від}$, $B^{max}_{від} < B_ф < B^{max}_{пр}$
2. Виважена	Прийняття, передача або відмова від логістичних ризиків	Граничні значення втрат: $p^{max}_{пр} \le p_ф \le p^{max}_{від}$, $B^{max}_{від} \le B_ф \le B^{max}_{пр}$
3. Ризикована	Прийняття або передача логістичних ризиків	Граничні значення втрат є достатньо високими

Джерело: складено автором за [1; 3]

яких ТП відмовляється від логістичних ризиків; $p_{ф.}$ – фактична ймовірність реалізації логістичних ризиків; $B_ф$ – фактична величина можливих утрат, які ТП може прийняти на себе за рахунок поточного доходу або за рахунок коштів спеціально створеного фонду.

Також слід зазначити, що у процесі управління ризиками в логістичній системі торговельного підприємства важливим є визначення його величини та впливу на стратегію ТП у цілому. Для цього необхідно, по-перше, визначити зони розбивки ризиків залежно від величини комплексного ризику логістичної системи торговельного підприємства:

– безкризова зона – комплексний логістичний ризик відсутній ІЛР [0,75; 1,0];

– зона припустимого ризику – комплексний логістичний ризик припустимий ІЛР [0,5; 0,75];

– зона критичного ризику – комплексний логістичний ризик критичний ІЛР [0,25; 0,5];

– зона катастрофічного ризику – комплексний логістичний ризик катастрофічний ІЛР [0; 0,25].

Процес управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств доцільно здійснювати послідовно у декілька етапів (рис. 1).

Перший етап – це виявлення зовнішніх та внутрішніх ризиків досліджуваної логістичної системи. Конкретному ланцюгу постачання, логістичній системі або її ланці відповідає своя система ризиків, яка формується залежно від виконуваних логістичних функцій (транспортування, складування, управління закупівлями тощо), галузевої приналежності, масштабу діяльності (місцевий, регіональний, національний, міжнародний, глобальний), вибраних технологій, стратегій розвитку і низки інших чинників. Під час ідентифікації ризиків підприємства перш за все виникає потреба виявлення усіх видів ризику, що характерні конкретно для даного підприємства.

Другий етап – якісна та кількісна оцінка ризиків. Для вирішення цих завдань необхідно оцінити величину можливих утрат від ризиків та ймовірність їх появи. Головне завдання якісної оцінки полягає в отриманні інформації про структуру, властивості логістичної системи і наявні в ній ризики. Кількісна оцінка дає змогу отримати чисельне значення ризиків логістичної системи підприємства, ймовірностей їх настання та наслідків [5, с. 57]. На цьому етапі можуть бути використані такі методи оцінки ризиків, як: статистичний метод, метод експертних оцінок, метод аналогій тощо.

Третій етап – діагностика ризиків – передбачає аналіз впливу чинників ризику на його результат та аналіз впливу величини та частоти ризику на показники логістичної діяльності, що здійснюються з використанням методів кореляційного, регресійного аналізу, імітаційного моделювання та аналітичних методів.

Четвертий етап – прогнозування та моделювання результату дії ризику та наслідків рішень, що приймаються, передбачає: використання методу дерева рішень, імовірнісного динамічного програмування та сценарного планування

П'ятий етап – оцінка прийнятності ризику.

Шостий етап – вибір доцільного методу управління ризиком, що виник у логістичній системі торговельного підприємства.

До методів, які можна запропонувати для використання торговельними підприємствами для мінімізації ризиків у логістичних системах, пропонується віднести такі:

– методи ухилення від ризиків (відмова від послуг невідомих або сумнівних партнерів (постачальників і т. п.), відмова від ризикованих пропозицій, проектів, угод; страхування ризиків; хеджування ризиків; «пошук гаранта» тощо);

– методи локалізації ризиків (аналіз і виділення тих видів ризиків, які являють собою спеціальний інтерес (ланка в ланцюзі поставок, етап проекту тощо));

– дисипація ризику (інтеграція або об'єднання з партнерами, диференціація ризиків (диференціація діяльності (розширення асортименту, технологій або послуг, орієнтація на різні групи споживачів, різні сегменти ринку, на підприємства різних регіонів тощо), диференціація ринків збуту, диференціація закупівель субстанцій та матеріалів і т. п.));

– компенсація ризику (методи, засновані на використанні стратегічного планування діяльності підприємства (виявлення вузьких місць, попередження послаблення позицій підприємства), прогнозування зовнішнього середовища (поведінки партнерів, дій конкурентів, змін у сегментах ринку тощо), моніторинг соціально-економічного та нормативно-правового середовища (компенсація втрат від змін законів і актів), створення системи резервів (створення резервів запасів, установлення нових контактів і т. п.);

– диверсифікація (спосіб розподілу коштів між різними ланками логістичної системи, безпосередньо не зв'язаних одна з одною);

– передача (зниження) ризику – передавальна сторона передає ризик приймаючий стороні на підставі укладання договору (використовується під час оренди, договору продажу, зберігання, перевезення, обслуговування, постачання тощо);

– лімітування – встановлення граничних витрат, продажі і т. п. (використовується під час продажу товару в кредит);

– страхування – передача і розподіл ризиків між контрагентами логістичної системи (буває подвійне страхування, перестрахування та самострахування).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доведено, що якість і результат управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств значною мірою залежать від того, наскільки вибрані методи управління відповідають чинникам ризику, виявленим у ході аналізу та оцінки. Для забезпечення дієвості розроблених науково-методичних підходів запропоновано до впровадження на торговельних підприємствах розробленого порядку управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. До перспективного напряму дослідження із зазначеного питання можна віднести дослідження моделювання системи управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гришко В.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент».* 2016. Вип. 17. С. 54–58.

2. Ільченко Н.Б. Оцінювання логістичних ризиків підприємства торгівлі. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент».* 2016. Вип. 15. С. 58–62.

3. Останкова Л.А. Моделювання та управління економічними ризиками. Київ : ЦУЛ, 2011. 256 с.

4. Мєшко О.І. Основні етапи процесу управління ризиком. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки».* 2017. Вип. 3. С. 57–65.

5. Перебийніс В.І. Оцінка ефективності функціонування матеріальних потоків у логістичних системах. *Вісник Сумського національного аграрного університету.* 2011. Вип. 1. С. 56–60.

УДК 334.012

Мєшкова-Кравченко Н.В.,
старший викладач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

Тарасюк А.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мєшкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності. У статті вказано на зростаючу значимість інформаційно-аналітичного забезпечення під час прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо успішного функціонування та розвитку суб'єктів підприємництва. Розкрито сутність інформаційно-аналітичного забезпечення та його складників: інформаційного та обліково-аналітичного забезпечення. Обґрунтовано необхідність отримання саме зовнішньої інформації для прийняття адекватних рішень в умовах динамічних змін бізнес-середовища. Розглянуто доцільність здійснення конкурентної розвідки, можливість використання різних джерел інформації та методів збору інформації. Вказано на актуальність використання бенчмаркінгу, а саме партнерського бенчмаркінгу, для послідовного поліпшення та безперервного управління змінами. Вказано на необхідність набуття відповідної компетентності фахівцями інформаційно-аналітичного профілю для ефективного функціонування системи управління суб'єктами підприємництва.

Ключові слова: управлінське рішення, інформація, аналіз, конкурентна розвідка, бенчмаркінг, суб'єкт підприємництва.

Мешкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А.В. Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности. В статье указано на растущую значимость информационно-аналитического обеспечения при принятии обоснованных управленческих решений для успешного функционирования и развития субъектов предпринимательства. Раскрыта сущность информационно-аналитического обеспечения и его составляющих: информационного и учетно-аналитического обеспечения. Обоснована необходимость получения именно внешней информации для принятия адекватных решений в условиях динами-

ческих изменений бизнес-среды. Рассмотрены целесообразность осуществления конкурентной разведки, возможность использования разных источников и методов сбора информации. Указано на актуальность использования бенчмаркинга, а именно партнерского бенчмаркинга, для последовательного улучшения та непрерывного управления изменениями. Указано на необходимость формирования соответствующей компетентности специалистами информационно-аналитического профиля для эффективного функционирования системы управления субъектами предпринимательства.

Ключевые слова: управленческое решение, информация, анализ, конкурентная разведка, бенчмаркинг, субъект предпринимательства.

Meshkova-Kravchenko N.V., Tarasiuk A.V. Information and analytical support of entrepreneurial activity. The article highlights the growing importance of information and analytical support when making informed managerial decisions on the successful functioning and development of business entities. The essence of information-analytical support and its components: information, accounting and analytical support is revealed. The relevance of the study is related to the need to form a new model of organization of information and analytical support for solving the problems of modern business. It is indicated that only internal accounting and analytical information is not sufficient for effective management. The necessity of getting the most outward information for the adoption of adequate solutions in the conditions of dynamic changes in the business environment is outlined. Current information allows us to form optimal relationships with all contracting parties, in particular consumers, competitors, state authorities. The expediency of conducting competitive intelligence, the possibility of using different sources of information and methods of information gathering is considered. It is noted that the disclosure of reliable information about various aspects of the activity of the subject of entrepreneurship allows to obtain and maintain a high level of trust of consumers, partners, contact audiences to, which is very important in the current competitive struggle. It is pointed out the relevance of using benchmarking, namely, affiliate (associative) benchmarking, for consistent improvement and continuous change management. Domestic enterprises are characterized by a steady tendency towards informatization of management processes, use of new methodologies. On the basis of the accumulated information it is possible to discover new regularities by using data extraction technologies. It is advisable to consider the possibility of using information technology using the data mining intelligence "Data Mining". The current role of information and analytical support lies not only in solving existing problems, but also in preventing the causes of business threats. It is indicated on the necessity of obtaining the relevant competence by specialists of the information-analytical profile for the effective functioning of the system of management of business entities.

Key words: managerial decision, information, analysis, competitive intelligence, benchmarking, subject of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується складними економічними процесами, які породжують цілу низку проблем та загроз успішному функціонуванню та розвитку підприємництва. Вирішення проблем сучасного бізнесу неможливе без застосування сучасного інструментарію досягнення конкурентних переваг, зокрема побудови системи інформаційної підтримки управління бізнес-процесами. Сьогодення характеризується усвідомленням управлінцями необхідності розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень із метою забезпечення ефективної діяльності суб'єктів підприємництва, однак недостатнє розуміння аспектів формування нової моделі організації інформаційно-аналітичної підтримки процесу прийняття управлінських рішень зумовлює актуальність даного дослідження.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Останні публікації щодо сутності інформаційно-аналітичного забезпечення вказують на активізацію досліджень із даної проблематики. При цьому розглядають терміни «інформаційне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення», «інформаційно-аналітичне забезпечення» з різними їх трактуваннями та значимістю для окремих аспектів управління, зокрема в системі управління фінансово-економічною безпекою [1], інноваційною діяльністю [2], для аудиту та контролю [3], для управління результатами діяльності підприємства [4]. Сучасні реалії функціонування суб'єктів підприємництва, необхідність швидкого та адекватного реагування на виклики змін у бізнес-середовищі ставлять нові вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що потребує подальшого дослідження теоретичних та методичних аспектів даного виду діяльності.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення сутності та ролі в системі управління бізнес-процесами сучасного суб'єкта підприємництва інформаційно-аналітичного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічні процеси сьогодення характеризуються складністю та динамічністю, що призводить до прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. Відповідно, обґрунтованість управлінських рішень суттєво залежить від сутності, якості та своєчасності наявності необхідної інформації.

Прийняття рішень здійснюється на основі кількісних і якісних чинників, лімітуючих обмежень та оптимізації окремих часткових рішень, по сукупності яких знаходять оптимальні величини параметрів з їх допустимих значень. Під час прийняття рішень однією з основних проблем є отримання необхідної вихідної інформації та її прогнозування за зміни параметрів і процесів, що дає змогу виявити перспективні варіанти [2, с. 91].

Інформація, яка обслуговує процеси виробництва, розподілу, обміну і поживання матеріальних благ і забезпечує вирішення завдань організаційно-економічного

управління на макро- і мікрорівні, називається управлінською. Вона являє собою різні відомості економічного, технологічного, соціального, юридичного, демографічного та іншого змісту [3, с. 47].

Розглядають такі підходи до сутності інформаційного забезпечення системи управління суб'єктом підприємництва [5, с. 210]:

– інформаційне забезпечення як сукупність інформації (класифікатори, документи, інформаційні масиви та бази даних), тобто безпосередньо інформаційний продукт, який використовується в процесі прийняття управлінських рішень;

– як процес збору, зберігання, обробки, пошуку та видачі необхідної користувачам інформації за їх запитами;

– як інформаційний продукт, який створюється в підсистемі інформаційного забезпечення, так і процес функціонування такої підсистеми.

Саме третій підхід більш повно характеризує сутність даного процесу. Термін «забезпечення» слід розглядати як гарантування своєчасного формування та передачі якісної інформації в рамках системи управління внутрішнім та зовнішнім користувачам. Інформація є умовою успішної діяльності, основою планування, контролю, коригування стратегії і тактики бізнесу, засобом впливу на ситуацію на ринку.

Нині пріоритетним у системі управління суб'єктом підприємництва є інформаційно-аналітичне забезпечення, основою якого є обліково-аналітичне забезпечення. Багато авторів зазначають, що обліково-аналітичне забезпечення – це єдність систем обліку, аналізу і аудиту, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами [6; 7].

Інформаційний складник інформаційно-аналітичного забезпечення формується на підставі таких видів інформації: планової, облікової, нормативно-правової та звітно-статистичної. Формування системи аналітичного забезпечення базується на основі стратегічного, атрибутивного, операційного, порівняльного, фінансово-економічного аналізу [4, с. 40].

Аналітична система дає змогу оцінити кількісний та якісний стан досліджуваного об'єкта, виявити тенденції процесів, на основі чого розробити варіанти управлінських рішень, які дадуть змогу уникнути або стримати вплив негативних тенденцій та сприяти позитивним.

Загальноприйнята організація обліку забезпечує оцінку ефективності діяльності підприємства, при цьому оперують переважно структурованою інформацією ретроспективного характеру. Обліково-аналітична інформація як поєднання інформації, яку продукує бухгалтерський облік, та результатів економічного аналізу не є достатньою для прийняття оптимальних управлінських рішень у сучасних умовах.

Інформаційно-аналітичне забезпечення повинно об'єктивно відображати стан підприємства на будь-який момент часу і з будь-яким рівнем деталізації, а також ураховувати можливі загрози з боку зовнішнього середовища [8, с. 63]. Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють вхідну інформацію, яка орієнтована як на внутрішнє середовище (технологію, організацію виробництва, фінансово-економічні ретроспективні показники), так і на зміну у зовнішньому середовищі [2, с. 85].

Відповідно, для прийняття адекватних рішень щодо розвитку підприємництва необхідна також зовнішня інформація про макро- та мікросередовище функціонування суб'єкта підприємництва. Актуальна інформація дає змогу формувати оптимальні взаємовідносини зі споживачами, конкурентами, органами державної влади та з іншими контрагентами.

Така інформація може бути отримана, зокрема, шляхом здійснення конкурентної (ділової) розвідки, що означає систематичний збір й аналіз відомостей про конкурентів, діючих та потенційних партнерів і загальні тенденції розвитку бізнесу для реалізації цілей конкретного суб'єкта.

Мета конкурентної розвідки – забезпечення ефективного реагування компанії на швидкі зміни навколишнього середовища й управління ризиками бізнес-діяльності через здійснення своєчасного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень [9, с. 428].

Важливість даної інформації незаперечна для більшості підприємців. Проте конкурентну розвідку нині здійснюють, як правило, періодично, а найчастіше в разі виникнення серйозної проблеми і власними силами. Як наслідок, очікувані результати досліджень не завжди задовольняють замовника, оскільки не дають змоги прийняти оптимальне управлінське рішення.

На думку багатьох фахівців, основні джерела розвідувальних даних:

– люди, що володіють інформацією, – від випадкових свідків до експертів та працівників конкуруючої компанії;

– речі (зразки продукції, макети, муляжі, виставкове й торговельне обладнання);

– документи, які представлені установчими документами фірм, внутрішньою розпорядчою документацією, звітністю, технічною і тендерною документацією, рекламними матеріалами та публікаціями, особистими паперами, а також документами органів влади й місцевого самоврядування;

– засоби зв'язку та електронні системи обробки інформації, у тому числі можливості мережі Інтернет;

– різні чинники, які можна відслідкувати, зокрема поведінка, розмови, результати дій.

Джерела інформації можна поділити на відкриті та закриті, платні та безкоштовні. Для повноти оцінки ефективним є паралельне використання усіх доступних джерел інформації. Методи збору інформації поділяють на пасивні та активні. Пасивні методи передбачають збір й аналіз відкритої інформації про ситуацію на ринку, у галузі, стан та наміри конкуруючих суб'єктів господарювання із засобів масової інформації, офіційних документів конкурентів, а також шляхом придбання і дослідження товарів конкурентів. Активні методи передбачають відвідування публічних заходів – виставок, ярмарок, конференцій; проведення підставних переговорів чи добору персоналу, приховані опитування; залучення до співпраці людей, які володіють необхідною інформацією.

Водночас, незважаючи на існування великої кількості методів розвідувальної діяльності підприємства, серед яких – вербування агентів серед співробітників компанії-конкурента, засилання «своєї людини», викрадення важливої комерційної інформації або використання тієї корисної інформації, доступ до якої конкуренти з різних причин не змогли обмежити, сьо-

годні конкурентна розвідка – це переважно система збору та аналізу відкритої інформації про ринки, технології та провідних гравців, яка розроблена і функціонує на високому професійному (аналітичному) рівні з дотриманням усіх найсуворіших норм ділової етики [9, с. 429].

Однак відкриті інформаційні ресурси суб'єктів господарювання обмежені, далеко не всі підприємства публікують дані про свою діяльність у відкритих джерелах, а ті ж, що оприлюднюють фінансову звітність, виконуючи вимоги законодавства, не наводять інформацію щодо кадрового, матеріально-технічного забезпечення тощо, тобто не виконується вимога до повноти інформації. Крім того, оприлюднені дані не завжди відповідають дійсності, зокрема вони можуть слугувати рекламним цілям для поліпшення іміджу суб'єкта господарювання.

Постає питання про підвищення рівня транспарентності суб'єктів господарювання. Транспарентність – це комплексний (інтегральний) показник відкритості суб'єкта економіки, який відображає адекватність вимогам користувачів, рівень повноти розкриття та доступності звітної інформації про його поточний стан і перспективи діяльності [10, с. 49].

Здобути та підтримувати високий рівень довіри споживачів, партнерів, контактних аудиторій до суб'єкта підприємництва, що є дуже важливим в умовах конкурентної боротьби, можливо шляхом оприлюднення достовірної інформації про різні аспекти його діяльності.

Актуальним нині є використання бенчмаркінгу – діяльності щодо виявлення і вивчення найкращих із відомих методів ведення бізнесу. На відміну від конкурентної розвідки бенчмаркінг – метод вивчення чужого досвіду, який не становить таємниці. Бенчмаркінг – це діяльність, що базується на взаємовідносинах, згоді щодо обміну даними, яка забезпечує вигоду для всіх учасників; це порівняння характеристик досліджуваних підприємств для встановлення розходжень у них і пошуку шляхів поліпшення ситуації. Бенчмаркінг проводиться на основі фактичних даних, точного аналізу і вивчення процесу, а не тільки на базі інтуїції.

Незважаючи на те що практикують застосовувати внутрішній бенчмаркінг, в умовах конкурентного середовища зростає значимість зовнішнього бенчмаркінга, а саме партнерського (асоціативного). Враховуючи, що проведення індивідуального конкурентного бенчмаркінгу може викликати труднощі, пов'язані з доступом до інформації про діяльність конкурента, саме партнерський бенчмаркінг дає змогу на основі укладеного договору про проведення спільних порівняльних досліджень діяльності кожного з учасників (як різних профілів, так і однопрофільних) отримувати достовірну інформацію для ухвалення управлінських рішень щодо подальшого успішного розвитку.

Для забезпечення стабільного розвитку бізнесу бенчмаркінг слід розглядати не як окремий одноразовий захід, а як стратегію послідовного поліпшення та безперервного процесу управління змінами.

Загалом необхідно забезпечити повну інформаційну відкритість перед усіма зацікавленими особами, а система збору та аналізу інформації повинна функціонувати на високому професійному рівні, з дотриманням усіх найсуворіших норм ділової етики.

Нині відслідковується стійка тенденція до інформатизації процесів управління. Існування, а тим більше розвиток сучасного бізнесу, залежить від ефективних інформаційних систем, які базуються на сучасних автоматизованих засобах. Для вітчизняних підприємств найбільш актуальними є такі концепції комп'ютерних інформаційних систем, як MRPII (методологія детального планування виробництва підприємства) і ERP (методологія планування ресурсів підприємства або плануванням ресурсів у масштабі підприємства).

По суті, ERP-система намагається «відтворити», змоделювати бізнес-процеси за допомогою програмного забезпечення і супроводжувати кожну дію того або іншого працівника [3, с. 59]. В ERP-системах накопичується інформація, яка на перший погляд не має суттєвого значення під час прийняття рішень стосовно поточної діяльності, але на основі неї можна виявити нові, раніше не виявлені закономірності шляхом застосування технологій добування даних (Data Mining) [1, с. 177].

Доцільним виявляється коригування асортименту продукції на основі розробленої інформаційної технології з використанням інтелектуального аналізу даних Data Mining [11, с. 26].

Таке завдання можна вирішити в декілька етапів:

1-й етап − створення сховища даних як елемента технології Data Mining, що є джерелом наповнення даними багатовимірних конструкцій OLAP-кубів;

2-й етап − виділення необхідної інформації для формування економіко-математичної моделі максимізації прибутку від реалізації продукції;

3-й етап − формування багатовимірних OLAP-кубів, у результаті реалізації яких можна отримати прозору модель даних для проведення порівняльного аналізу економічних показників, виявлення причин їх відхилень від планового рівня, прогнозування собівартості та попиту на продукцію, можливість пошуку шляхів зниження собівартості продукції;

4-й етап − розроблення пропозицій щодо коригування асортименту продукції засобами Data Mining.

Мета інформаційно-аналітичного забезпечення полягає у наданні управлінцю достатнього обсягу інформації для вирішення проблем захисту від загроз, які виникли, та для попередження щодо причин, які можуть спровокувати виникнення цих загроз, а саме ризиків, небезпек і викликів.

Ризик є наслідком прийняття рішення в умовах невизначеності. Розрізняють такі види причин виникнення невизначеностей:

– нестабільність багатьох процесів і явищ, що впливають на економіку;

– різний рівень інформованості учасників ринкових угод;

– конфліктність і багатокритеріальність під час оцінки рішень;

– неповнота, неточність та суперечливість інформації [12, с. 27].

Наведений перелік причин, що зумовлюють невизначеність ситуації, націлює на розуміння пріоритетності інформаційного складника під час прийняття управлінських рішень, при цьому розглядаються як кількісна та якісна характеристика самої інформації, так і ступінь володіння нею учасниками прийняття рішень.

Прийняття рішень – це складний процес, який супроводжується психологічними, організаційними і технічними труднощами. Для вдосконалення цього процесу повинні формуватися сучасні інформаційно-аналітичні підрозділи, які здійснюють діагностику, прогнозування та моделювання процесів різних типів і рівнів. Якість роботи цих підрозділів зумовлена рівнем підготовки їхніх співробітників. Аналітик повинен володіти сукупністю інтелектуальних технологій та мати досвід практичної діяльності, що дає йому змогу адекватно відображати суть явищ і процесів, виявляти тенденції їх розвитку, прогнозувати та створювати ґрунтовну основу для прийняття управлінських рішень. Персонал інформаційно-аналітичних структур повинен володіти навиками збору, обробки інформаційних матеріалів, підготовки аналітичних документів із використанням нових інформаційних технологій.

Інформаційні технології спрощують доступ до знань. Доступність знань спрощує генерування нових ідей і спонукає бізнес збільшувати витрати на навчання персоналу для підвищення його компетенції, роблячи його сприйнятливим до інновацій і зацікавленим у змінах [2, с. 41].

Належна підготовка фахівців інформаційно-аналітичного профілю передбачає набуття компетентності щодо застосовування новітніх методів збору інформації, аналізу, прогнозування та моделювання, без чого неможливо приймати оптимальні рішення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні реалії функціонування бізнесу вимагають нових підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення підприємницької діяльності. Оперування тільки внутрішньою інформацією не дає змоги приймати оптимальні управлінські рішення. Зовнішню інформацію можна отримати, зокрема, шляхом здійснення конкурентної розвідки, бенчмаркінгу. Успішність прийняття управлінських рішень суттєво залежить від компетентності фахівців, які задіяні у цьому процесі. Подальша розвідка повинна бути пов'язана з удосконаленням існуючих та розробленням нових інноваційних засобів пошуку інформації, застосуванням нових методів і прийомів аналітики, які б забезпечили успішну діяльність та розвиток суб'єктів підприємництва в умовах динамічних змін бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Яремик М.І., Яремик Х.Я. Інформаційно-аналітичне забезпечення в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємств. *Наукові записки.* 2016. № 2 (53). С. 173–180. URL : http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-53/21.pdf (дата звернення: 11.02.2019).

2. Управління економічними процесами та інноваційний розвиток промислових підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища : колективна монографія / заг. ред. М.В. Шарко, Н.М. Олійник. Херсон, 2017. 251 с.

3. Івахненков С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції: наукове видання. Житомир. 2010. 432 с. URL : http://www.ivakhnenkovaudit.info/IT_in_control&auditing.pdf (дата звернення: 11.02.2019).

4. Масленніков Є.І., Побережець О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління результатами діяльності підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2016. Т. 15. Вип. 1 (32). С. 35–49. URL : http://rinek.onu.edu.ua/article/view/93876/89404 (дата звернення: 11.02.2019).

5. Вакун О.В. Економічна сутність обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова.* 2016. Т. 21. Вип. 1. С. 210–213. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_1_48 (дата звернення: 11.02.2019).

6. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу гарантування економічної безпеки підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства.* 2013. № 2. С. 58–63. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2013_2_10 (дата звернення: 11.02.2019).

7. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства. *Праці Одеського політехнічного університету.* 2011. Вип. 2 (36). С. 329–338. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Popu_2011_2_57 (дата звернення: 11.02.2019).

8. Лазаришина І.Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2012. № 38. С. 62–65. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2012_38%28dodatok%29__14 (дата звернення: 11.02.2019).

9. Мужанова Т.М. Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Економіка і суспільство.* 2018. Вип. 16. С. 425–431. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/65.pdf (дата звернення: 11.02.2019).

10. Игумнов В.М. Основные направления исследования транспарентности. *Международный бухгалтерский учет.* 2011. № 41 (191). С. 47–53. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-issledovaniya-transparentnosti (дата звернення: 11.02.2019).

11. Карлюка Д.О., Мєшкова-Кравченко Н.В., Бурик Ю.І. Визначення шляхів підвищення ефективності функціонування птахівничих підприємств за допомогою технології Data Mining. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2016. № 3. Т. 1 (236). С. 22. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3%281%29__6 (дата звернення: 11.02.2019).

12. Латкіна С.А. Мєшкова-Кравченко Н.В. Підприємницькі ризики в інноваційній діяльності підприємства. *Бізнес-навігатор.* 2018. Вип. 3–2 (46). С. 26–29. URL : http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/46_2_2018/06.pdf (дата звернення: 11.02.2019).

УДК 334.02

Пономарьова М.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, підприємництва
і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва
Кривошея Є.В.,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

Пономарьова М.С., Кривошея Є.В. Особливості функціонування та розвиток підприємництва в умовах інтеграційних зрушень. Статтю присвячено актуальним питанням визначення тенденцій розвитку підприємництва в Україні. Наведено аналіз сучасного стану підприємницької діяльності в Україні, основні проблеми та перешкоди, що існують на шляху розвитку підприємництва. Досліджено вплив інтеграційних процесів на діяльність підприємств. Розглянуто нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємництва. Зроблено аналіз рейтингу Doing Business та запропоновано заходи щодо поліпшення місця України в класифікації. Проаналізовано основні причини зменшення кількості підприємств в Україні. Особливу увагу приділено оцінці динаміки фінансових результатів діяльності українських підприємств за період 2015–2017 рр. Виявлено чинники, які вплинули на фінансові результати підприємництва, та запропоновано шляхи підвищення економічної стабільності країни.

Ключові слова: підприємництво, економічна діяльність, фінансовий результат, прибуток, збиток, економічний розвиток.

Пономарева М.С., Кривошея Е.В. Особенности функционирования и развитие предпринимательства в условиях интеграционных сдвигов. Статья посвящена актуальным вопросам определения тенденций развития предпринимательства в Украине. Приведен анализ современного состояния предпринимательской деятельности в Украине, названы основные проблемы и препятствия, существующие на пути развития предпринимательства. Исследовано влияние интеграционных процессов на деятельность предприятий. Рассмотрены нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность предпринимательства. Осуществлен анализ рейтинга Doing Business и предложены меры по улучшению места Украины в классификации. Проанализированы основные причины уменьшения количества предприятий в Украине. Особое внимание уделено оценке динамики финансовых результатов деятельности украинских предприятий за период 2015–2017 гг. Выявлены факторы, которые повлияли на финансовые результаты предпринимательства, и предложены пути повышения экономической стабильности страны.

Ключевые слова: предпринимательство, экономическая деятельность, финансовый результат, прибыль, убыток, экономическое развитие.

Ponomarova M., Krivosheya E. Features of functioning and development of entrepreneurship in conditions of integration shifts. The article is devoted to the actual issues of determining the tendencies of entrepreneurship development in Ukraine, since entrepreneurship is a source of sustainable economic growth, stability of society and ensuring employment in the country, which has a direct impact on raising the level and quality of life population. Studied the scientific literature on the subject of business activity of domestic entities. The article considers and analyzes the current state of entrepreneurial activity in Ukraine. Allocated and diagnosed the problem of development at the macro and micro Ukrainian economy. Based on the evaluation of international experience solving same or similar issues and opportunities its adaptation to the problematic aspects of business in Ukraine, an attempt to develop and propose possible solutions. The necessities of the formation of the economic reforms that will help improve the efficiency of the business sector and provide significant positive prospects for its development. The influence of integration processes on the activity of enterprises is investigated. Considered legal acts regulating the activities of entrepreneurship. The analysis of the "Doing Business" rating and the proposed measures to improve the place of Ukraine in the classification. The place of the neighboring states in the rankings of ease of doing business is determined, the reasons for the positive result are given. The main reasons for reducing the number of enterprises in Ukraine are analyzed.Special attention is paid to the assessment of the dynamics of the financial results of Ukrainian enterprises` activities during the 2015–2017. The factors that influenced the financial results of entrepreneurship were identified and

ways were suggested for improving the country's economic stability. The main directions of development of promising business focused on European integration.

Key words: entrepreneurship, economic activities, financial result, profit, loss, economic development.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток підприємництва є одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання країни. Ефективний розвиток підприємництва формує конкурентне середовище для суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, для розвитку яких є сприятливі умови і ресурсний потенціал, зацікавленість іноземних і вітчизняних інвесторів. При цьому успішна діяльність підприємництва вирішує низку важливих завдань, зокрема сприяє поповненню бюджетів різних рівнів, насиченню споживчого ринку товарами та послугами, формуючи нові робочі місця, підвищуючи зайнятість населення і знижуючи при цьому рівень безробіття. Стабілізація та зростання економіки неможливі без розвитку бізнесу, що потребує розроблення та застосування ефективних механізмів підприємництва в країні. Це вимагає постійної ідентифікації вимог і тенденцій глобального бізнес-середовища та відповідної реакції з боку підприємницьких і державних структур.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження підприємництва у різні періоди робили такі відомі представники економічної думки, як Адам Сміт, Девід Рікардо, Карл Маркс, Альфред Маршалл, Макс Вебер, Йозеф Шумпетер, Френк Найт, Пітер Друкер та ін.

Проблеми розвитку підприємницької діяльності розглядаються в працях певної частини науковців, серед яких: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Благодатний, М.В. Гладій, Ю.Е. Губені, А.С. Даниленко, Л.В. Забуранна, М.М. Ільчук, М.Ю. Куліш, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.В. Попович, М.С. Рябуха, П.Т. Саблук, В.Д. Савченко, І.Ю. Сіваченко, М.М. Федоров, І.І. Червен, Ф.К. Шакіров, М.С. Пономарьова та ін. Їхні дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних із функціонуванням підприємницьких структур. Проте своєчасний моніторинг стану розвитку підприємництва дає можливість вчасно реагувати на негативні зміни або більш ефективно планувати діяльність підприємств.

Формулювання завдання дослідження. Мета роботи – визначити особливості функціонування та розвитку підприємництва в умовах інтеграційних зрушень; виконати аналіз сучасного стану підприємницької діяльності в Україні; визначити основні проблеми та перешкоди, що існують на шляху розвитку підприємництва; дати оцінку динаміки фінансових результатів діяльності українських підприємств в умовах інтеграційних процесів; виявити чинники, які вплинули на фінансові результати підприємств, та запропонувати методи, які покращать економічне становище підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Підприємництво в Україні ведеться у будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця.

Розвиток підприємництва в Україні – стратегічно важлива місія, яка в змозі забезпечити нормальне функціонування економіки країни, а отже, держава повинна відігравати значну роль у процесі її реалізації. Державна підтримка підприємництва здійснюється для забезпечення можливості господарюючих суб'єктів здійснювати свою діяльність у рівних умовах поряд з іншими підприємницькими структурами і максимально використовувати свій потенціал для забезпечення сталого розвитку країни [2]. Для цього приймаються і реалізуються закони України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки», також проводяться місцеві і регіональні програми підтримки малого та середнього бізнесу.

Для того щоб проаналізувати місце України в міжнародному бізнес-середовищі та дізнатися, наскільки легко українським підприємствам вести бізнес, розглянемо рейтинг Doing Business – дослідження, яке проводить світовий банк, оцінює регуляторний клімат у країні або наскільки ефективно реалізуються зміни у законодавстві з метою поліпшення підприємницької діяльності. Даний рейтинг охоплює 190 країн, у межах дослідження здійснена оцінка за десятьма компонентами, що характеризують умови: реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності [3].

Кожен індикатор має рівну вагу. При цьому не враховуються такі змінні, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, кваліфікація робочої сили, коливання валютних курсів, думки інвесторів, безпека і рівень корупції. Таким чином, умови організації та ведення бізнесу розглядаються без урахування політичних аспектів, виключно на рівні державного регулювання. У підсумковому рейтингу всі країни ранжуються за рівнем сприятливих умов ведення бізнесу, де висока позиція країни означає, що її регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Результуючий рівень є середнім показником країни за десятьма індикаторами [4].

Аналізуючи місце України в рейтингу Doing Business, спостерігаємо підвищення загального рейтингу на п'ять позицій (із 76-го місця до 71-го), країна продемонструвала зростання за шістьма індикаторами, найбільше за компонентами «міжнародна торгівля» –

+41 позиція (зі 119-го на 78-е) та «забезпечення виконання контрактів» – +25 (із 82-го на 57-е). Також відбулося зростання на дев'ять позицій за напрямом «захист інвесторів», на п'ять – «отримання дозволів на будівництво», на чотири – «врегулювання питання щодо неплатоспроможності», на один – «реєстрація власності» (табл. 1).

Таблиця 1

Позиція України в рейтингу Doing Business у 2016–2018 рр.

Показник	Місце України			Зміни
	2016	2017	2018	2017+/-2018
Реєстрація підприємств	20	52	56	-4
Отримання дозволів на будівництво	140	35	30	+5
Реєстрація власності	63	64	63	+1
Кредитування	20	29	32	-3
Захист інвесторів	70	81	72	+9
Оподаткування	84	43	54	-11
Міжнародна торгівля	115	119	78	+41
Забезпечення виконання контрактів	81	82	57	+25
Відновлення платоспроможності	150	149	145	+4
Загальний рейтинг	80	76	71	+5

Джерело: побудовано на основі [5]

Не відбулося поліпшення позицій України за критеріями «оподаткування» – 11-е, «підключення до електромереж» – 7-е, «реєстрація підприємств» – 4-е, «кредитування» – 3-є.

За останній рік Україна суттєво поліпшила бізнес-клімат, але на її загальну позицію в рейтингу вплинули й істотні зміни в інших країнах, адже багато з них у своїй внутрішній діяльності орієнтуються на рейтинг Doing Business. Так, за статистикою Світового банку, за 16 років існування цього рейтингу було впроваджено 3 500 реформ, з 02.06.2017 по 01.05.2018 128 країн упровадили рекордні 314 реформ, що поліпшують регулювання в усіх сферах, які вимірюють для рейтингу Doing Business [5].

Перше місце в 2018 р. за сумарним ступенем сприятливості умов для підприємницької діяльності посіла Нова Зеландія, яка змістила на друге місце Сінгапур, на третьому місці – Данія. До першої десятки країн-лідерів також увійшли: Південна Корея, Гонконг, Грузія, Норвегія, Сполучені Штати Америки, Великобританія і Македонія. Найбільш несприятливими країнами для ведення бізнесу у 2018 р. визнані Південний Судан, Венесуела, Лівія, Еритрея та Сомалі.

Найближчими сусідами по рейтингу для України стали: Перу, зайнявши 68-е місце, В'єтнам – 69-е, Киргизстан – 70-е, а нижче за списком Греція – 72-е, Індонезія – 73-є, Монголія – 74-е місце. Географічно сусідні з нами країни займають набагато більш високі позиції. Так, Грузія розташувалася на 6-му місці, Казахстан – на 28-му, Білорусь – на 37-му, Вірменія – на 41-му, Росія – на 31-му, Молдова – на 47-му, Румунія – на 52-му місці. Тому Україні необхідно більш рішуче впроваджувати реформи з дерегуляції, оскільки наша країна значно поступається сусіднім країнам, у яких рейтинг майже в два рази вищий.

За підрахунками Світового банку, підняття країни у рейтингу на одну позицію приносить державі щорічний приток прямих іноземних інвестицій у розмірі 250–500 млн. доларів [6].

Для аналізу сучасного економічного стану та активності українських підприємств необхідно звернутися до статистичного збірника Державної служби статистики України [7]. Розглянемо динаміку кількості суб'єктів господарювання за 2015–2017 рр. у чотирьох сферах ведення бізнесу в Україні. Підприємництво включає в себе мале, середнє, велике та мікропідприємництво. Відповідно до Господарського кодексу України (в редакції від 03.02.2019), фізичні особи – підприємці не можуть бути суб'єктами великого підприємництва (табл. 2).

Аналізуючи динаміку змін кількості підприємств в Україні, спостерігаємо тенденцію до їх зменшення, що зумовлено несприятливими соціально-економічними умовами. Так, суб'єктів великого підприємництва стало менше на 30 одиниць, своєю чергою, у суб'єктах середнього підприємництва середніх підприємств стало менше на 2 % (293 од.), а фізичних осіб – підприємців,

Таблиця 2

Динаміка кількості підприємств в Україні, 2015–2017 рр., млн. грн.

	2015	2016	2017	2017 р. до 2015 р.	
				одиниць	%
Суб'єкти великого підприємства					
Великі підприємства	423	383	399	-30	94,3
Фізичні особи – підприємці	–	–	–	–	–
Суб'єкти середнього підприємництва					
Середні підприємства	15 230	14 832	14 937	-293	98,0
Фізичні особи – підприємці	307	281	317	10	103,3
Суб'єкти малого підприємництва					
Малі підприємства	327 814	291 154	322 920	-4 894	98,5
Фізичні особи – підприємці	1 630 571	1 558 880	1 466 486	-164 085	89,9
Суб'єкти мікро підприємництва					
Мікро- підприємництва	284 241	247 695	278 102	-6 139	97,8
Фізичні особи –підприємці	1 626 589	1 553 041	1 458 980	-167 609	89,7

Джерело: побудовано на основі [7]

навпаки, стало більше на 3,3 % (10 од.), але така зміна зумовлена скороченням кількості великих та середніх підприємств. Малих та мікропідприємств стало менше на 4 894 та 6 139 одиниць відповідно, на 10 % менше стало фізичних осіб – підприємців у даних двох категоріях. Ця ситуація наочно ілюструє, що вести малий бізнес в Україні стає дедалі важче, визначальною причиною цього стали зміни у Податковому кодексі, а саме підвищення мінімальної заробітної плати до 3 200 грн. Відштовхуючись від цього, сума єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду буде дорівнювати 22 % від мінімальної заробітної плати, тобто 704 грн. на місяць. Навіть для тих, хто не показує дохід від самозайнятості, тепер є обов'язковою сплата єдиного податку та соціального внеску. Результатом цього стало значне зростання збиткових підприємств і, відповідно, скорочення кількості підприємств.

Щоб дослідити, наскільки ефективно працюють наявні суб'єкти підприємництва, доцільно дослідити обсяги реалізованої продукції (табл. 3), адже високі показники є свідченням високоефективного розвитку підприємства, тому що показують обсяг товарів, які надійшли до покупця і готові до споживання.

Із даних табл. 3 спостерігаємо, що, незважаючи на значне скорочення підприємств в Україні за період 2015–2017 рр., обсяги реалізації продукції значно зросли, особливо суб'єктів малого та мікропідприємництва, – на 56,8 % та 58,0 % відповідно. Реалізація продукції суб'єктами великого і середнього підприємництва також збільшилася майже в півтора рази. Дані зміни продиктовані передусім суттєвим підвищенням ціни на продукцію, але позитивно впливають й ефективна система управління, грамотна організація праці та використання науково-технічного прогресу.

Ураховуючи суттєвий дисонанс між скороченням підприємств та збільшенням обсягів реалізованої продукції, доцільно визначити тенденцію прибутковості підприємств України (рис. 1). У 2017 р. проти 2015 р. прибутки підприємств збільшилися з 352 980,4 млн. грн. до 515 460,6 млн. грн., тобто на 46 %; збитки, навпаки, мають динаміку до зменшення, так, за останні роки збиток зменшився із 726 496,4 млн. грн. до 346 707,8 млн. грн., тобто спостерігається тенденція до зменшення збиткових підприємств, вони поліпшують свої фінансові результати, і бажано цю тенденцію закріпити.

Взагалі протягом останніх трьох років 73 % усіх підприємств України отримують прибуток і лише 27 % – збиткові. Незважаючи та такі позитивні результати, в Україні число підприємств постійно скорочується, складно розпочати власний бізнес, а існуючий вести досить важко.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Відслідковуючи стан підприємництва в Україні, помітно, що держава веде діяльність із регулювання політики підприємницького сектору, позитивним наслідком чого є вдосконалення дозволених реєстрацій прав на майно, спрощення процедури відкриття і закриття бізнесу, надання адміністративних послуг, зменшення подат-

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) в Україні за 2015–2017 рр., млн. грн.

	2015	2016	2017	2017 р. до 2015 р	
				+,-	%
Суб'єкти великого підприємства	2 053 189,5	2 391 454,3	2 929 516,6	876 327,1	142,7
Суб'єкти середнього підприємництва	2 184 376,8	2 683 303,5	3 314 956,1	1 130 579,3	151,8
Суб'єкти малого підприємництва	1 318 974,1	1 651 982,0	2 067 799,2	748 825,1	156,8
Суб'єкти мікро- підприємництва	665 725,8	811 546,4	1 052 149,5	386 423,7	158,0

Джерело: побудовано на основі [7]

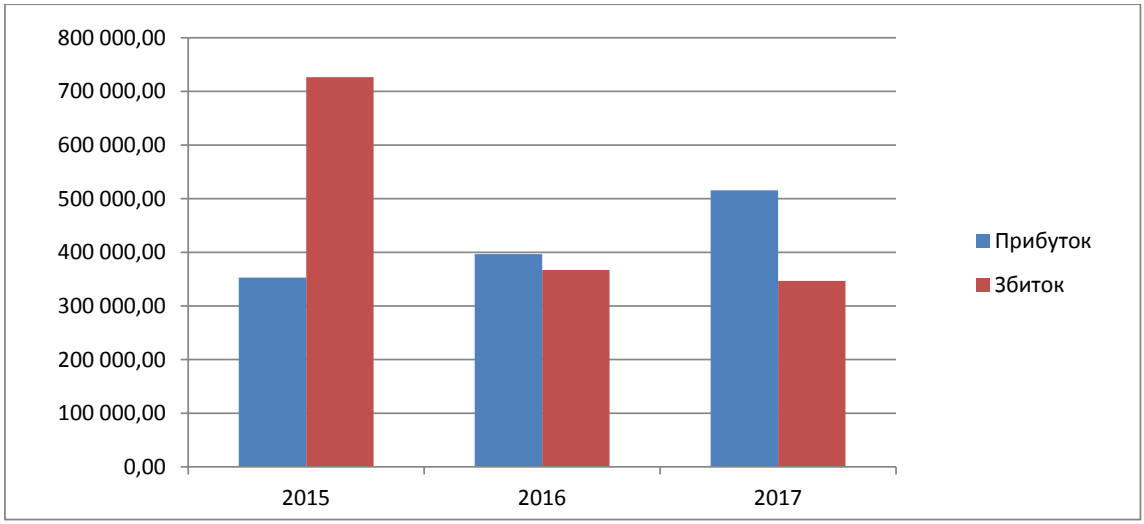


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів підприємств в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі [7]

кового тиску, відбувається розвиток інфраструктури для надання суб'єктам малого бізнесу інформаційної, матеріальної, фінансової та кадрової підтримки. Отже, з одного боку, на законодавчому рівні створюються умови для легкості ведення бізнесу, що підтверджує 71-е місце зі 190 в рейтингу Doing Business, суттєво підвищився рівень прибутковості підприємств, але з іншого – практична реалізація даних умов потребує змін і контролю. Підприємці працюють у складних соціально-економічних умовах. Так, знецінення грошової одиниці, постійні зміни економічних умов з Європейським Союзом, реформа децентралізації, зменшення каналів збуту призвели до значного зменшення кількості підприємств, що негативно відображається на рівні життя населення і потребує суттєвих змін.

Причинами такої ситуація є передусім відсутність планування та контролю над формуванням та використанням прибутків підприємства, чіткого оцінювання показників прибутковості попередніх та поточних періодів та прогнозування на майбутнє. Тому виникає необхідність розроблення ефективного менеджменту підприємницької діяльності в економіці як на рівні країни, так і на рівні регіону.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р., редакція від 03.02.2019. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Пономарьова М.С. Конкурентостійкість сільськогосподарських підприємств як запорука стратегічного економічного розвитку. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки».* 2016. № 1. С. 285–295.
3. Офіційно: Україна піднялась в рейтингу Doing Business. URL : https://www.segodnya.ua/economics/business/oficialno-ukraina-podnyalas-v-reytinge-doing-business-1068371.html (дата звернення: 12.01.2019).
4. Кривошея Є.В. Стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні *Aktuelle Themen im Kontext der Entwicklung der modernen Wissenschaften* : der Sammlung wissenschaftlicher Arbeiten «ΛΌГОΣ» zu den Materialien der internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz, (Dresden, 23 Januar, 2019) Dresden : NGO Europäische Wissenschaftsplattform, 2019. B. 8.
5. Doing Business. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL : http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=232ba380-67ec-4689-a90e-f67da7840f9e&title=DoingBusiness (дата звернення: 14.01.2019).
6. Світовий банк в Україні. Офіційний веб-сайт. URL : https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine (дата звернення: 12.02.2019).
7. Діяльність суб'єктів господарювання України. Статистичний збірник. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm (дата звернення: 27.01.2019).
8. Рябуха М.С. Конкуренція як категорія ринкових відносин і конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки».* 2007. № 6. С. 96–100.
9. Пономарьова М.С. Шовкун Л.В., Савельєва О.М. Економічні та правові важелі підприємництва як складника ефективного розвитку агробізнесу. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки».* 2015. № 1. С. 227–236.

УДК 005.722

Смірнова К.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності,
Одеський державний екологічний університет

«НЕФРИТОВІ» ТА «БІРЮЗОВІ» ОРГАНІЗАЦІЇ: ВІДМІННОСТІ ТА МАЙБУТНЄ В РЕАЛІЯХ УКРАЇНИ

Смірнова К.В. «Нефритові» та «бірюзові» організації: відмінності та майбутнє в реаліях України. У статті акцентовано увагу на існуючій колізії у розумінні сутності бірюзової організації та необхідності розрізняти «бірюзові» організації від «нефритових». Виявлено невідповідність національної адаптації визначального розуміння «бірюзових» організацій апологетами теорії. Визначено особливості формування та функціонування організацій, побудованих на засадах моделі взаємодії «нефритового» та «бірюзового» типів. Запропоновано перелік основних критеріїв, за якими слід розрізняти «нефритові» та «бірюзові» організації. Окреслено головні умови успішності запровадження «нефритових» та «бірюзових» організацій і проаналізовано перспективи їх розвитку в Україні. Визначено перепони ефективного запровадження «нефритових» та «бірюзових» організацій в Україні, враховуючи національну специфіку поточного стану розвитку країни.

Ключові слова: «нефритові» організації, «бірюзові» організації, організаційна структура, менеджмент, модель організації.

Смирнова Е.В. «Нефритовые» и «бирюзовые» организации: различия и будущее в реалиях Украины. В статье акцентировано внимание на существующей коллизии в понимании сущности «бирюзовой» организации и необходимости отличать «бирюзовые» организации от «нефритовых». Выявлено несоответствие национальной адаптации определяющего понимания «бирюзовых» организаций апологетами теории. Определены особенности формирования и функционирования организаций, построенных на основе модели взаимодействия «нефритового» и «бирюзового» типов. Предложен перечень основных критериев, по которым следует различать «нефритовые» и «бирюзовые» организации. Определены главные условия успешности внедрения «нефритовых» и «бирюзовых» организаций и проанализированы перспективы их развития в Украине. Обозначены препятствия эффективного внедрения «нефритовых» и «бирюзовых» организаций в Украине, учитывая национальную специфику текущего состояния развития страны.

Ключевые слова: «нефритовые» организации, «бирюзовые» организации, организационная структура, менеджмент, модель организации.

Smirnova K.V. Teal and Turquoise Establishments: Distinctions and Future in Ukraine's realities. The article emphasizes attention to collision with understanding the sense of turquoise establishments and difference between teal and turquoise models of organizational structure and interaction. The Ukrainian definition of turquoise establishments is not appropriate for theoretical apologists. The research has revealed the specific features in developing and functioning of establishments which are based on turquoise and teal models of interaction and management. The main criteria list has been introduced according to comparative analysis. The criteria are basic for distinction turquoise and teal establishments at the same time that make easy to compare the ways of functioning within these structures. Introduced criteria make possible to justify difference and specific features of establishments based on turquoise and teal models of interaction and management. The main features of successful implementation for turquoise and teal establishments are revealed. The Ukrainian prospective for turquoise and teal establishments has been analyzed. The modern business environment is constantly developing for the reason of various factors that makes important adjusting and updating interaction schemes within the establishment. The traditional hierarchical structures are losing their lead at the same time new evolutionary establishment models are coming up. The new structures have real prospective to be introduces in Ukrainian business environment. These structures are based on principles of self-organizing, purpose orientation, integrity, responsibility, etc. The research has figured out the main areas appropriate to introduce turquoise and teal establishments models in Ukraine. The research has revealed the obstacles of effective introducing turquoise and teal models of interaction and management in Ukraine according to local specific of business environment.

Key words: teal establishments, turquoise establishments, organizational structure, management, organization model.

Постановка проблеми. Організаційний менеджмент є однією з найдавніших гілок розвитку комплексної соціалізації людства, що з плином часу перманентно набував власного ускладнення та ознак менеджменту організацій як сучасних таргетно-орієнтованих утворень. Найближчою трансформаційною точкою відліку можна вважати період відновлення транснаціональних соціально-економічних зв'язків після Другої світової війни з формуванням систематизованих вимог до ефективного та якісного ведення бізнес-активності за адмініструванням Міжнародної організації зі стандартизації, заснованої в 1947 р. Процеси стандартизації в менеджменті значно підсилилися полівекторними доктринальними дослідженнями, які стають вельми актуальними для бізнес-середовища сучасної України в умовах сповільнення зростання світової економіки. Так, на думку директора дослідного департаменту МВФ Г. Гопінат, у період із 2019 по 2020 р. темпи зростання ВВП в Україні наблизяться до позначки 3,7%, що перевищуватиме на 1% поточний оціночний рівень росту на тлі потужного скорочення зростання країн із розвиненою економікою (у середньому близько 1,5%) [1; 5]. Маючи подібні перспективи та наближаючись разом зі світом до неминучої Четвертої промислової революції, яка докорінно змінить динаміку на низько- та середньокваліфікованому ринку праці, українське бізнесове середовище не може оминути новітні тенденції корпоративно-інституційної розбудови в напрямі формування бірюзових організацій як одного з головних і доступних векторів інтеграції в потужні ринки збуту та оптимізації власних внутрішніх видатків.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Дослідженню «бірюзових» організацій, з огляду на їх інноваційний характер, присвячено вельми обмежену кількість наукових праць. Серед учених, що займалися науковим розробленням даного питання, слід відзначити Ф. Лалу та К. Уілбера, які вважаються апологетами концепції «бірюзових» організацій. Окремі аспекти дослідження менеджменту в «бірюзових» організаціях викладено у працях В. Житкової, Н. Ульянової, Р.І. Хабібулліна. Разом із тим необхідність адаптації та перекладу англомовних першоджерел призвела до колізії у розумінні сутності «бірюзових» організацій та ототожненню «бірюзових» і «нефритових» організацій представниками доктринального середовища.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні сутності і відмінних ознак «бірюзової» й «нефритової» організацій та окресленні перспектив упровадження моделі «бірюзових» організацій у національне бізнес-середовище України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Серед науковців поширеною є точка зору, що термін «бірюзова» організація» в науковий обіг було запроваджено Фредеріком Лалу в дослідженні під

назвою Reinventing organizations 2014 р. видання, викладеного англійською мовою. Науковець, досліджуючи окремі аспекти управління в організаціях, використав категорію teal organization, сприйняту представниками національного наукового середовища як «бірюзова» організація». На етапі мовної адаптації науковці позиціонували англійський термін teal як «бірюзовий», що є невірним з огляду на той факт, що колір teal має уніфікований код у таблиці HTML кольорів #008080 та являє собою «нефритовий» колір, який входить до групи зелених тонів, тоді як бірюзовим кольором є turquoise за номером #40E0D0, який входить до групи синіх тонів (наведене уточнення надалі матиме визначне значення, з огляду на концентрування уваги Ф. Лалу на особливій логіці застосування кольорів та нижчевикладені пропозиції щодо опціонального доповнення запропонованої категоризації). Прийнявши за основу Інтегральну теорію К. Уілбера [8] та Інтеграл спіральної динаміки Д. Бека, Ф. Лалу побудував власне бачення процесу якісних ретроспективних та перспективних перетворень у менеджменті організацій [6, с. 35]. Разом із тим Ф. Лалу зупинився на семивимірній лінійці організаційної еволюції соціуму (інфрачервоний, пурпурний, красний, бурштиновий, оранжевий, зелений та нефритовий) [6, с. 35], вибираючи емпіричний напрям власної активності, тоді як лінійка К. Уілбера була

12-вимірна (додатково містила: бірюзовий, індиго, фіолетовий, ультрафіолетовий та чисто білий) і значно концентрувалася на футурології [8, с. 32].

З огляду на вищезазначене, необхідно визнати факт існування «бірюзових» та «нефритових» організацій, які в межах національних досліджень ототожнюються, підтвердженням чого є, наприклад, праці Р.І. Хабібулліна, Н. Ульянової, які визнають факт винайдення «бірюзових» організацій саме Ф. Лалу [2; 3].

Найбільш оптимальним для проведення компаративістики відносно «нефритової» Ф. Лалу та «бірюзової» К. Уілбера моделей менеджменту, що знаходяться в межах одного П'ятого порядку свідомості (постмодерністського) за Р. Кеганом, є порівняльно-співставний метод з уніфікованою матрицею [4]. Можна виокремити такі критерії для порівняння обох моделей:

1) когнітивна динаміка – специфічний елемент внутрішньої побудови мобільності знань та компетенцій усередині організації. І «нефритова», і «бірюзова» моделі менеджменту значно переросли метафізичну абсолютизацію, властиву релятивізму, та вийшли на системний рівень побудови знань із боку кадрового масиву. «Нефритові» організації мають потужні традиції в парадигмальній концентрації, тобто сформовані навколо синтетично локалізованої сукупності наукових знань, доктрин та практичних надбань, що призводить до обмеження гнучкості відносно реалізованої ними активності, але дає змогу максимально нарощувати прикладну індивідуальну кадрову професійність. «Бірюзові» організації додатково стимулюють розширення кадрових компетенцій із навколишніх сфер та будують на власній базі крос-парадигмальну систему, яка є вкрай необхідною у венчурних компаніях та стартапах;

2) субстанційна організаційна ідея – головний концепт побудови внутрішньої індивідуальної корпоративної переваги. «Нефритова» організація збудована на ідеях сталого розвитку, які структуруються навколо перманентної якісної орієнтації на певний сегмент ринку. «Бірюзові» організації ґрунтуються на ідеях глобального бачення, які передбачають можливість перетворень у власній структурі не тільки у разі настання змін чи наявності такої перспективи в сегменті активності, а й заздалегідь, з урахуванням подібних перетворень у суміжних, особливо у новостворених сферах;

3) принципи структурної диференціації – полягають у створенні певного блоку логіки внутрішньої взаємодії та існуванні окремих частин організаційного утворення. «Нефритова» організація здебільшого тяжіє до формування автономного формату структурної взаємодії. Подібний принцип означає, що кожна базова організаційна одиниця має як процедурну можливість, так і практичний потенціал та досвід із самостійної реалізації й планування поточної статутної активності. Окремі елементи «нефритової» системи не створюють конкуренції один одному, що гарантується індикаційною координацією з боку суб'єкта адміністрування. «Бірюзова» організація, навпаки, формує в межах власного осередку потенціал для внутрішньої та зовнішньої інтеграції. З практичного погляду подібний принцип дає змогу таким структурам як оперативно вбудовувати декілька окремих груп в іншу для вирішення операційного завдання, так і інтегрувати у виробничий процес у повному обсязі сторонню групу без утрати ефективності;

4) точка біфуркаційної стійкості – найбільш гнучкий та стійкий елемент організаційної структури, який має змогу витримати надмірне внутрішнє чи зовнішнє навантаження і може бути використаний як таргетний кризовий елемент (альтернативний шлях вирішення кризової ситуації). Для «нефритових» організацій подібним елементом є координована сегментація, що не дає змоги вільно розповсюджувати кризові явища на всю організацію у разі ураження окремої групи, та, навпаки, – ураження головної структури не створює критичної загрози для автономних елементів. «Бірюзові» організації ще більш гнучкі у власній структурі та можуть трансформуватися на всіх етапах власної активності, що дає змогу максимально оперативно залучати наявні кадрові ресурси, як зсередини, так і ззовні утворення;

5) структурні міжособистісні взаємовідносини – формат взаємодії різних частин організації щодо сумісних форм активності. «Нефритові» організації будують такі взаємовідносини за принципами обмеженої горизонтальної координації, що передбачає наявність певного не керівного, а координаційного центру, що приймає на себе інформаційно-логістичні та макропланувальні (тобто такі, що виходять за межі легітимних рішень окремої групи) функції. «Бірюзові» організації перманентно знаходяться в режимі горизонтальної корпоративної індикації, тобто спільно виробляють конкретні орієнтири, які в подальшому реалізуються шляхом накопичення відповідного кола компетенції чи заміщення вакантних місць ззовні. Безумовним є той факт, що залучені кадрові ресурси фактично не будуть мати можливості вплинути на «засновницький брейншторм», що з першого погляду повністю нівелює базову ідею організації, однак «бірюзові» організації здатні позбутися цього ризику, підготувавши максимально

розгорнуту та конкретизовану кадрову оферту, що дасть змогу залучити лише спеціалістів-однодумців;

6) інвестиційне розгалуження – конкретна форма мобільності циркуляційних коштів (коштів, необхідних на реалізацію виробничого циклу в запланованих масштабах. Не плутати з коштами необхідними на відновлення циклу в масштабах попереднього вдалого циклу). «Нефритові» організації формують окремий кошторис для кожної найменшої інституційної одиниці та узгоджують загальний кошторис на сумісних зборах чи через делегованих осіб. При цьому приймаються до уваги індивідуальна інституційна успішність структурного елемента та ретроспективний баланс витрат/доходів. «Бірюзові» організації мають більш складну кошторисну процедуру з огляду на потребу первинної консолідації розгалуженої інформації, наявної в кожного із суб'єктів компанії. Консолідована інформація теж не є кінцевою, а лише обробляється для формування вузлових моментів для обговорення й тільки після цього може бути частково погоджена;

7) потенціал реалізації інституту інтрапренерства – можливість та шляхи впровадження новаторських ідей із боку співробітників інституції разом з інфраструктурою для подібного виду активності. «Нефритові» організації максимально культивують інститут інтрапренерства на рівні власних локалізованих утворень, де й провадять діяльність із випробування перспективних концепцій. У разі позитивного результату подібні практики по горизонтальній моделі пропонуються іншим групам з урахуванням отриманого досвіду. «Бірюзові» організації на перманентній основі консолідують та обробляють масу ідей різної якості з боку співробітників на всіх рівнях взаємодії. Подібний потенціал до акумулювання інформації вимагає визначного рівня корпоративної культури щодо формування бізнес-пропозиції для нівелювання чинників «білого шуму» (несформованих ідей чи неінформативних ідей);

8) хедхантінг – специфічний вид активності з аналітики внутрішнього кадрового складу та пошуку належних спеціалістів до штатного розкладу установи. «Нефритові» структури організовані за принципом багатоетапного кадрового відбору, ініціація якого зароджується в локалізованих утвореннях та передається до централізованої кадрової служби, яка здійснює попередній та базовий відсів потенційних кандидатів на посаду. Після завершення роботи кадрової служби проводяться спільні з нею, претендентом та представником локалізованого утворення інтерв'ю, де приймаються остаточні рішення про зарахування чи відмову. «Бірюзові» організації є представниками вельми специфічної форми кадрового пошуку, яка полягає у тому, що абсолютно всі члени творчого колективу мають змогу аналізувати ринок та зовнішнє професійне коло власного спілкування, а також проводити первинне інтерв'ювання з усіма зацікавленими особами. Після отримання згоди від кандидата член «бірюзової» команди демонструє презентацію роботи самого кандидата та представляє його всім присутнім, ініціюючи тим самим сумісне професійне спілкування. Результатом такого спілкування (за його вдалості) може стати офіційна оферта для кандидата від усієї компанії, консолідована за допомогою присутнього юриста на основі досягнутих у ході зустрічі домовленостей. Іншими словами, «бірюзові» організації починають віддалятися від шаблонних угод про прийняття на роботу та трансформують цей процес у дещо повністю індивідуальне для кожного претендента [6, с. 86];

9) конфліктологічна інфраструктура – специфічний набор механізмів та процедур для узгодження та розв'язання конфліктних чи суперечливих ситуацій поточного чи засновницького ряду. Переважна більшість «нефритових» організацій підтримує конфліктологічну модель під назвою Direct Communication and Gaining Agreement, яка передбачає такий порядок дій у разі виникнення конфронтаційної ситуації:

– персональна оптимізація (рівень, на якому сторони конфлікту повинні провести предметну зустріч з аспектів наявної ситуації та надати одна одній власну аргументацію, яка (і це важливо) не повинна містити абсолютних імперативних чи повних заперечень, а повинна будуватися за принципами компромісу);

– таргетна медіація (рівень вирішення конфлікту, де сторони за власною згодою вибирають третього незалежного суб'єкта, що буде медіатором відносно конкретного непорозуміння. Медіація передбачає глибинне розв'язання конфлікту зі зверненням уваги на аспекти ретроспективної взаємодії сторін, що набуває більшого ефекту, ніж формальне визначення приводу до конфлікту);

– інклюзивна ординарна медіація (медіативне врегулювання спору за рахунок залучення всіх чи найбільш авторитетних членів корпоративного утворення. Важливо розуміти, що навіть подібне зібрання не видає обов'язкових рішень, а пропонує сторонам шляхи до нівелювання проблеми);

– інклюзивна розширена медіація (передбачає розширення кола суб'єктів медіації за рахунок менторського, засновницького чи акціонерного складу організації. З огляду на складність залучення таких медіаторів (акціонери можуть перебувати в різних країнах), подібні способи медіації застосовуються з використанням процедури їх виклику на засідання з вирішення лише системних та глибинних конфліктів, які загрожують існуванню всієї організації) [6, с. 113–114].

Організації «бірюзового» типу за ідеєю вирішення протиріч відрізняються від «компромісної» моделі «нефритового типу», ґрунтуючись на ідеях «інтегративного співробітництва». З практичного погляду окреслені моделі відрізняються в тому, що пошук «компромісу» виходить із необхідності пошуку альтернативної точки зі взаємними поступками сторін, тоді як «інтегративне співробітництво» засноване на транслюванні проблеми за допомогою фасилітаторів із подальшим її вирішенням на основі існуючих цілей та групових орієнтацій. Подібна альтернативність підходів чітко зумовлюється різницею у структурній побудові, в межах якої «нефритові» структури мають широку автономію, а «бірюзові» – тяжіють до постійної зміни форм співробітництва та перманентно взаємодіють на різних рівнях;

10) безпекова система – форма побудови інфраструктурних відносин між наявними елементами організації для досягнення інформаційної, юридичної, економічної та інших видів безпеки. Організації «нефритового» типу ґрунтуються на платформі «розширеного комплаєнс-контролю», що являє собою фор-

му внутрішньоінституційного контролю над ризиками та реалізується за рахунок діяльності внутрішньої структури. «Бірюзові» організації часто не мають необхідності утримувати штат співробітників, який покривав би всі види компетенцій щодо безпекового захисту, а отже, група спеціалістів, що забезпечує подібний захист, нівелює недостатність компетенцій за рахунок широкого аутсорсингу.

Україна сьогодні з погляду менеджменту та економічних тенденцій розвитку опинилася в стані потужного інформаційного екзогенного впливу, який перебуває у максимально сприятливому середовищі існування міленіального та Z-поколінь. Сучасна молодь за рахунок диджиталізації інформаційного простору здобула можливість трансформувати власну свідомість за рахунок аксіологічних маркерів інших культур та укладів, що створює реальну перспективу для побудови структурованих форматів організаційної взаємодії (особливо з урахуванням того, що навіть у межах найбільш розвинених «нефритових» чи «бірюзових» утворень завжди є елементи інших форм взаємодії, навіть помаранчевого типу). Разом із тим потреба у формуванні високого рівня довіри під час розбудови «нефритових» чи «бірюзових» організацій не дає змоги легко впроваджувати подібні практики для групи малознайомих спеціалістів. Але ж міленіальне та Z-покоління мають найвищу з існуючих інтегративну здатність, чи не є вона достатньою для якісного «нефритово-бірюзового» менеджменту? Цікаві результати із цього питання отримали вчені Каліфорнійського технологічного інституту, дійшовши висновків, що:

– природою людини як тварини закладено недовіру до малознайомих осіб;

– людина здатна не довіряти іншій навіть на підставі попереднього негативного досвіду взаємодії з людьми, лише зовнішньо схожими на того, з ким вона вперше спілкується;

– соціальна генералізація та процес соціалізації є вирішальними чинниками здатності особистості до мультиплікаційної кооперації [7].

З огляду на наведені висновки експертів, стають повністю очевидними складнощі запровадження «бірюзових» організацій у країні, де є негаразди на соціально-політичному рівні. Держава як оператор індикаційного інструментарію повинна в найкоротші строки розробити стратегію формування національного менеджменту для запобігання невпинному потраплянню в орбіту іноземних організацій наших спеціалістів, що є вельми обмеженими у власній активності без злагодженої колаборації.

Сьогодні найбільш сприятливими сферами для впровадження «нефритових» чи «бірюзових» практик в Україні можна назвати: сферу надання юридичних послуг за партнерським типом; сферу надання тренерських та навчальних послуг; сферу взаємодії на базі коворкінгової моделі; сферу реалізації функцій громадського контролю тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи все наведене вище, слід зазначити, що «нефритово-бірюзові» стандарти менеджменту сьогодні лише проходять власне становлення та апробацію, часто будучи розмитими за рахунок «зелених» чи «помаранчевих» стандартів. Такі трансформації в структурі менеджменту чітко зумовлені еволюційними змінами в інформаційному та аксіологічному аспектах існування людства. Еволюційність «нефритово-бірюзових» надбань накладає чіткі обмеження, що не дають якісно впроваджувати подібні стандарти в новостворених колективах із низькою синергією та потребують від реципієнтів високого рівня довіри та вдалих попередніх прикладів колаборації. Важке соціально-економічне становище України не знівелювало повністю кадровий потенціал країни, що будує реальні перспективи для скорочення кадрового відтоку з держави із високим рівнем менеджерських традицій, які є одним із ключових елементів привабливості конкретного місця роботи. Необхідні зміни у ціннісному наборі менеджменту в країні неможливо реалізувати виключно за рахунок перспективних якісних трансформацій, що вимагає від держави рішучих дій щодо виваженої індикації на найбільш мобільних ринках. «Нефритово-бірюзові» стандарти організації робочого процесу є критично необхідним елементом до практичного нарощення ефективності та масштабів потенційно можливих до реалізації завдань.

Список використаних джерел:

1. Гопинат Г. Замедление подъема мировой экономики в условиях растущих рисков. URL : https://www.imf.org/external/russian/np/blog/2019/012119r.pdf (дата звернення: 23.01.2019).

2. Ульянова Н. Бирюзовая революция. *Бизнес-журнал.* 2017. № 6. С. 46–49.

3. Хабибуллин Р.И. От «бирюзовых» организаций – к «бирюзовому» обществу. *Academy.* 2018. № 10. С. 13–14.

4.Berger J.G. Key Concepts for Understanding the Work of Robert Kegan. URL : http://www.wellcoach.com/memberships/images/BergeronKeganConcepts.pdf (дата звернення: 27.01.2019).

5. International monetary fund: official website. URL : https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR (дата звернення: 2.02.2019).

6. Laloux F. Reinventing organizations. Belgium : Nelson Parker, 2014. 360 p.

7. Mobbs D. Stimulus generalization as a mechanism for learning to trust. PNAS. 2018. № 115 (7). P. 1690–1697.

8. Wilber K. Integral Spirituality: A Startling New Role for Religion in the Modern and Postmodern World. Boston, MI, USA, 2006. 118 p.

УДК 331.101.3

Ушенко Н.В.,
доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет
Минаєва В.В.,
магістрант,
Національний авіаційний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРСОНАЛУ

Ушенко Н.В., Минаєва В.В. Система управління формуванням та використанням персоналу. У статті висвітлено теоретичні аспекти функціонування управління формуванням та використанням персоналу. Обґрунтовано необхідність застосування системного підходу для розкриття змісту управління персоналом. Систематизовано підходи до структуризації досліджуваної системи. Запропоновано власне бачення структури системи управління формуванням та використанням персоналу, яка включає стратегічний, тактичний та оперативний рівні. Охарактеризовано основні елементи цієї системи. Обґрунтовано доцільність управління цією системою з позицій синергетичного підходу. Визначено основні персонал-технології, які використовуються у системі формування та використання персоналу на сучасному етапі розвитку на основі аналізу міжнародних досліджень.

Ключові слова: система, управління, персонал, формування, використання, персонал-технології.

Ушенко Н.В., Минаева В.В. Система управления формированием и использованием персонала. В статье освещены теоретические аспекты функционирования управления формированием и использованием персонала. Обоснована необходимость применения системного подхода для раскрытия содержания управления персоналом. Систематизированы подходы к структуризации исследуемой системы. Предложено собственное видение структуры системы управления формированием и использованием персонала, которая включает стратегический, тактический и оперативный уровни. Охарактеризованы основные элементы этой системы. Обоснована целесообразность управления этой системой с позиций синергетического подхода. Определены основные персонал-технологии, которые используются в системе формирования и использования персонала на современном этапе развития на основе анализа международных исследований.

Ключевые слова: система, управление, персонал, формирование, использование, персонал-технологии.

Ushenko N.V., Mynaieva V.V. Personnel Formation and Use Management System. The article covers the theoretical aspects of the personnel formation and use management unctioning. The necessity of using the system approach for revealing the content of personnel management is substantiated. The approaches to structuring the investigated system are systematized. The actual vision of the structure of the management system for the formation and use of personnel is proposed, which includes strategic, tactical and operational levels. The main elements of this system are described. The expediency of managing this system from the point of view of synergistic approach is substantiated. The principles of the formation of a management system will be determined by the general situation in the labor market, the status of the supply of specialists of the required profile, the formed wage level, competition in the domestic and foreign labor markets, the system of taxation of wages, etc. On the other hand, the orientation of the HR system will depend on what level of human resources it calculates, that is, whether the company is looking for experienced professionals with interesting tasks and opportunities for development, or hires young specialists or other professionals for to teach within the organization. The basic personnel-technologies, which are used in the system of formation and use of personnel at the present stage of development on the basis of analysis of international researches are determined. In this regard, modern technology personnel are focused on finding and retaining talent, providing flexibility in labor relations, making decisions based on intelligent analytics and personalized technologies. In addition, great attention is paid to the social component of the organization's development, both within the organization – the experience of employees, and from the outside – the contribution to community development, the environment, dialogue with stakeholders, etc.

Key words: system, management, personnel, formation, use, personnel-technology.

Постановка проблеми. Незважаючи на процеси автоматизації праці, людські ресурси залишаються основним чинником виробництва, який забезпечує розвиток підприємства та взаємодіє з усіма іншими чинниками виробництва. Поняття людських ресурсів у сучасній економічній думці пов'язують із категорією «людський капітал», який має накопичуватися та розвиватися, ставати більш інноваційним задля розвитку організації у довгостроковій перспективі. Ефективне управління людськими ресурсами як особлива функція діяльності, пов'язана з найманням працівників, їх навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці, є важливою передумовою ефективного функціонування виробництва.

У сучасних умовах господарювання суттєво змінюється роль персоналу, який із пасивного виконавця перетворюється на активного учасника виробництва, може та бажає брати участь в управлінні, прийнятті рішень не лише тактичного, а й перспективного значення. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал, на його розвиток уважаються бажаними інвестиціями підприємців за певних умов стратегічного партнерства.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теорії та практики управління персоналом та його впливу на розвиток підприємства зробили: Т.В. Білорус, Н.Л. Гавкалова, І.Є. Лозинський, Ю.П. Маковей, І.В. Токмакова, Є.І. Ковтун, Ю.Г. Лелі, І.О. Продан, В.І. Чобіток та ін.

Аналіз літературних джерел свідчить, що переважна більшість ключових теоретичних положень щодо системи формування та використання персоналу розроблена досить ґрунтовно. Разом із тим із плином часу залишаються доцільним відстеження та використання сучасних новітніх персонал-технологій. Це зумовило доцільність поглибленого вивчення системи управління персоналом та актуальність теми дослідження, сформувало підстави для визначення його мети і завдань.

Формулювання завдання дослідження. Метою роботи є розвиток теоретичних положень щодо управління персоналом як основного чинника управління розвитком підприємства та вдосконалення практичних інструментів на основі застосування сучасних персонал-технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Уважаємо, що управління формуванням та використанням персоналу слід здійснювати з позицій системного підходу, що першочергово потребує окреслення та характеристики її підсистем. Розглянемо основні підходи до структуризації системи управління персоналом у наукових джерелах.

І.Є. Лозинський виділяє у складі системи управління персоналом підсистеми правового, інформаційного, комунікаційного забезпечення та підсистему реалізації процесу управління персоналом, до якої включає такі складники, як планування роботи з персоналом, організація роботи персоналу, мотивація результатів праці та поведінки персоналу і контроль [1].

В.І. Чобіток визначає, що система управління персоналом формується під впливом зовнішніх (трудове законодавство, становище на ринку праці) та внутрішніх (організаційна культура, розмір підприємства, цілі підприємства тощо) чинників і включає у себе систему роботи з персоналом та методи управління персоналом. До системи роботи з персоналом він відносить кадрову політику, набір персоналу, оцінку персоналу, розміщення персоналу та навчання персоналу. Методи управління персоналом включають у себе адміністративні, економічні та соціально-психологічні [2].

Є.І. Ковтун виділяє такі підсистеми системи управління персоналом, як планування й маркетинг персоналу, наймання та облік персоналу, трудових відносин, умов праці, розвитку персоналу, мотивації й стимулювання, соціального розвитку персоналу, розвитку організаційних структур управління, правового забезпечення управління персоналом, інформаційного забезпечення управління персоналом [3]. І.О. Продан також використовує функціональний підхід до структуризації системи управління персоналом і виділяє у її складі підсистеми умов праці, трудових відносин, руху персоналу, планування та прогнозування, мотивації праці та розвитку соціальної інфраструктури [4].

В.В. Прудкий та І.М. Манаєнко, характеризуючи систему управління персоналом, виділяють такі її складник, як процес найму працівників, розвиток персоналу, індивідуальні цілі персоналу, оцінювання персоналу, мотивація персоналу. В умовах побудови інноваційної системи управління персоналом дослідники пропонують визначати такі керуючі параметри: наймання працівників із креативним способом мислення та досвідом участі в інноваційних проектах, просування та ротація управлінських посад працівників з різною базовою освітою, надання можливості витрачати частину робочого часу на реалізацію власних ідей на користь підприємства, концентрація уваги на результатах роботи та перспективи розширення професійної діяльності [5].

У складному середовищі за умови постійної його зміни потрібно управляти на основі нових принципів синергетики. Синергетична система управління характеризується самоорганізацією, гнучкістю, а за умов падіння ефективності вона переходить стрибкоподібно на нову S-подібну криву, яка забезпечує підвищення якості управління. Кожен елемент системи має свою ціль, але всі зацікавлені у підвищенні ефективності всієї системи (рис. 1).

Вважаємо, що підприємство, яке застосовує інноваційні підходи до управління персоналом, є відкритою системою. Якщо організація припиняє реалізацію інноваційних процесів в управлінні персоналом, то вона входить у стан ентропії, оскільки лише інновації здатні забезпечити розвиток підприємства. Інновація в управлінні персоналом як своєрідна форма безладу та хаосу може стати поштовхом або механізмом виходу на одну з потенційно можливих траєкторій розвитку, яка відповідає внутрішнім тенденціям системи управління персоналом та забезпечує її новий якісний стан.

Охарактеризуємо основні складники системи управління персоналом. Засади формування системи управління будуть визначатися загальною ситуацією на ринку праці, станом пропозиції спеціалістів необхідного профілю, сформованим рівнем оплати праці, конкуренцією на внутрішньому та зовнішньому ринках праці, системою оподаткування заробітної плати тощо. З іншого боку, орієнтація системи управління персоналом буде залежати від того, на який рівень людських ресурсів вона розраховує, тобто чи шукає компанія вже готових спеціалістів із досвідом, пропонуючи їм цікаві завдання та можливості для розвитку, чи бере на роботу молодих спеціалістів чи фахівців з інших галузей, щоб навчати всередині організації. Нині поширений підхід до підбору працівників, що відповідають цінностям компанії та здатні швидко навчатися.

На рівні топ-менеджменту компанії розробляється стратегічне бачення системи управління персоналом, яке конкретизуються у стратегії управління персоналом. Так, І.В. Токмакова визначає стратегію управління персоналом як набір основних напрямів, правил, принципів та цілей роботи щодо розвитку професійних, індивідуально-особистісних та інноваційно-професійних

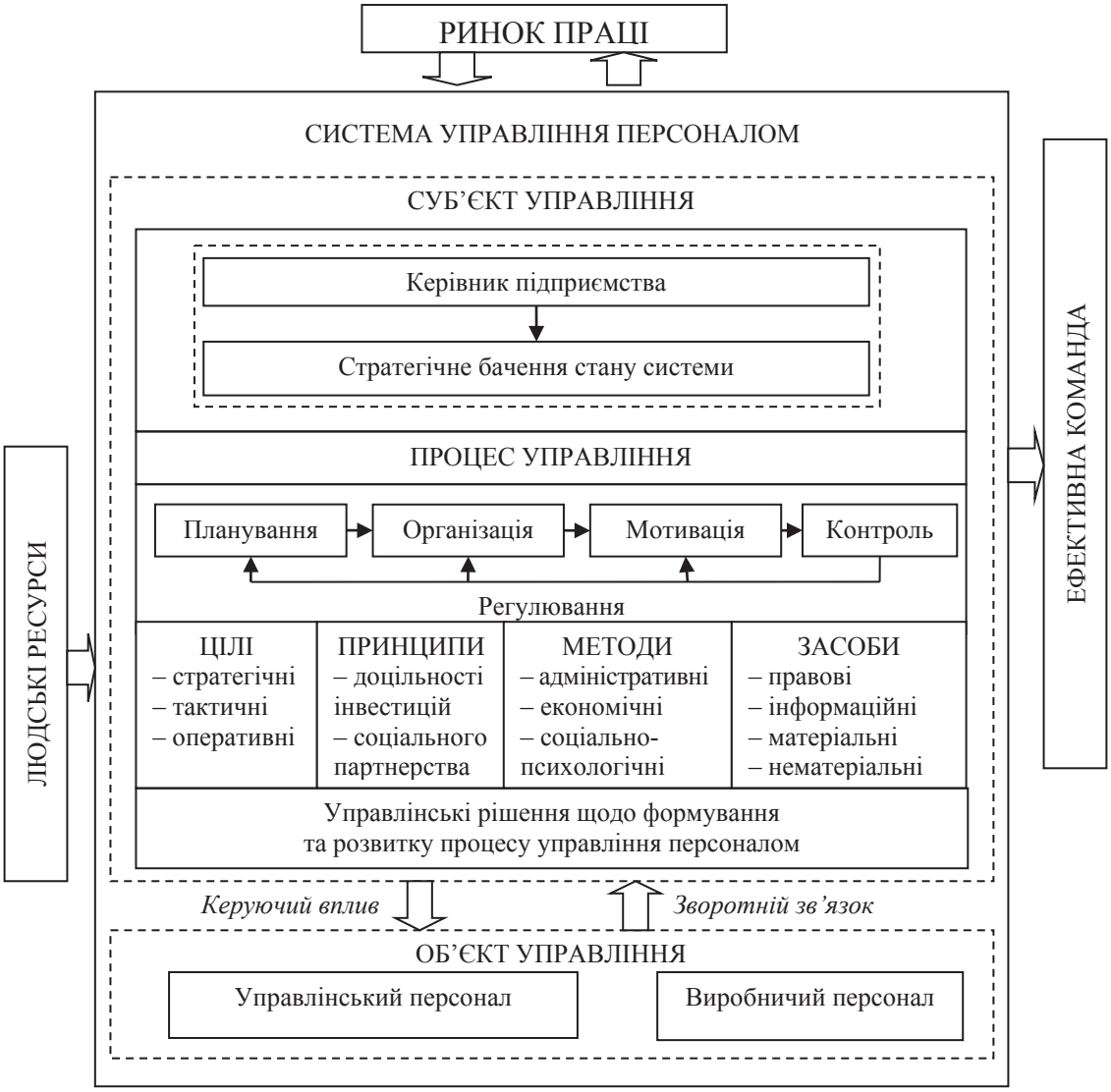


Рис. 1. Система управління персоналом підприємства

Джерело: складено авторами на основі [6]

компетенцій персоналу, спрямованих на формування організаційного та кадрового потенціалу, типу кадрової політики [7].

Погоджуємося з думкою Ю.П. Маковей, що стратегія управління персоналом сучасної організації полягає у визначенні шляхів формування ключових компетенцій співробітників, необхідних для реалізації стратегії організації. Тобто стратегія управління персоналом – це плани, які дають змогу використовувати можливості, що надає зовнішнє середовище для досягнення цілей організації за допомогою її співробітників. Стратегія управління персоналом організації – це система методів і засобів управління персоналом, яка застосовується впродовж певного часу для реалізації кадрової політики. Однією з важливих цілей стратегічного управління персоналом фахівці вважають ставлення до співробітників організації як до основного стратегічного ресурсу для досягнення організаційних цілей [8].

Слід зазначити, що методичні підходи до розроблення стратегії управління персоналом підприємства на відміну від загальної стратегії підприємства не є предметом широкої наукової дискусії, тому представляє інтерес розроблена Т.В. Білорус методика вибору стратегії управління на основі матричного методу. Зокрема, нею адаптовано для потреб системи управління персоналом матрицю GE/McKinsey. Можливість застосування моделі GE/McKinsey для стратегічного позиціонування кадрового складника підприємства вимагає визначення її координат Р (показник привабливості державної кадрової політики) та К (показник конкурентоспроможності системи управління персоналом підприємства) [9].

Розглянемо, які сучасні персонал-технології визначають як трендові провідні консалтингові агенції світу. За даними щорічного дослідження Global Human Capital Trends компанії Deloitte, у 2018 р. основним трендом буде формування та розвиток соціального підприємства, тобто підприємства, яке не лише заробляє прибуток, а й турбується про навколишнє середовище, опікується соціальними проблемами тощо. Відповідно, така місія підприємства впливає на персонал-технології, які воно використовує. Основні з них, за даними опитування компанії Deloitte, наведено на рис. 2.

Рис. 2. Основні трендові персонал-технології

Джерело: складено за даними [10]

Функціонування підприємства як соціальної організації в умовах мінливого зовнішнього середовища вимагає злагодженої роботи топ-менеджерів. Провідні керівники організації мають функціонувати як єдина команда. У сучасній теорії менеджменту таку співпрацю часто називаються «симфонічне управління». Воно вимагає нового типу лідерства, яке орієнтоване на вирішення проблем, які виникають у сфері формування людського капіталу організації.

Визначним трендом в управлінні персоналом є персоналізація, яка проявляється і в організації робочого простору, зокрема можливість працювати віддалено, взаємодії з працівниками, значна частка яких може бути фрілансерами, персоналізованому підході до винагороди, пропозиції працівнику не вертикального кар'єрного росту, а отримання нового досвіду, подолання нових викликів, професійного розвитку.

Крім того, значна увага приділяється заповненню соціального вакууму. Сюди належить як адаптація системи управління персоналом до старіння населення та збільшення тривалості життя, так і участь працівників у соціально-значимих ініціативах, а також добре самопочуття на робочому місці (робоча атмосфера, харчування, турбота про здоров'я, боротьба зі стресом тощо).

Розвиток технологій спонукає до розвитку персонал-технологій, пов'язаних зі штучним інтелектом, роботизацією, автоматизацією, організацією цифрового робочого місця, збором даних про працівників для розроблення персоніфікованих пропозицій для них.

За даними Ranstad, система управління персоналом переживає найбільш динамічні зміни, ніж будь-коли, це пов'язано з діджиталізацією, переміщенням робочої сили і впливом автоматизації та робототехніки. Водночас зростаючий дефіцит талантів змушує багато компаній боротися за кваліфікований персонал. На думку аналітиків, у 2018 р. найбільш затребуваними будуть такі персонал-технології, як [11]:

– коучинг та розвиток, орієнтовані на зростання продуктивності праці;

– управління персоналом на основі аналізу «великих даних» та інтелектуальної аналітики;

– розвиток бренда роботодавця.

За даними спільноти SHRM, сучасні персонал-технології будуть пов'язані з пошуком талантів, розвитком навичок та компетенцій працівників, онлайн-навчанням, використанням чат-ботів, гнучкими трудовими угодами та графіком роботи, управлінням досвідом працівників за аналогією з клієнтським досвідом, глобальним лідерством, внеском у розвиток громад, застосуванням штучного інтелекту, безперервним процесом оцінки персоналу [12].

За даними дослідження Human Resources Trends for 2018 р. від Morneau Shepell's, на основі опитуванні директорів із персоналу та топ-менеджерів можемо констатувати три основні виклики, з якими стикається сучасна система управління персоналом: залучення працівників, пошук талантів і швидка адаптація організації та її персоналу до змін у зовнішньому середовищі [13].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведеного дослідження сучасних персонал-технологій можемо виділити так основні чинники, які визначають їх розвиток: діджиталізація, швидкі зміни зовнішнього середовища, персоналізація потреб працівників. У зв'язку із цим сучасні персонал-технології орієнтовані на пошук та утримання талантів, забезпечення гнучкості у трудових відносинах, прийняття рішень на основі інтелектуальної аналітики та персоніфікованих технологій. Окрім того, значна увага приділяється соціальному складнику розвитку організації як усередині організації (досвіду працівників), так і зовні (внеску в розвиток громад, навколишнього середовища, діалогу зі стейкхолдерами тощо).

Список використаних джерел:

1. Лозинський І.Є., Єлисєєва Л.О. Теоретичні основи системи управління персоналом підприємства. *Економіка і регіон.* 2012. № 3. С. 184–188.
2. Чобіток В.І., Волощенко А.В. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах: теоретичний аспект. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2015. Вип. 50. С. 313–318.
3. Ковтун Є.І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення. *Молодий вчений.* 2016. № 6. С. 46–50.
4. Продан І.О. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2013. № 776. С. 61–66.
5. Прудкий В.В., Манаєнко І.М. Інноваційні підходи до управління персоналом підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління.* 2017. № 11. URL : http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102783/97866
6. Лелі Ю.Г. Теоретико-методологічні основи формування системи управління персоналом. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво».* 2014. № 6. С. 57–60.
7. Токмакова І.В., Кузуб А.В. Стратегічне управління персоналом на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2016. Вип. 53. С. 110–114.
8. Маковей Ю.П. Стратегічне управління персоналом підприємства туристичної сфери: концептуальні підходи. *Ефективність державного управління.* 2015. Вип. 43. С. 329–336.
9. Білорус Т.В. Формування стратегії розвитку системи управління персоналом підприємства на основі портфельного аналізу. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2018. № 1. С. 184–195.
10. The rise of the social enterprise: 2018 Deloitte Global Human Capital Trends. URL : https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/HCTrends2018/2018-HCtrends_Rise-of-the-social-enterprise.pdf
11. Human resource management in 2018 and beyond. URL : https://www.randstad.com/workforce-insights/workforce360/archives/human-resource-management-in-2018-and-beyond_235
12. Look ahead at HR trends for 2018. URL : https://www.shrm.org/shrm-india/pages/look-ahead-at-hr-trends-for-2018.aspx
13. Human Resources Trends for 2018: Insights on what HR leaders are expecting in the coming year. URL : http://www.morneaushepell.com/sites/default/files/assets/permafiles/90194/hr-trends-2018-summary-report.pdf

УДК 330.341.1:502.33:338.242

Фархшатова О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту,
Європейський університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН 2014–2018 РР.

Фархшатова О.В. Аналіз розвитку промисловості України в умовах трансформаційних змін 2014–2018 рр. У статті вивчаються сучасні напрями розвитку промисловості України, її структурний стан, удосконалення основних засобів, інноваційне вдосконалення, інвестиційні можливості та перспективи, фінансові результати діяльності промислових підприємств, потенційні перспективи розвитку, проведено оцінку стану та розвитку промислових підприємств України в контексті динамічних змін за останні п'ять років. Виявлено галузі та сфери, які в українській промисловості виступають каталізатором науково-технічного розвитку та поліпшення інноваційного статусу країни. Проведено оцінку розвитку промисловості в умовах шоків і коливань, що зумовлюють погіршення сучасних умов ринкового середовища в Україні та її регіонах, проаналізовано можливості та здатності української промисловості до трансформації галузевої структури.

Ключові слова: структура промисловості, перспективи розвитку промисловості, інноваційні технології, стан основних засобів, фізичний знос, оновлення, рентабельність, інвестиції, інновації.

Фархшатова О.В. Анализ развития промышленности Украины в условиях трансформационных изменений 2014–2018 гг. В статье изучаются современные направления развития промышленности Украины, ее структурное состояние, совершенствование основных средств, инновационное совершенствование, инвестиционные возможности и перспективы, финансовые результаты деятельности промышленных предприятий, потенциальные перспективы развития. Проведена оценка состояния и развития промышленных предприятий Украины в контексте динамических изменений за последние пять лет, изучены те отрасли и сферы в украинской промышленности, которые выступают катализатором научно-технического развития и улучшения инновационного статуса страны. Проведена оценка развития промышленности в условиях

шоков и колебаний, обуславливающих ухудшение современных условий рыночной среды в Украине и ее регионах, проанализированы возможности и способности украинской промышленности к трансформации отраслевой структуры.

Ключевые слова: структура промышленности, перспективы развития промышленности, инновационные технологии, состояние основных средств, физический износ, обновление, рентабельность, инвестиции, инновации.

Farhshatova O.V. The analysis of the development of Ukrainian industry in the conditions of the transformational changes of 2014–2018. The article deals with contemporary trends in the development of Ukrainian industry, the problems of changing its structural status, improvement of the basic means and ways of their updating. Modern Ukraine possesses a powerful industrial complex with a predominantly production of 3rd and 4th technological processes, the lion's share of the latter is totaling about 95%. By and large, it is a mining and manufacturing industry, which was founded at the beginning of the processes of industrialization, which have completely exhausted their capabilities. In recent years, their share in the total volume of industrial products sold is approximately 70%. It is well-known fact that industrial indicators form a larger share of GDP of modern Ukraine. That is why the need to study the potential opportunities and prospects of the industrial enterprises of the country is sufficiently relevant and important. Significant influence on the formation of the data structure of the volume of industrial products sold by enterprises, most of which are located in the Donetsk, Luhansk, Dnipropetrovsk, Zaporizhzhia regions, as well as in the Kharkiv and Poltava regions. It's disgraceful that engineering and production of coke and refined petroleum products in Ukraine during the period of the research tend to rapidly decrease. It is up to them to fill a larger share of GDP, which grows at a moderate pace. This research examines the current problems of innovation improvement, expansion of investment opportunities and prospects, reveals the financial results of the industrial enterprises of the country, potential prospects for development, assesses the state and development of Ukrainian industrial enterprises in the context of dynamic changes over the last five years, reveals industries and spheres, which in the Ukrainian industry serve as a catalyst for scientific and technological development and improvement of the country's innovative status, the assessment of industry development in the conditions of shocks and fluctuations, which predetermine deterioration of modern conditions of the market environment in Ukraine and its regions, analyzes the capabilities and capabilities of the Ukrainian industry to transform the sectoral structure.

Key words: industry structure, prospects of industrial development, innovative technologies, condition of fixed assets, physical wear, updating, profitability, investments, innovations.

Постановка проблеми. За умов функціонування підприємства в рамках відкритої ринкової економіки стабільне економічне зростання може бути гарантоване лише за певної стадії конкурентоспроможності продукції, яку воно виробляє. Відомий факт, що промисловість являє собою один із першорядних секторів економіки майже в усіх світових державах, вона відповідає за рівень розвитку їхнього економічного потенціалу, здатності залучатися до світової організації торгівлі. У промисловості акумулюються кошти, які розподіляються на її розширене відтворення, і вона традиційно виступає каталізатором наукового і технічного розвитку. Саме тому дослідження в рамках даного напряму є як ніколи доречними. Етап пристосування до потреб відкритого ринку підкріплюється трансформаціями в галузевій структурі країни, що різниться від умов попереднього промислового розвитку. Так склалося, що нинішня галузева структура показує меншу прогресивність і більш схожа на структуру на перших етапах індустріалізації або структуру країн, які розвиваються, із сировинною експортною орієнтацією. Зрозуміло, що амортизація основних фондів викликає потребу першочергового переоснащення промисловості відповідно до загальносвітових стандартів, але для цього важливо визначити низку пріоритетів термінової модернізації.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Оцінці та прогнозуванню розвитку промисловості України присвятили свої наукові праці видатні вчені. Зокрема, О.І. Амоша і Л.І. Федулова вивчали інноваційні характеристики промисловості, О.К. Семеренко – її структурну будову, В.В. Підгірний – недоліки державного управління промисловим виробництвом, Л.О. Збаразська – розподіл міжгалузевого ефекту в промисловості України та якості ресурсокористування, Н.В. Погуда – інвестиційну привабливість країни за кризових часів. Проте завданням стабільності стану та розвитку промисловості потрібні новітні підходи. Метою статті є аналіз розвитку промисловості в умовах потрясінь та коливань, які спричиняють погіршення сучасних умов ринкового середовища в Україні та її регіонах.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є проведення оцінки стану та розвитку промислових підприємств України в контексті динамічних змін за останні п’ять років та виявлення галузей, які в українській промисловості могли б виступати каталізатором науково-технічного розвитку та поліпшення інноваційного статусу країни.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Період 2014–2018 рр. відзначився невеликим зростанням ВВП у вартісному вираженні не лише у цілому по Україні, а й у промисловості. У 2018 р. порівняно з 2014 р. загальний ВВП знизився у 1,2 рази, а в промисловості – у 5,2 рази. Внаслідок бойових дій, що відбувалися на сході країни, у 2015 р. сталося рекордне падіння ВВП – майже у 1,5 рази (з 133,5 млрд. грн. до 91,03 млрд. грн.). Період 2015–2016 рр. відзначився повільним зростанням показника ВВП країни з 91,03 млрд. грн. до 93,27 млрд. грн. Вже в 2017 р. ВВП у цілому збільшився відносно 2016 р. на 1,8%, у промисловості – на 8,5%.

Останніми роками спостерігається поступове зниження частки промисловості у сукупному ВВП. Тоді як

у 2001 р. вона становила 46,28 %, то в 2018 р. – 37,18 %. Так, у 2018 р. показник їх сукупної питомої ваги у структурі ВВП становив 37,48 % (табл. 1) [4, с. 247].

Згідно з даними табл. 1, вагомий внесок у сукупний ВВП у 2018 р. зроблений м. Київ – 19,7 %, що змістовно пояснюється його унікальним статусом столиці держави. Внески Донецької та Дніпропетровської областей відзначилися відповідно 10,9 % і 11,7 %. При цьому внески Донецької області у структуру ВВП в динаміці за останні 2015–2018 рр. за великим рахунком знижуються (від 11,8 % у 2015 р. до 10,9 % у 2018 р.), а внески Дніпропетровської, навпаки, зростають (від 10,6 % у 2015 р. до 11,7 % у 2018 р.). Внески у структуру ВВП Харківської та Полтавської областей становлять відповідно 6,2 % та 3,3 %. При цьому в динаміці 2015–2018 рр. частка внесків у ВВП виявила тенденцію до зростання у Харківській області, а в Полтавській – до скорочення. Розуміючи різницю в чисельності населення у промислових регіонах, можна дійти висновку, що за значеннями ВРП узагалі та на одну особу вони знаходяться на різних рівнях. Період 2015–2018 рр. відзначився збільшенням розміру ВРП на одну особу майже у 1,5 рази, і найліпший показник у Дніпропетровської області – у 1,35 рази в 2018 р. порівняно з 2015 р. У Харківській області і м. Києві в динаміці 2015–2018 рр. показник ВРП на одну особу проявив зростання відповідно у 2,3 і в 2,5 рази. Наочним є той факт, що за внеском у ВВП у 2018 р. (табл. 1) перше місце зайняла Донецька область, але за абсолютними показниками з ВВП на одну особу перше місце посіла Дніпропетровщина.

Таблиця 1

Внесок промислових регіонів у загальний обсяг валової доданої вартості України за 2015–2018 рр., %

Регіон	2015	2016	2017	2018
Донецька	11,8	10,8	10,9	10,9
Дніпропетровська	10,6	10,5	11,0	11,7
Луганська	3,6	4,3	4,5	4,4
Запорізька	4,2	4,2	4,2	4,5
Харківська	5,9	6,1	6,1	6,2
Полтавська	3,6	3,8	3,7	3,3
Усього	39,5	39,7	40,4	41,1
м. Київ	19,5	19,4	19,7	19,7
(Разом із м. Київ)	59	59,1	60,1	60,8

Обсяги реалізованої промислової продукції за регіонами в динаміці за 2015–2018 рр. представлені в табл. 2 [4, с. 127].

Таблиця 2

Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2015–2018 рр. за даними промислових регіонів, млн. грн.

Регіон	2015	2016	2017	2018
Донецький	207935	207844	207176	207994
Дніпропетровський	324358	324387	324318	325178
Луганський	37098	37157	37241	38079
Запорізький	143250	143641	144879	144956
Харківський	130778	130852	131476	131570
Полтавський	125958	126244	125730	125786

У динаміці 2015–2018 рр. обсяги реалізованої промислової продукції у вартісному виразі показали зростання на кінець розглянутого періоду в середньому в 1,2 рази за даними з кожного промислового регіону. Найбільш впливовими у цьому сенсі виявилися Донецька і Дніпропетровська області: відповідно у 1,1 і 1,2 рази в 2018 р. порівняно з 2015 р.

Важливо також відзначити достатньо стійку динаміку щорічного зростання показників обсягів реалізованої промислової продукції за регіонами. Наприклад, у Харківській і Полтавській областях обсяг реалізованої промислової продукції в порівняно з 2017 р. збільшився відповідно на 13,2 % і на 17,1 %. При цьому сьогоднішні напрями змін індексів промислової продукції свідчать про те, що спостерігається її поступове зниження (табл. 3) [4, с. 124].

Розглядаючи структуру промисловості регіонів, стає зрозумілим, що левову частку посідає переробна галузь (табл. 4), яка за 2014–2018 рр. виросла з 67 % до 83 % [4, с. 128]. Інша частина припадає на добувну промисловість і виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. У 2018 р. внесок переробної галузі становив найменше значення у Дніпропетровській області (58,4 %) і максимальне – у Полтавській області (77,3 %). Показники добувної промисловості були максимально виражені в Дніпропетровській (22,8 %), Полтавській (20,9 %), Луганській (14,6 %) і Донецькій (14,2 %) областях.

Таблиця 3

Зміни індексів промислової продукції за 2014–2018 рр.

Області	2014	2015	2016	2017	2018
Донецька	101,4	96,4	100,7	101,3	102,4
Дніпропетровська	107,3	106,7	105,8	105,9	106,2
Луганська	106,9	104,7	103,9	103,7	104,1
Запорізька	103,9	107,9	106,8	105,7	106,9
Харківська	99,8	101,7	101,9	100,8	101,2
Полтавська	113,7	103,4	117,5	116,8	116,9

Що стосується виробництва й розподілення електроенергії, газу та води, то цей напрям промислового виробництва найбільше представлений у Дніпропетровській і Харківській областях (відповідно 24,1 % і 23,2 %), а в окремих регіонах відзначається на рівні 12–13 %. У галузі переробної промисловості за регіональним розподілом перше місце у Донецькій, Дніпропетровській і Запорізькій областях посідає металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (відповідно 57,9 %, 57,1 % і 39,4 % у 2018 р.), що пояснюється розташуванням більшості продуктивних сил на території даних регіонів і непоганою матеріальною базою, яку було закладено за часів Радянського Союзу. За період дослідження (2014–2018 рр.) чітко прослідковується тенденція до спаду питомої ваги серед усіх підгалузей у рамках напрямів переробної промисловості. Прикрим є факт, що машинобудування та виробництво коксу і продуктів нафтоперероблення в Донецькій області за період дослідження мають тенденцію до стрімкого зниження. Отже, виробництво продукції машинобудування в Донецькій області в 2014 р. займало

11,12%, а в 2018 р. – 10,4%, частка виробництва коксу і продуктів нафтоперероблки в 2014 р. становила 6,8%, а в 2018 р. – 5,1%. Хімічна та нафтохімічна промисловість вагоміше представлена в Луганській області. У 2018 р. вона становила 7,4%, а в 2014 р. – 9,7%. У Полтавській і Харківській областях найвагомішою галуззю переробної промисловості виступає галузь харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, частка якої в Запорізькій області у динаміці 2014–2018 рр. перебувала у межах 30,2–39,1%, а в 2018 р. –43,7%; Полтавська область відзначилася тим, що ця галузь у 2014 р. займала 34,1–34,4%, а в 2018 р. – 19,7%. Так, можна спостерігати поступове збільшення впливу цієї галузі. Внесок машинобудування у структуру переробної промисловості в Харківській і Полтавській областях у 2018 р. становив відповідно 18,4% і 20,3%, а в динаміці за 2014–2018 рр. відзначився зниженням із 30,7% у 2014 р. до 21,6% у 2018 р. у Харківській та з 19% у 2014 р. до 12,7% у 2018 р. у Полтавській областях.

Що стосується галузі виробництва коксу і продуктів нафтоперероблки, то динаміка періоду 2014–2018 рр. указує на зниження в таких областях: у Полтавській – із 7,2% у 2014 р. до 5,1% у 2018 р., у Запорізькій – із 44,7% у 2014 р. до 37,1% у 2018 р.

Відомий факт, що основу якості і конкурентоздатності будь-якої продукції формує стан основних засобів. Важливо розуміти, що їхня вартість у промисловості за період 2014–2018 рр. невпинно зростала. У 2018 р. за даними по країні сумарні витрати становили 845 720 млн. грн., що більше у 4,1 рази порівняно з 2014 р. Розглядаючи динаміку за регіонами, показник сумарної вартості основних засобів також відзначився поступовим зростанням. Наприклад, у Дніпропетровській області в 2018 р. вона дорівнювала 157 860 млн. грн., що більше за показник 2014 р. у 4,2 рази. Частка основних засобів у промисловості шести промислових регіонів у 2014 . становила 67,3%, а в 2018 р. зросла до 72,9%. Узагалі то переважну кількість основних засобів сучасної української промисловості становлять ті, які було введено ще в середині XX ст. Зрозуміло, що тепер усі вони не лише фізично, а й морально зношені [3, с. 652]. Так, знос основних засобів трохи менший, ніж наполовину зафіксовано лише у Луганській області, тоді як в інших регіонах зносу основних засобів характерний для більшої частини. Наприклад, у 2018 р. в Донецькій області –75,3%, у Полтавській – 77,2%. У сучасному виробництві залучено основні засоби, які морально застаріли ще 30 років тому, і в результаті отримуємо неконкурентоздатну продукцію, яка не знаходить попиту. При цьому оновлення основних засобів відбувається значно повільнішими темпами за їхній знос. Наприклад, у 2018 р. за зносу основних засобів 68,3% відсоток їх оновлення зафіксовано на рівні 7,3%. Безперервні воєнно-політичні поштовхи та недостатньо ефективне управління призводять до поширення в країні числа збиткових промислових підприємств із 42% у 2014 р. до 51% у 2018 р. [5, с. 307].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, досліджуваний період 2014–2018 рр. відзначається досить помірним зростанням темпів промислового виробництва. Ні для кого не секрет, що сучасний напрям зорієнтований на зміну світової економіки на постіндустріальну, інформаційну та інноваційну економіку, бо відомо, що тільки інноваціям належить найважливіша роль як основи розвитку та промислового виробництва. Україна за роки своєї незалежності наростила відставання не тільки в поліпшенні власних наукових досліджень, а й у застосуванні чужих інноваційних прикладів, нових знань і технологічних розробок. Головними причинами та аргументами даних реалій є стрімке сповільнення інноваційного розвитку, відсутність необхідної підтримки та застосування застарілих науково-технологічних підходів, а також небажання економічних суб'єктів декларувати власні інноваційні продукти, бо вони розуміють, що це не принесе результатів через обмеженість інноваційних пільг [1, с. 12].

Сьогодні як ніколи відзначається суттєво низький, навіть нульовий рівень нововведень у промисловості України. Розрив між часткою освоєних виробництв нових видів продукції і часткою впроваджених нових технологічних засобів був особливо помітний на початку 90-х років та в період 2008–2009 рр. Починаючи з 2010 р. цей розрив зменшується. У першій половині XXI ст. американські вчені проводили дослідження, що стосується введення інновацій на промислових підприємствах США. Результат дослідження показав: 8% із них не враховували, що інновації можуть суттєво поліпшити ефективність бізнес-діяльності, 51% – чекали помітного її поліпшення, а 41% – помітного приросту [2, с. 24].

Отже, найвагомішою економічною перспективою на сучасній стадії розвитку є диверсифікація економіки, її спрямування на виключно інноваційний напрям розвитку для створення нових технологічних укладів.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу. *Економіка України.* 2017. № 6. С. 4–14.

2. Хаірова Е.А. Модель інноваційного розвитку США в контексті сучасного розвитку. *Культура народов Причерноморья.* 2013. № 259. С. 23–26.

3. Статистичний збірник Регіони України : у 2-х ч. / за ред. О.Г. Осауленка. Київ, 2018. С. 127–136.

4. Статистичний збірник Регіони України 2016. Ч. II / за ред. О.Г. Осауленка. Київ, 2016. С. 185.

5. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. О.Г. Осауленка. Київ, 2015. С. 567.

6. Федулова Л.І. Технологічна структура економіки України. *Економіст.* 2017. № 5. С. 28–33.

7. Новицький В.С. Структурні перетворення промисловості та економічне зростання. URL : www. kmu.gov.ua (дата звернення: 13.02.2019).

8. Щукін Б.М. Структурні параметри економіки України в порівнянні з розвинутими країнами (з даних таблиць «витрати – випуск»). *Формування ринкових відносин в Україні.* 2016. №12. С. 17–24.

УДК 658.114.5

Шматько Н.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВЕЛИКОМАСШТАБНОЇ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Шматько Н.М. Організація управління розвитком великомасштабної економіко-виробничої системи на основі концепції життєвого циклу. В основу моделювання перебігу процесів розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи (ВЕВС) покладено концепцію організаційних можливостей фірми. Стійкість розвитку ВЕВС досліджена через спроможність економічної системи формувати оптимальну з погляду задоволення запитів ринку комбінацію організаційних можливостей та практик діяльності. Процес організації управління розвитком ВЕВС розглянуто в контексті введених класифікаційних ознак та у співвіднесенні з моделлю життєвого циклу ВЕВС. Існуючі підходи до моделювання життєвого циклу підприємства адаптовано до вимог інтеграційно-кооперацийної взаємодії підприємств, що спільно задовольняють споживчий попит. Моделювання життєвого циклу ВЕВС згідно зі стандартами системної інженерії відображено через розподіл за його стадіями специфічних інструментів та технологій діяльності.

Ключові слова: великомасштабна економіко-виробнича система, стійкий розвиток, організаційні можливості, життєвий цикл, стейкхолдер.

Шматько Н.М. Организация управления развитием крупномасштабной экономико-производственной системы на основе концепции жизненного цикла. В основу моделирования динамики процессов развития крупномасштабной экономико-производственной системы (КРЭПС) положена концепция организационных возможностей фирмы. Устойчивость развития КРЭПС описана через способность экономической системы формировать оптимальную с точки зрения удовлетворения запросов рынка комбинацию организационных возможностей и практик деятельности. Процесс организации управления развитием ВЕВС рассмотрен в контексте введенных классификационных признаков и в соотнесении с моделью жизненного цикла КРЭПС. Существующие подходы к моделированию жизненного цикла предприятия адаптированы к требованиям интеграционно-кооперационного взаимодействия предприятий, которые совместно удовлетворяют потребительский спрос. Моделирование жизненного цикла КРЭПС в соответствии со стандартами системной инженерии отражено через распределение по его стадиям специфических инструментов и технологий деятельности.

Ключевые слова: крупномасштабная экономико-производственная система, устойчивое развитие, организационные возможности, жизненный цикл, стейкхолдеры.

Shmatko N.M. The development management organizing for large-scale economic and production system through the life cycle approach. In the new global economy enterprise integration and collaboration has become a central issue for achieving the market success, which is why the significant amount of the large-scale enterprise and industrial systems (LSEIS) has appeared. Despite LSEIS efficacy, their participants suffer from several major drawbacks: the limited rationality and opportunistic behavior from other LSEIS participants, the insufficient coordination because of the possibility of setting the different goals than consolidated LSEIS vision. In order to overcome these deficiencies, LSEIS should develop the project of its organizational development. Given this, this article aims to propose the conceptual, theoretical framework for managing LSEIS organizational development. The particularities of the stakeholder paradigm usage for the LSEIS organizational development guidelines defining have been reflected. The concept of firm organizational capabilities has been used as a basis for the LSEIS development process simulation. LSEIS were described as the combination of its architectural description with the particular basis for integrated structure appearance and with the set of business rules that are governing the LSEIS participants' behavior. Such LSEIS architectural description has been based on the systems architectural description standards. The basis for integrated structure appearance includes the list of enterprise within the LSEIS and the list of integration core elements, which could be the resources, knowledge, capital, competence, production capacity, etc. The sustainability of LSEIS development was studied through its ability to form the right organizational capabilities combination for market demands satisfaction. The selection of LSEIS participants' activity coordination mechanisms have been considered through the LSEIS life cycle modeling and new LSEIS classification marks. The LSEIS life cycle modeling has been represented by following the system

engineering standards. Such modeling suggests the distribution of LSEIS technology and activities among the LSEIS life cycle stages.

Key words: large-scale economic and production system, sustainable development, organizational capabilities, life cycle, stakeholder.

Постановка проблеми. Однією з особливостей сучасного розвитку світової та національної економік є поширення групової взаємодії суб'єктів господарювання та виникнення значної кількості різнопланових об'єднань підприємств. При цьому об'єктивне прагнення підприємств до збільшення масштабів господарювання в результаті кооперацийних та інтеграційних процесів призводить до ускладнення організаційної структури та появи численних вад у забезпеченні роботи механізмів координації діяльності об'єднання. Прагнення підприємств до оптимізації діяльності доволі часто призводить до розпорошеності відносин власності в межах окремої економічної системи (тут мається на увазі як передача на аутсорсинг певних допоміжних функцій, так і мінімізація податкового навантаження за рахунок механізму єдиного податку).

Будь-який із зазначених випадків корелює зі зростанням складності економічної системи, яка з погляду системи управління має повною мірою зменшуватися. Цілком зрозумілим є використання у цьому разі системного підходу, коли досліджуються окремі складники великомасштабної економіко-виробничі систем (ВЕВС) та визначаються механізми їх взаємодії. На жаль, просте виділення підсистем не дає змоги отримати цілісне уявлення як про структуру ВЕВС, так і про особливості її динаміки. У цьому разі потрібним стає врахування емерджентних властивостей, що, як правило, у науковій літературі обмежується лише декларуванням їх наявності або підмінюється ефектом синергії. Більше того, оскільки лише розширення прояву емерджентних властивостей дає змогу говорити про дійсну наявність процесів розвитку, необхідне створення механізмів забезпечення досягнення даного ефекту в рамках контурів управління організаційним розвитком ВЕВС.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Перш за все зазначимо, що в основу розроблення рішення означеної проблеми покладемо надане М. Кизимом [1] розуміння великомасштабної економіко-виробничої системи як «орієнтованої на підвищення ефективності функціонування й подальший стійкий розвиток інтегрованої сукупності суб'єктів господарювання, пов'язаних фінансово-економічними та виробничо-технологічними зв'язками» [1, с. 41]. Проведений автором детальний аналіз даного тлумачення (його результати оприлюднено у [2, с. 18–22]) дав змогу визначати ВЕВС як утворене на основі певного інтеграційного базису (*{ІБ}*) об'єднання суб'єктів господарювання, взаємодія яких регламентується визначеними бізнес-правилами (*{БП}*) та архітектурними моделями (*{АР}*), як це подано у такому кортежі:

$$ВЕВС=<ІБ, АР, БП> \quad (1)$$

Означений формулою (1) кортеж визначає структурну побудову ВЕВС та встановлює логіку її функціонування. Потрібним розширенням у цьому разі є забезпечення можливості динамічного відстеження зміни характеристик даного кортежу (особливо тих із них, які відбуваються в рамках процесів розвитку та передбачають якісні трансформації елементів заданого формулою (1) кортежу). Розширення авторської розробки в частині додавання динаміки пропонується здійснювати на основі моделювання життєвого циклу ВЕВС. Робочою гіпотезою тут є можливість моделювання розвитку ВЕВС через співвіднесення її архітектурного представлення зі стадіями життєвого циклу (ЖЦ). Під ЖЦ, відповідно до досліджень Ю.М. Плотницького [3, с. 125], будемо розумітимемо період від «від зародження системи до її гибелі», який, згідно з А.І. Левенчуко, [4, с. 289–299], розподіляється на стадії з каскадним (послідовне проходження), ітераційним (з поверненням до попередніх стадій) або спіральним (утворення різних варіантів кінцевого результату роботи системи) чергуванням.

Відразу звернемо увагу на наявність численних розробок, які досліджують питання організаційного розвитку підприємств, базуючись на теорії життєвого циклу. Так, Н.В. Єгунова [5, с. 14–16] висуває та доводить цілком слушне твердження щодо необхідності трансформації організаційної структури підприємства відповідно до зміни стадій життєвого циклу, роблячи при цьому наголос лише на такій головній відмінності в наявних моделях життєвого циклу, як кількість стадій.

З одного боку, слід підтримати дане дослідження щодо дійсної розбіжності в кількості та назві стадій життєвого циклу. Це підтверджується розробками Б.З. Мільнера (виділено стадії створення, зростання, зрілості, занепаду) [6, с. 58], Г.В. Широкової (під час опису нею циклу Л. Грейнера «творчій етап – пряме управління – делегування відповідальності – етап координації – етап співробітництва») [7, с. 18], А.Ю. Юданова («експлерент – патієнт – віолент – комутант – леталент») [8], О.А. Біякова («формування – розвиток – рецесія – депресія») [9] та І. Адізиса («зародження – дитинство – давай-давай – юність – розквіт – стабілізація – аристократизм – бюрократизація – смерть») [10]. Це лише незначний перелік дослідників життєвого циклу продукції та підприємства.

Існують розробки з більш широким переліком стадій життєвого циклу підприємства та його продукції, як це подано в роботах М. Макклілана («інтегрування бізнес-процесів – кооперування виробничих операцій – формування ланцюгів постачань – організація оцінювання якості – організація логістики й інформаційного забезпечення – організація доставки споживачу – сервісне обслуговування – оцінка зауважень споживачів – удосконалення продукції – розроблення нової концепції продукту – виробництво нового продукту») [11, с. 67] та Т.Є. Міллера («запуск нового продукту (ініціалізація концепції) – розроблення концепції – проектування та розвиток продукції й виробництва – навчання – використання – ремонт і обслуговування – еволюціонування й оцінювання необхідності здійснення змін – вдосконалення виробу (впровадження нового продукту в серії)

чи ліквідування») [12, с. 84], які все ж таки суттєво не змінюють початкову концепцію чергування у часі.

З іншого боку, слід урахувати точку зору інших дослідників, які стверджують про потребу врахування іншого підходу до розуміння життєвого циклу, який робить наголос на неможливості чіткої ідентифікації зміни стадій через постійну потребу виконання частини робіт із початкових стадій (так, наприклад, окремі роботи зі стадії дослідження та розроблення продукту виконуватимуться й на подальших стадіях життєвого циклу для актуалізації параметрів ринкової пропозиції). Наголос на необхідності врахування такого підходу та можливій побудові гібридних моделей життєвого циклу економічних і технічних систем наведено у роботі А.І. Левенчука [4, с. 299–312].

Означені розробки потребують розширення в частині врахування особливостей змістовного визначення даних стадій до відношенню саме до ВЕВС, яка має інтеграційну природу та високу складність організаційних зв'язків між учасниками. У частині інтеграційного підґрунтя цікавими є розробки, подібні до праці Г.М. Ільїної та О.В. Дорохіної [13, с. 15–18], в якій зроблено спробу визначити рекомендовані параметри інтеграційної стратегії для різних стадій життєвого циклу. На жаль, ці автори лише підтвердили наявність недетермінованого зв'язку між параметрами угод злиття й поглинання та стадією життєвого циклу. Спроба дослідити динаміку ділового (життєвого) циклу складних інтеграційних утворень представлена в роботі В.М. Горбатова [14, с. 373–384]. На жаль, ця розробка обмежена лише формулюванням системи регресійних рівнянь, які описують зміну результатів діяльності без урахування можливих якісних трансформацій такої діяльності.

Окремо слід підтримати Н.В. Єгунову [5, с. 14] в її твердженні, що більшість загальновідомих моделей життєвих циклів носить лише теоретичний та концептуальних характер, що ще більше ускладнює застосування даної концепції по відношенню до моделювання організаційного розвитку ВЕВС. У зв'язку із цим висувається гіпотеза щодо доречності під час вирішення проблеми моделювання динаміки організаційного розвитку ВЕВС використання стандарту ISO 24748:2018 [15], в якому описано підхід до управління життєвим циклом програмних систем. Зрозуміло, що реалізація даної гіпотези потребує певної адаптації до особливостей діяльності саме економіко-виробничої системи. Відповідно, визначення напрямів цієї адаптації й становитиме мету даного дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою роботи є розвиток теоретико-методологічного забезпечення моделювання динаміки організаційного розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В основу досягнення мети статті пропонується покласти подане у ISO 24748 розуміння життєвого циклу як ітераційного процесу, опис якого зводиться до відображення певних наборів актів діяльності, синхронізованих в розрізі перелічених вище стадій життєвого циклу. На основі досліджень [4; 16; 17] такі акти діяльності визначатимуться через поняття «практика діяльності». Саме представлення життєвого циклу через набір актів діяльності визначає особливості організації управління організаційним розвитком ВЕВС, які у цьому разі полягатимуть в якісній трансформації таких практик або у залученні цілком нових практик. Більше того, орієнтуючись на стандарти архітектурного моделювання складних систем, слід розрізняти практики, на основі яких відбувається задоволення споживчого попиту (такий попит виступає цільовою системою для функціонування ВЕВС), від практик, які забезпечують рух цільової системи за її життєвим циклом (ВЕВС у цьому разі ідентифікується як система забезпечення або забезпечуюча система). Доведеність доречності подібного розподілу систем по відношенню до ВЕВС автором оприлюднена у [2]. Орієнтуючись на дану розробку, зазначимо, що в умовах ВЕВС необхідно забезпечити наслідування життєвих циклів цільових систем вхідних до ВЕВС учасників (суб'єктів господарювання, які утворюють означений формулою (1) інтеграційний базис). Вагомою тут вимогою, на яку робиться наголос у [4], є вимога не лише виокремлювати життєвий цикл цільової системи від життєвого циклу системи забезпечення, але при цьому брати до уваги необхідність одночасного розгляду таких циклів під час обґрунтування проектів організаційного розвитку ВЕВС. Орієнтація на викладене вище дає змогу отримати подану на рис. 1 постанову завдання моделювання динаміки організаційного розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи через концепцію її життєвого циклу.

Означене на рис. 1 представлення ВЕВС як сукупності цільової системи та системи забезпечення роботи цільової систем дає змогу моделювати динаміку організаційного розвитку ВЕВС, базуючись на концепції життєвого циклу клієнтів (Customer Life Cycle, CLF). Клієнт у цьому разі є відображенням стейкхолдеру, інтереси якого задовольняє цільова система). Автором уводився критерій стійкості розвитку ВЕВС [2, с. 18–19], базований на виокремленні ключових архітектурних елементів (ядра) ВЕВС та додаткових складників, які забезпечують підтримку стійкості. Саме такий підхід покладено в основу виділення поданих на рис. 2 стадій. Така пропозиція тісно перетинається з наголосом В.К. Батовріна [16, с. 17] щодо визначення стійкості розвиту як стратегічної цілі підприємства (забезпечуючої системи з рис. 1, яка досягається через уведення в експлуатацію цільової системи). Отже, співвіднесення даної пропозиції з концепцією CLF дає змогу визначити логіку моделювання життєвого циклу стійкого організаційного розвитку ВЕВС, яка зводиться до підсилення головних ключових компетенцій ВЕВС за рахунок розширення означеного формулою (1) інтеграційного базису. Орієнтуючись на розробки [18], такі ключові компетенції слід співвідносити з більш широким концептом організаційних можливостей фірми. Оскільки аналіз даного концепту не входить до мети статті, у подальшому під організаційними можливостями розумітимемо спроможність ВЕВС або окремих її учасників (підрозділів, стратегічних бізнес-одиниць або субконтракторів) виконати певну активність (практику діяльності) із заздалегідь визначеним рівнем сервісу. Введення даного концепту дає змогу застосувати під час моделювання динаміки організаційного розвитку ВЕВС ще одну сучасну концепцію планування можливостей фірми (capability base planning).

Рис. 1. Структурування великомасштабної економіко-виробничої системи

Отже, стійкість організаційного розвитку ВЕВС забезпечуватиметься у разі ведення ефективного переговорного процесу в межах комунікаційної стратегії ВЕВС. Життєвий цикл у цьому разі моделюється по відношенню до старту та завершення інтеграційної взаємодії учасників ВЕВС або по відношенню до адекватності визначених формулою (1) бізнес-правил архітектурним вимогам. Також зазначимо, що побудова CLF життєвого циклу автоматично налаштовує ВЕВС на використання сервісноорієнтованого підходу (Service-Oriented Architecture, SOA [19]) у своїй діяльності.

Звернемо увагу, що наведена на рис. 2 логіка моделювання життєвого циклу передбачає послідовне проходження стадій інтеграції та дезінтеграції. Мета моделювання даної логіки зводиться до прогнозування змін, які відбуваються з архітектурою ВЕВС у разі розширення її організаційних можливостей додаванням компетенції нових учасників ВЕВС. Саме усвідомлення динаміки організаційних можливостей у рамках життєвого циклу дає змогу визначити цінність окремих учасників чи організаційних елементів ВЕВС із погляду економіко-виробничої системи у цілому, сформувати напрями для підтримки стійкості ВЕВС через додавання нових організаційних можливостей, обґрунтувати доречність перегляду виділення ресурсів на підтримку життєвого циклу тієї чи іншої цільової системи, наявність якої забезпечується рухом ВЕВС за власним життєвим циклом.

Орієнтація на даний підхід дає змогу запропонувати спіральне представлення життєвого циклу відповідно до поданої на рис. 3 схеми. Ця схема сполучає відцентрові (прагнення розширення організаційних можливостей ВЕВС за рахунок розширення наявного ядра додатковими можливостями) та доцентрові (вилучення окремих організаційних можливостей через перехід частини цільових систем на фінальну стадію життєвого циклу або через загрозу втрати стабільності діяльності ВЕВС) тенденції. Як довід запропонова-

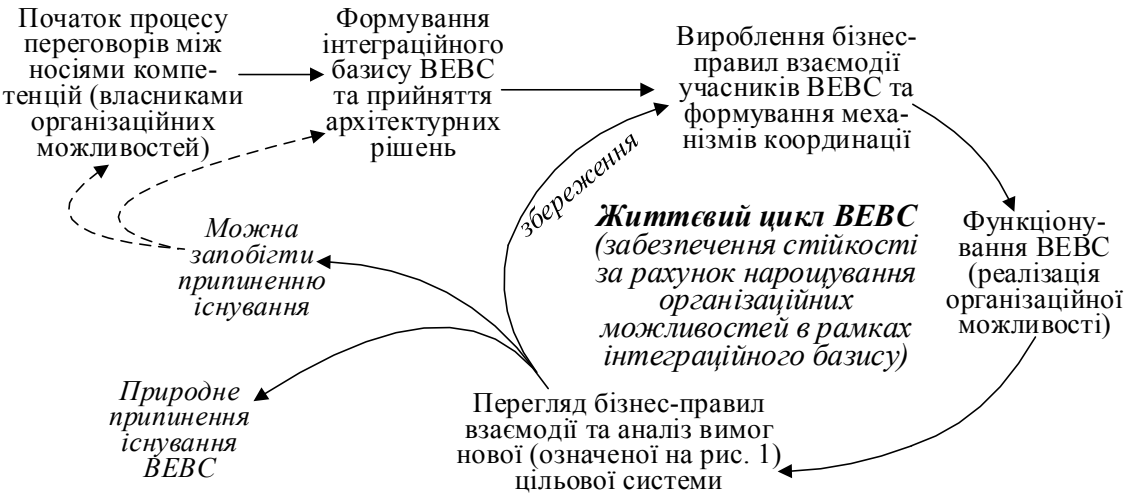


Рис. 2. Інтеграційна парадигма моделювання життєвого циклу організаційного розвитку ВЕВС

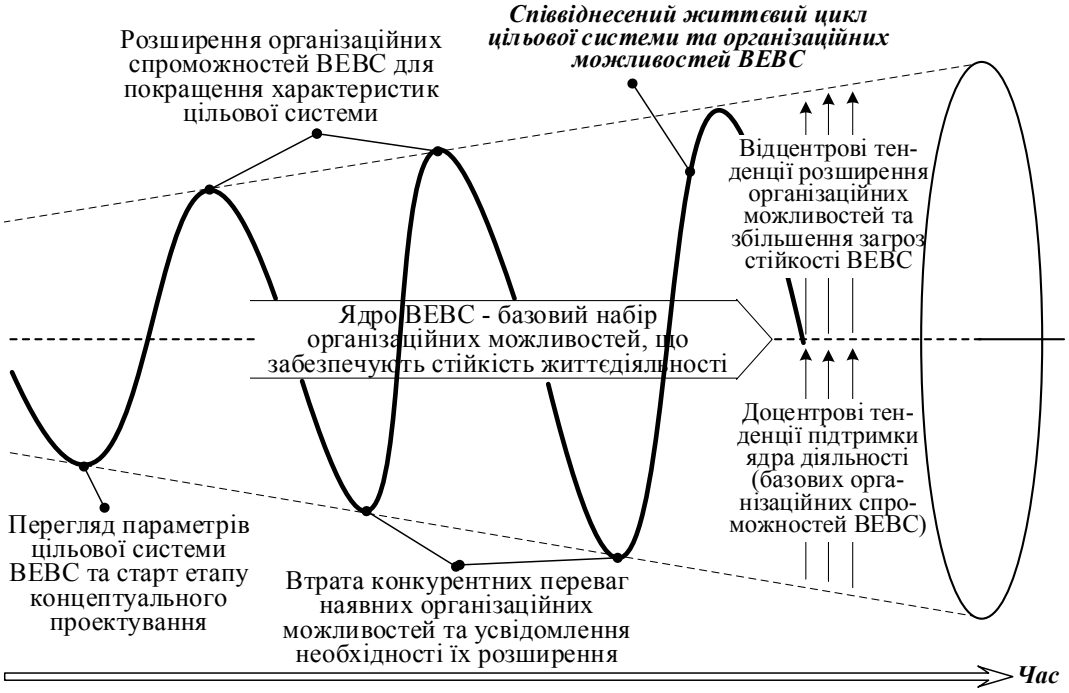


Рис. 3. Моделювання спіральної динаміки організаційного розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи

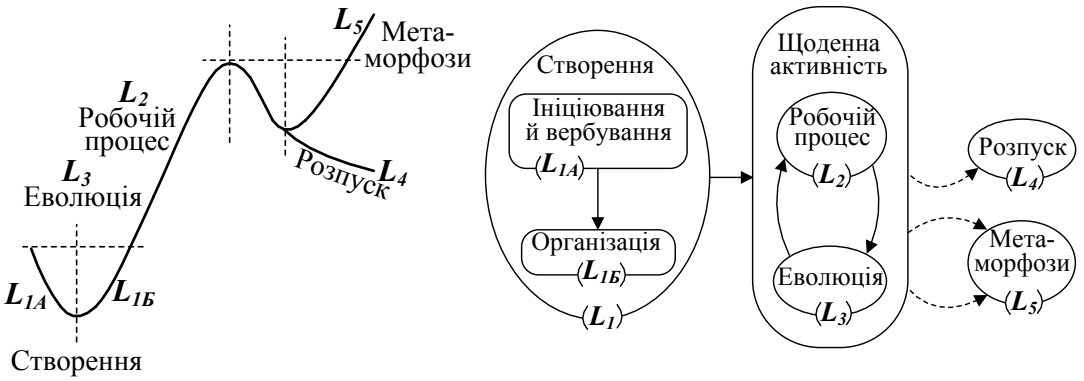
ного на рис. 3 підходу можна використати розробку Л.М. Камарінья-Матос [20], в якій наводиться модель життєвого циклу інтегрованих мережних підприємств.

Головною гіпотезою авторів [20] є положення, що одиничні (не інтегровані) організації витрачають чітко визначений проміжок часу на початкові й завершальні стадії свого життєвого циклу. У розвиток цієї гіпотези виводиться низка пропозицій, які містять певні переваги по відношенню до вже розглянутих моделей життєвого циклу. Першою з них є додаткове виділення стадії метаморфоз у структурі життєвого циклу. Другою перевагою, яку варто враховувати під час обґрунтування життєвого циклу великомасштабної системи, є означена на рис. 4 можливість циклічного розвитку окремих стадій життєвого циклу ВЕВС (хоча в [20] наголос робиться не на циклічності, а на комплексності стадій).

Рис. 4 містить дві моделі життєвого циклу. Перша (частина А рис. 4) відповідає так званій «кривій нових підйомів», коли передбачається старт нового життєвого циклу на етапі зрілості (коли пропонована цільовою системою цінність ще не перейшла на спадну частину кривої). Друга (частина Б рис. 4) – відповідає життєвому циклу ВЕВС, яка постійно переглядає параметри наявних організаційних спроможностей та реалізує охарактеризовані на рис. 3 відцентрові (інтеграційно-кооопераційні) та доцентрові (дезінтеграційні) процеси. Слід звернути увагу на подібності означених у двох частинах рис. 4 стадій, характеристику яких подано в табл. 1.

Організація управління ВЕВС у цьому разі зведеться до визначення найбільш дієвих актів діяльності (практик життєвого циклу). Своєю чергою, управління розвитком буде полягати у дослідженні актуальності та відповідній заміні таких практик діяльності, а також покладених в їх основу технологій. Головна відмінність наведених у оглядовій частині статті варіантів представлення життєвого циклу й життєвого циклу, який визначається переліченими підходами системної інженерії, є можливість чи неможливість свідомого визначення моменту переходу між стадіями та етапами життєвого циклу. З погляду розгляду ВЕВС через сукупність організаційних можливостей доречним буде прийняття положення про наявність якогось суб'єкта, що приймає рішення про перехід між стадіями. Таким суб'єктом, на переконання автора, постане певним чином організована й скоординована сукупність ключових стейкхолдерів, координація інтересів яких визначає параметри означеної на рис. 1 цільової системи. Форма ж такої організації та координації буде залежати від типу й організаційно-структурної побудови ВЕВС. Прийняття тлумачення «опису життєвого циклу» як сукупності описів процесів, що виділяються в рамках життєвого циклу системи [4, с. 292–294], дає змогу представити його у вигляді означеної на рис. 5 hump-діаграми. Дана hump-діаграма в кожній клітинці (на перетині практики діяльності та стадії життєвого циклу) відбиває обсяги використання певної організаційної можливості в конкретний момент часу.

Головною перевагою поданої на рис. 4 схеми є надання можливості розподілу практик діяльності між окремими стадіями життєвого циклу з подальшою ідентифікацією відповідальних за їх реалізацію (суб'єктів, що формують поданий у формулі (1) інтеграційний базис). Іншою перевагою є те, що зазначена схема створює підґрунтя для масштабування опису життєвого циклу ВЕВС на підлеглі рівні у разі її складного ієрархічного представлення. Кожен нижчий рівень ієрархії буде наслідувати технології та практики діяльності, які забезпечують цілісність ВЕВС на вищих рівнях. Саме таке наслідування забезпечуватиме стійкість функціонування та розвитку ВЕВС.



А) життєвий цикл одиничного підприємства, що постійно розвивається

Б) життєвий цикл ВЕВС із комплексним підходом до внутрішньої циклічності та комбінування організаційних спроможностей

Рис. 4. Життєвий цикл великомасштабної економіко-виробничої системи

Джерело: адаптовано за [20, с. 74]

Таблиця 1

Характеристика стадій поданого на рис. 4 життєвого циклу (розвинуто по відношенню до особливостей роботи ВЕВС на основі [20, с. 72–79])

Шифр	Назва	Характеристика		
L1	Створення	Визначення початкових параметрів інтегрованої системи, створення баз даних та онтологій предметних сфер, обґрунтування інформаційного наповнення взаємодії	L1A – ініціювання й вербування	Стратегічне планування й визначення початкового складу означеного у формулі (1) інтеграційного базису
			L1Б – організація	Архітектурне проектування та початок життєдіяльності. Іден-тифікація поданих у формулі (1) бізнес-правил роботи ВЕВС
L2	Робочій процес (життєдіяльність)	Забезпечення досягнення місії, створення споживчої цінності через розкриття наявних у ВЕВС організаційних спроможностей. Залежно від типу організаційного утворення ВЕВС на даному етапі на даному етапі відбуватиметься різне		
L3	Еволюція	Відбуваються необхідні зміни в архітектурному представленні та бізнес-правилах взаємодії учасників ВЕВС (незначний перегляд складу учасників для підтримки базисних компетентностей, структуризація комунікацій та зв'язків, ролей учасників ВЕВС). Стійкість розвитку досягається за рахунок можливості оперативного коригування організаційних спроможностей через розширення їх базового переліку		
L4	Розпуск	У разі коли ВЕВС утворювалась на незначний період часу, при втраті початкових інтеграційних стимулів або у разі необхідності значної трансформації її архітектурного представлення (у разі значного перегляду елементів означеного формулою (1) кортежу)		
L5	Мета-морфози	У разі укладення довгострокових угод за одночасної зміни цілей життєдіяльності (коли стадія розпуску не є бажаною) відбувається перегляд цілей, інтеграційного базису та бізнес-правил взаємодії. Можливі також незначні трансформації архітектурного представлення ВЕВС. На цій стадії можлива дифузія інноваційного знання й досвіду між новими учасниками, залученими до ВЕВС		

Із погляду організації управління зазначений на рис. 5 підхід дає змогу спростити ідентифікацію змісту виконуваних практик діяльності. Так, наприклад, по відношенню до практики додержання вибраної системи правил (останній рядок поданої на рис. 5 таблиці) можна скористатися розробленими в роботі Дж.І. Мартінеса [21] практиками механізму координації. При цьому виділені у [21] структурні практики (вибір ступеню централізації рішень, виділення організаційних ланок, формалізація регламентів, стратегічне планування тощо) відповідатимуть початковим етапам життєвого циклу, а неформальні (соціалізація взаємодії, сприяння неформальним комунікаціям, поширення горизонтальних зв'язків тощо) виникатимуть на серединних стадіях.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті запропоновано процес організації управління розвитком великомасштабної економіко-виробничої системи базувати на основі одночасного застосування концепцій життєвого циклу та організаційних можливостей фірми. Як критерій стійкості розвитку економіко-виробничої системи запропоновано використовувати її спроможність формувати оптимальну з погляду задоволення запитів ринку комбінацію організаційних можливостей та практик діяльності. Існуючі підходи до моделювання життєвого циклу підприємства адаптовано до вимог наявності розбіжностей в інтересах суб'єктів господарювання, які утворюють інтеграцій-

Рис. 5. Опис життєвого циклу ВЕВС

Джерело: інтерпретація на основі [16, с. 29]

ний базис економіко-виробничої системи. Запропонований підхід до моделювання життєвого циклу ВЕВС через розподіл за його стадіями специфічних інструментів та технологій діяльності дає змогу створити ефективну пропозицію споживчої вартості. З практичного погляду врахування означених у статті рекомендацій становить основу побудови стратегії управління життєвим циклом великомасштабної економіко-виробничої системи. Разом із тим подальших досліджень вимагає завдання створення інструментарію реалізації даної стратегії, складність вирішення якого міститься у високій структурній складності такої системи. Крім того, подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення змісту поданих у статті практик діяльності, перелік яких потребує розширення та розроблення моделей реалізації таких практик.

Список використаних джерел:

1. Кизим Н.О. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков : Бизнес-Информ, 2000. 108 с.
2. Шматько Н.М. Концептуальні засади підтримки стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем. *Економіка розвитку.* 2017. № 4 (84). С. 16–27.
3. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов. Москва : Логос, 2001. 296 с.
4. Левенчук А.И. Системное мышление. Москва : Издательские решения, 2018. 440 с.
5. Егунова Н.В. Развитие организационной структры предприятий на основе теории жизненных циклов. *Вестник Бурятского госуниверситета.* 2011. № 2. С. 13–17.
6. Мильнер Б.З. Теория организации. Москва : ИНФРА-М, 2002. 480 с.
7. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями. Санкт-Петербург : СПГУ, 2005. 432 с.
8. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Москва : ГНОМ и Д, 2001. 304 с.
9. Бияков О.А. Экономическое пространство региона: процессный подход. Кемерово : Кузбассвузиздат, 2004. 244 с.
10. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. Санкт-Петеребург : Питер, 2007. 384 с.
11. McClellan M. Collaborative manufacturing: using realEtime information to support the supply chain. London : CRC Press, 2000. 264 p.
12. Miller T.E., Berger D.W. Totally Integrated Enterprises. A Framework and Methodology for Business and Technology Improvement. London : St. Lucie Press, 2000. 226 p.
13. Ильина Г.Н., Дорохина О.В. Взаимосвязь слияний и поглощений с жизненным циклом компаний. *Теория и практика общественного развития.* 2015. № 7. С. 14–18.
14. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : монография. Харьков : ИНЖЕК, 2006. 592 с.
15. ISO/IEC/IEEE 24748-1 Systems and software engineering – Life cycle managementю. Part 1: Guidelines for life cycle management. Switzerland:Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 2018. 82 p.
16. Батоврин В.К., Бахтурин Д.А. Управление жизненным циклом технических систем. Санкт-Петербург : Северо-Запад, 2012. 59 с.
17. Турханов А. Как вы холон зададите, так и бизнес-поплывет. URL : http://sdu2020.blogspot.com/2016/12/blog-post.html
18. Aldea A., Iacob M.E., Lankhorst M. Capability-Based Planning. The Link between Strategy and Enterprise Architecture. United Kingdom:The Open Group, 2016. 35 p.
19. Rosen M., Lublinsky B., Smith K.T., Balcer M.J. Applied SOA. Service-Oriented Architecture and Design Strategies. Greenwich : Wiley Publishing, Inc., 2008. 600 p.
20. Camarinha-Matos L. Collaborative networks: reference modelling. New York : Springer, 2008. 334 p.
21. Martinez J.I., Jarillo C.J. The Evolution of Research on Coordination Mechanisms in Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies.* 1989. Vol. 20. № 3. P. 489–514.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.15

Довгаль О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і суспільних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Довгаль О.В. Сутність дефініції ресурсного потенціалу регіону як економічної категорії. У статті розглянуто та узагальнено погляди науковців стосовно визначення дефініцій «потенціал», «ресурсний потенціал», «регіон». Обґрунтовано поняття «ресурсний потенціал регіону» з урахуванням регіональних особливостей функціонування регіону. Сформовано авторське бачення трактування поняття «ресурсний потенціал регіону» як сукупності ресурсів, які використовуються на певній території з урахуванням її регіональних особливостей. Одним із пріоритетних важелів зміцнення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку регіонів є ефективне і комплексне використання їх ресурсного потенціалу. Потенціал як сукупність ресурсів та можливостей суб'єкта є запорукою ефективності та результативності його економічної діяльності. Зважаючи на посилення інтеграційних процесів у всіх напрямах соціально-економічних процесів, великого значення набуває розвиток ресурсного потенціалу на регіональному рівні. Визначено, що розподіл наявних ресурсів необхідно проводити, щоб одночасно забезпечити і виробництво, і його розвиток із таким розрахунком, щоб здатність носія до розвитку (як його властивість) не вичерпувалася з роками, а поновлювалася або й додавалася. Актуальним є розроблення спеціальних заходів щодо адаптації розвитку виробничої інфраструктури регіону до умов трансформаційної економіки, оскільки великомасштабні перетворення у виробничій сфері суттєво впливають на відносини розподілу, обміну і споживання.

Ключові слова: ресурси, регіон, потенціал, ресурсний потенціал, регіональні особливості, ресурсний потенціал регіону.

Довгаль Е.В. Сущность дефиниции ресурсного потенциала региона как экономической категории. В статье рассмотрены и обобщены взгляды ученых относительно определения дефиниций «потенциал», «ресурсный потенциал», «регион». Обосновано понятие «ресурсный потенциал региона» с учетом региональных особенностей функционирования региона. Сформировано авторское видение трактовки понятия «ресурсный потенциал региона» как совокупности ресурсов, которые используются на определенной территории с учетом ее региональных особенностей. Одним из приоритетных рычагов укрепления позитивных тенденций в социально-экономическом развитии регионов является эффективное и комплексное использование их ресурсного потенциала. Потенциал как совокупность ресурсов и возможностей субъекта является залогом эффективности и результативности экономической деятельности. Несмотря на усиление интеграционных процессов во всех направлениях социально-экономических процессов, большое значение приобретает развитие ресурсного потенциала на региональном уровне. Определено, что распределение имеющихся ресурсов необходимо проводить, чтобы одновременно обеспечить и производство, и его развитие с таким расчетом, чтобы способность носителя к развитию (как его качество) не исчерпывалась с годами, а обновлялась или даже приумножалась. Актуальна разработка специальных мер по адаптации развития производственной инфраструктуры региона в условиях трансформационной экономики, поскольку крупномасштабные преобразования в производственной сфере существенно влияют на отношения распределения, обмена и потребления.

Ключевые слова: ресурсы, регион, потенциал, ресурсный потенциал, региональные особенности, ресурсный потенциал региона.

Dovgal O.V. The essence of defining the resource potential of the region as an economic category. The article considers and summarizes the views of scientists on the definition of the concepts of "potential", "resource potential", "region". The concept "resource potential of the region" is grounded taking into account regional peculiarities of functioning of the region. The author's vision of the interpretation of the term "resource potential of the region" is formed as a set of resources used in a particular territory, taking into account its regional features. The purpose of the article is to conduct terminological analysis and formulation of the author's vision of the interpretation of

the concept "resource potential of the region". The term "resource potential of the region" is defined as the aggregate of labor, logistical, informational, financial and natural resources that are used in a given territory, taking into account its regional peculiarities. An important component that characterizes the resource potential of the region is the level of infrastructure development, and especially the link between levels of economic development in general and infrastructure, in particular. It has been established that the distribution of available resources should be made in such a way that production and development are carried out with a certain amount of material in order to determine development (how to do it), not to disconnect, renovate or add. It is necessary to develop special measures to adapt the development of the industrial infrastructure of the region to the conditions of the transformational economy, since large-scale transformations in the industrial sphere have a significant impact on the distribution, exchange and consumption relations. One of the priority levers of strengthening the positive trends in the socio-economic development of the regions is the efficient and full use of their resource potential. Potential, as a combination of resources and capabilities of the entity, is a guarantee of the efficiency and effectiveness of its economic activity. Taking into account the strengthening of integration processes in all spheres of social and economic processes, the development of resource potential at the regional level is crucial.

Key words: resources, region, potential, resource potential, regional features, resource potential of the region.

Постановка проблеми. Процес формування ресурсного потенціалу регіону є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи економічних ресурсів та її спрямованості так, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей. В умовах обмеження бюджетних та інших фінансових ресурсів у країні саме внутрішній потенціал територій є головним ресурсом їхнього розвитку. Функціонування підприємств в умовах трансформаційної економіки висуває жорсткі вимоги до підвищення ефективності використання наявних ресурсів регіону та напрямів зміцнення ресурсного потенціалу, зниження затрат на виробництво продукції, підвищення якості товарів.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності і видів потенціалу підприємства, а також складників їхніх ресурсів, ступеня їх залучення та характеру участі у виробничо-господарській діяльності присвячено чимало робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них можна виділити дослідження І. Ансоффа, О.М. Галицького, Т.М. Гнатьєвої, О.П. Дяченка, В.В. Лебедєвої, Ю.О. Лупенка, В.В. Лагодієнка, М.Й. Маліка, М. Портера, П.Т. Саблука, Т.С. Шабатури, Т.Л. Шестаковської та ін. Їхні дослідження зосереджено на визначенні сутності ресурсного потенціалу підприємства як економічної категорії, його структури, впливу на діяльність та розвиток підприємства, отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. Однак недостатньо висвітленим у наукових колах залишається понятійно-категоріальний апарат ресурсного потенціалу та його структурних компонентів з урахуванням особливостей регіону.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є проведення термінологічного аналізу та формування авторського бачення трактування поняття «ресурсний потенціал регіону».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Науковий підхід до дослідження поняття «ресурсний потенціал регіону» передбачає необхідність обґрунтування його теоретичної моделі, що має не тільки повно відображати даний об'єкт, а й бути інструментом його поглибленого вивчення. В економічній думці існує безліч визначень і трактувань понять «потенціал», «ресурсний потенціал», «регіон».

Великий тлумачний словник сучасної української мови поняття «потенціал» розглядає як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатнос¬ті, сили якої-небудь діяльності, що можуть проявлятись за певних умов [2, с. 85].

Економічна енциклопедія дефініцію «потенціал» тлумачить як засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; здібності окремої людини, суспільства, держави до певної діяльності [4].

Г.А. Антонова вважає, що «потенціал» є сукупністю наявних засобів, запасів, джерел, котрі можуть бути мобілізовані для досягнення визначеної мети або вирішення конкретних завдань [1, с. 24]. Ми вважаємо, що таке трактування потенціалу ототожнюється із сукупністю реальних накопичень ресурсів, а саме трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних, виробничих, які можуть бути залучені до виробництва.

П.Е. Краснокутська визначає сутність потенціалу як можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [6, с. 56].

Отже, науковцями термін «потенціал» застосовується для позначення засобів, запасів і наявних джерел, що можуть використовуватися для досягнення стратегічної мети, вирішення поточного завдання, а також можливостей окремої особи, підприємства, суспільства, держави в будь-якій сфері. Поряд із цим у більш широкому розумінні «потенціал» використовують за відношенням до певного виду ресурсів. Це впливає на більшість концептуальних підходів до визначення поняття «потенціал», які ґрунтуються на ресурсній теорії, тобто на аналізі й розробленні методичних рекомендацій щодо визначення потреби у певній сукупності ресурсів, ефективності процесу їх залучення й використання для досягнення поставлено мети, яка ґрунтується на трансформації якісного стану об'єкта дослідження. Тому «потенціал» як економічну категорію можна розглядати з різних поглядів, а саме ґрунтуючись на концепції: ресурсній, тобто сукупності ресурсів та зв'язків між ними; функціональній, тобто сукупності функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей;

ресурсно-цільовій, тобто сукупності ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей.

Ми вважаємо, що наявні ресурси варто розподіляти так, щоб одночасно забезпечити і виробництво, і його розвиток із таким розрахунком, щоб здатність носія до розвитку (як його властивість) не вичерпувалася з роками, а поновлювалася або й додавалася. Основний зміст поняття «потенціал» полягає в інтегральному відображенні й оцінці поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою властивих її підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні й суспільні інтереси. Для цього доцільно в системі оціночних показників ефективності ресурсів використовувати економічну категорію, через яку можна враховувати величину накопичених ресурсів, ступінь використання можливостей і величину створеного суспільного продукту. Такою категорією є «ресурсний потенціал».

Ми погоджуємося з думкою С. Сердака, який уважає, що ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати зазначені ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [12, с. 85]. Заслуговує на увагу підхід О. Кузьменко і П. Краснокутської, які визначають ресурсний потенціал як систему ресурсів, взаємозалежну сукупність матеріально-речовинних, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, що використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [7, с. 115; 6, с. 56].

Ми підтримуємо позицію О.В. Коваленко, який під час визначення елементів ресурсного потенціалу дотримується класичного напряму і передбачає виділення чотирьох видів ресурсів: землі, капіталу, праці, підприємливості [5, с. 71]. На думку М.В. Мельника, «ресурсний потенціал – це сукупність ресурсів організації (трудових і виробничих), що забезпечують безперервність і ефективність її діяльності» [8, с. 130]. Деякі автори вважають, що до складу ресурсного потенціалу повинні входити виробничий апарат, наявна технологія, природні ресурси, матеріально-сировинні запаси, система комунікацій, техніка, організація і система одержання, переробки та переміщення інформації. Але поряд із цим, на нашу думку, невід'ємними елементами ресурсного потенціалу є науково-технічний потенціал, кадри виробничої сфери, а також їхні кваліфікація і загальна підготовка.

Аналіз вищевикладених точок зору дає змогу визначити ресурсний потенціал як сукупність взаємозв'язаних складників – ресурсно-сировинного і виробничого потенціалу, що спрямовані на досягнення ефективного функціонування виробничо-господарської структури. Кількісні й якісні параметри цих потенціалів, а також їх інтеграція визначають виробничу здатність господарської одиниці. Ресурсний потенціал може слугувати характеристикою як найбільш крупних систем (національної економіки, галузі), так і малих, локальних (об'єднання, підприємства). Але при цьому даний потенціал будь-якої із задекларованих підсистем не функціонує ізольовано, замкнуто. Для побудови прогнозів, складання планів, прийняття ефективних рішень необхідно мати об'єктивну інформацію про можливості досягти відповідних цілей у різноманітних напрямах діяльності [11, с. 47]. Під оцінкою ресурсного потенціалу розуміється визначення величини економічних ресурсів, якою володіє і розпоряджається, й економічного результату їх ефективного використання. Оцінка ресурсного потенціалу дає змогу оцінити ступінь залучення ресурсів у господарський обіг; використання активної частини потенціалу; ефективність вкладених ресурсів у формування і розвиток ресурсного потенціалу.

Класично до складу ресурсного потенціалу включаємо трудові, матеріально-технічні, інформаційні, фінансові та природні ресурси. Саме елементи ресурсного потенціалу створюють можливості досягнення цілей розвитку, які відкриваються під час застосування засобів, предметів праці та робочої сили. Трудовий потенціал включає у себе можливості свідомої діяльності людей виробляти продукцію. Він характеризується сукупністю здатностей працівників до економічної діяльності. До основних компонентів трудового потенціалу відносять здоров'я, освіту, творчість, професіоналізм.

Матеріально-технічний потенціал визначається особливостями складу основних і оборотних засобів та їх використання. Він дає змогу забезпечити безперебійний процес виробництва та відображає технічний стан засобів праці, рівень їх відповідності сучасним вимогам виробництва.

Важливим видом ресурсного потенціалу є інформаційний потенціал, який характеризується рівнем інформаційної забезпеченості всіх господарських процесів на підприємстві, ефективністю збору, обробки та аналізу інформаційних потоків, наявністю прогресивних інформаційних технологій. Характеристиками даного підвиду є знання, досвід, дані, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти. За низького рівня інформаційного потенціалу підприємство постане перед проблемою втрати конкурентоспроможності. Можливості використання фінансових ресурсів підприємства для придбання та залучення матеріально-речових і трудових ресурсів пов'язані з фінансовим потенціалом. Стан та якість управління ним визначають ділову активність підприємства, ступінь реалізації економічних інтересів самого підприємства та його партнерів, конкурентоспроможність. Від природного потенціалу залежать склад та структура виробництва продукції, розмір прибутку. Важливим складником природного потенціалу є екологічний потенціал, що являє собою систему природних ресурсів, умов, явищ і процесів. Він, з одного боку, є територіальною та ресурсною базою життєдіяльності суспільства, а з іншого – протистоїть йому як об'єкт антропогенного впливу.

Ресурсний потенціал підприємства характеризується сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів та їх мобілізацією в умовах розвитку, досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища [10, с. 135]. Він бере участь у створенні продукції, яка є головним результатом виробничої діяльності підприємства, а її реалізація забезпечує прибуток як кінцеву мету підприємства. Продукція є результатом утілення ресурсів у ресурсний потенціал, зумовлює його, оскільки вона забезпечує відтворення виробництва. Оновлення продукції та технології її виробництва залежить від інноваційних перетворень на підприємстві. Впровадження нової продукції означає приріст обсягів виробництва, економію від зниження собівартості, зростання чистого прибутку.

Чим вище науковий і технологічний рівень ресурсного потенціалу та ступінь його використання, тим потужніша матеріально-технічна база підприємства, більше можливостей для впровадження інновацій, удосконалення та збільшення масштабів виробництва.

Ресурсний потенціал оцінюється під час опрацювання регіональної стратегії розвитку обсягами, структурою, рівнем використання, ступенем зношення основних засобів, розгалуженістю виробничої бази, наявністю інвестиційно спроможних галузей і підприємств, здатних до реалізації інноваційної моделі економічного зростання, кваліфікації трудових ресурсів, потужністю, технічним станом та інфраструктурою. Цілісність регіону включає раціональне використання його природно-ресурсного потенціалу, пропорційне поєднання різних галузей, формування стійких внутрішньорегіональних і міжрегіональних виробничих і технологічних зв'язків, наявність особливого співтовариства людей із певними традиціями та способом життя.

Дослідженням сутності та змісту поняття «регіон» займалися такі вітчизняні вчені: М.І. Долішній, С.М. Злупка, М.М. Паламарчук, В.А. Поповкін, М.Г. Чумаченко та ін. В.А. Поповкін під регіоном розуміє цілісність природного середовища, матеріального, створеного людиною середовища, а також соціуму [9, с. 96]. В. Долятовський пропонує таке визначення «регіон»: це складний територіально-економічний комплекс, що має обмежені внутрішні ресурси, власну структуру виробництва, певні потреби у зв'язках із зовнішнім середовищем [3, с. 28]. На характер і структуру формування та використання ресурсного потенціалу регіону впливають такі особливості:

– економіко-географічне положення;

– ґрунтово-кліматичні умови та природні ресурси;

– збереження ґрунтів та підвищення їх родючості;

– спеціалізація та концентрація виробництва агропромислової продукції;

– розміщення сільськогосподарських та промислових підприємств;

– рівень розвитку господарських взаємозв'язків з іншими територіями, підприємств промисловості та агросервісу;

– впровадження новітніх технологій виробництва і переробки продукції;

– застосування прогресивних методів зберігання сировини та готової продукції.

Для забезпечення ефективного процесу використання ресурсного потенціалу регіону під час його організації потрібно звертати увагу на сукупність чинників, які впливають на його ефективність. У результаті взаємодії всіх елементів ресурсного потенціалу з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу. Це явище одержало назву «синергетичний ефект». Синергетичний ефект розглядається, як результат одного з варіантів (позитивного або негативного) реакції на сумарну дію двох або більше чинників, який характеризується тим, що ця дія перевищує (або зменшує) дію, яка надається кожним чинником окремо. Отже, поняття «ресурсний потенціал регіону» повною мірою відображає визначення наявних і потенційних можливостей розвитку регіону, акцентує увагу на ресурсах як основи забезпечення розвитку регіону.

Забезпечення високого рівня ресурсного потенціалу регіону можливе лише на основі запровадження планово-прогнозних механізмів щодо його розвитку. Зокрема, це вимагає розроблення в рамках регіональних стратегій соціально-економічного розвитку стратегій зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, поняття «ресурсний потенціал регіону» визначається як сукупність трудових, матеріально-технічних, інформаційних, фінансових та природних ресурсів, які використовуються на певній території з урахуванням її регіональних особливостей. Важливим складником, який характеризує ресурсний потенціал регіону, є рівень розвитку інфраструктури, особливо співвідношення рівнів розвитку економіки взагалі та інфраструктури зокрема. У сучасних умовах необхідне розроблення спеціальних заходів щодо адаптації розвитку виробничої інфраструктури регіону до умов трансформаційної економіки, оскільки великомасштабні перетворення у виробничій сфері суттєво впливають на відносини розподілу, обміну і споживання, тому формуються додаткові вимоги до інфраструктури, яка забезпечуватиме рух ресурсів та продуктів, пов'язаних із регіоном.

Список використаних джерел:

1. Антонова Г.А. Ресурсний потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право).* 2009. № 3 (46). С. 23–28.
2. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. 1728 с.
3. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов. *Регионология.* 1994. № 2–3. С. 28.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2002. 952 с.
5. Коваленко О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. *Вісник аграрної науки.* 2008. № 7. С. 70–72.
6. Краснокутська П.Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії. *Вісник КНТЕУ.* 2008. № 5. С. 54–64.
7. Кузьменко О.Б. Ресурсоощадна діяльність аграрних підприємств в умовах інтенсифікації використання земельних ресурсів: теорія, методологія, практика : монографія. Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 357 с.
8. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Москва : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 2007. 192 с.
9. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. Київ : Наукова думка, 1993. 220 с.
10. Сабадирьова А.Л. Теоретичні основи організації виробничого потенціалу промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2010. № 5. Т. 1. С. 134–138.
11. Мудрак Р.П., Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Вплив сукупних витрат на обсяги національного виробництва. *Економічний часопис – XXI.* 2018. № 172 (7–8). С. 44–50.
12. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. *Академічний огляд.* 2008. № 2. С. 83–88.

УДК 338.48

Моісєєва Н.І.,
кандидат філософських наук, доцент,
завідувач кафедри ЮНЕСКО
«Філософія людського спілкування»
та соціально-гуманітарних дисциплін,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка

СУТНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК СКЛАДНИКА ЕКОНОМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Моісєєва Н.І. Сутність туристичної галузі як складника економічного комплексу України. У сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів, соціально-економічних та політичних трансформацій в Україні туристична галузь (туризм) як складник економічного комплексу виконує низку суспільно значущих функцій, зокрема: економічну, рекреаційну, духовну, гуманітарну, медико-біологічну (санаторно-курортне лікування й оздоровлення, зняття виробничої і невиробничої психологічної втоми людини), соціально-культурну (потреби пізнання в широкому розумінні, пізнання навколишнього світу і свого місця в ньому як визначальна функція), соціальну, виховну, екологічну (відновлення робочої сили), культурно-просвітницьку. Метою цієї статті є дослідження сутності туристичної галузі як складника економічного комплексу України. У результаті дослідження національних особливостей розвитку туризму пропонуємо виокремити з економічної функції і ввести до даного переліку як повноцінні компоненти синергічну та індикативну функції туризму. Це є доцільним, адже з огляду на синергічну функцію туризму, вона реалізується, створюючи різнорівневий ринок туристичних послуг, збільшуючи доходи населення та поліпшуючи рівень його добробуту, функціонуючи у різногалузевому взаємозв'язку за видами економічної діяльності, зокрема в інтеграційних і глобалізаційних процесах. На основі здійсненого критичного аналізу існуючих суб'єктних дефініцій під туристичним підприємством варто розуміти будь-який суб'єкт туристичної діяльності (юридичну та фізичну особу), який виробляє комплексний туристський продукт та/або надає пов'язані із цим туристські послуги в повному обсязі.

Ключові слова: туризм, глобалізаційні процеси, комерційний прибуток, прогнозування, туристичні послуги.

Моисеева Н.И. Сущность туристической отрасли как составляющей экономического комплекса Украины. В современных условиях усиления глобализационных процессов, социально-экономических и политических трансформаций в Украине туристическая отрасль (туризм) как составляющая экономического комплекса выполняет ряд общественно значимых функций, в частности: экономическую, рекреационную, духовную, гуманитарную, медико-биологическую (санаторно-курортное лечение и оздоровление, снятие производственной и непроизводственной психологической усталости человека), социально-культурную (потребности познания в широком смысле, познания окружающего мира и своего места в нем как определяющая функция), социальную, воспитательную, экологическую (восстановление рабочей силы), культурно-просветительскую. Целью этой статьи является исследование сущности туристической отрасли как составляющей экономического комплекса Украины. В результате исследования национальных особенностей развития туризма предлагаем выделить из экономической функции и ввести в данный перечень как полноценные компоненты синергическую и индикативную функции туризма. Это целесообразно, ведь, учитывая синергическое функцию туризма, она реализуется, создавая разноуровневый рынок туристических услуг, увеличивая доходы населения и улучшая уровень его благосостояния, функционируя в разноотраслевых взаимосвязях по видам экономической деятельности, в частности в интеграционных и глобализационных процессах. На основе проведенного критического анализа существующих субъектных дефиниций под туристическим предприятием следует понимать любой субъект туристической деятельности (юридическое и физическое лицо), который производит комплексный туристский продукт и/или предоставляет связанные с этим туристские услуги в полном объеме.

Ключевые слова: туризм, глобализационные процессы, коммерческая прибыль, прогнозирование, туристические услуги.

Moisieieva N.I. The essence of the tourism industry as a component of the economic complex of Ukraine. In the current conditions of strengthening globalization processes, socio-economic and political transformations in Ukraine, the tourism industry (tourism) as a component of the economic complex performs a number of socially important functions, in particular: economic, recreational, spiritual, humanitarian, medical and biological (sanatorium and resort treatment and improvement, removal of productive and non-productive psychological tiredness of

a person), socio-cultural (the needs of knowledge in the broad sense, knowledge of the world and its place in it as a defining function), social flax, educational, ecological (labor restoration), cultural and educational. The purpose of this article is to study the essence of the tourism industry as a component of the economic complex of Ukraine. As a result of the study of national features of tourism development, we suggest separating from the economic function and entering into this list as a complete component of the synergistic and indicative functions of tourism. This is appropriate, because in view of the synergistic function of tourism, it is realized by creating a multi-level market of tourism services, increasing incomes and improving its welfare, functioning in a multi-sectoral relationship between economic activities, in particular in the integration and globalization processes. In turn, the significance of the indicative function due to the role of tourism as a multiplier of macroeconomic indicators of economic growth and the development of local infrastructure, the importance of achieving indicative indicators of implementation of developed strategies and tourism development programs, etc. On the basis of the performed critical analysis of existing subjective definitions under a tourist enterprise, one should understand any subject of tourism activity (legal entity and individual) that produces a complex tourist product and / or renders related tourist services in full. As a result of the theoretical research of scientific works, we join a group of specialists who constantly emphasize that the tourist, according to CES, is an enterprise whose main function is related to the production, provision and realization of an integrated tourist product.

Key words: tourism, globalization processes, commercial profit, forecasting, tourism services.

Постановка проблеми. З огляду на виокремленні функції, туризм належить до найбільш ефективних індустріальних комплексів, якими не варто нехтувати, особливо під час розв'язання проблем виходу економіки з кризи за рахунок її структурної перебудови. Вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні ділової активності й розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок іноземних та місцевих екскурсантів.

Туризм є також однією з небагатьох сфер діяльності, де залучення нових технологій не призводить до скорочення працюючого персоналу, зменшуючи цим самим соціальну напругу в суспільстві.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Методичною і теоретичною основою дослідження сутності туристичної галузі як складника економічного комплексу України стали наукові праці: О.С. Камушкова, А.О. Поліщук, О.Г. Давидова, О.І. Моран, І.О. Темник, Г. Тріллєнберга, Я.Ю. Орленко, Г.О. Горіної, В.С. Суходуба, М.Г. Бойко, Ж.А. Богданової, М.О. Зеленської, О.Г. Давидова тощо. Проте у вітчизняній науці не приділено достатньої уваги питанням туристичної галузі як складової частини економічного комплексу України, а тому вони потребують подальшого розроблення та систематизації.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження сутності туристичної галузі як складника економічного комплексу України. У межах досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити туризм як складник економічного комплексу, що виконує низку суспільно значущих функцій; провести виокремлення з економічної функції і ввести до даного переліку як повноцінні компоненти синергічну та індикативну функції туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток туризму зумовлюється комплексом стратегічних завдань, виконання яких вимагає вдосконалення таких напрямів, як:

• виробництво та реалізація туристичних послуг та туристичного продукту, включаючи супутні товари, за активного використання маркетингових комунікацій;

• виступ як ефективний засіб охорони навколишнього середовища та історико-культурної спадщини людства, що є матеріальною основою ресурсного потенціалу туризму та утворює специфічну сферу діяльності;

• набуття статусу сфери, в якій дешево створюються робочі місця та забезпечується високий рівень ефективності й швидка окупність інвестицій;

• забезпечення конкурентоспроможності в інтеграційних і глобалізаційних процесах, що відбуваються у світовому просторі [1, с. 22];

• синергічний взаємозв'язок з усіма сферами, галузями й видами діяльності людини, зокрема регіональної;

• виступ як мультиплікатор зростання національного доходу, ВВП (ВНП) й підвищення рівня життя населення [2, с. 4];

• джерело істотних доходів до державного [3, с. 63] та місцевого бюджету, припливу в країну значних коштів в іноземній валюті, розвитку інфраструктури та забезпечення зайнятості населення [4, с.18];

• забезпечення міжкультурного обміну, встановлення ділових зв'язків між країнами та регіонами;

• формування ефективної національної та регіональної економіки, розвитку її структури, збільшення податкових і валютних надходжень, розвиток місцевої інфраструктури;

• забезпечення економічного та соціального розвитку, культурного піднесення України у світових глобалізаційних процесах [5, с. 2] тощо.

Отже, туризм – це галузь, на функціонування якої впливають багато чинників: політична та економічна ситуація, погодні умови, зміни тарифів, цінова політика. Однією з головних причин існування туризму є мотивація.

Туризм є багатоаспектним і складним феноменом, чия значущість лише зростає. Подорожуючи світом, люди отримують нові знання, навички та досвід, а також долучаються до інших культур. Сьогодні подорожі та відпочинок стають невід'ємною частиною життя населення всіх континентів, і, як наслідок, у структурі витрат середньостатистичної сім'ї витрати на туристичні послуги – це четверта стаття після витрат на харчування, одяг й обслуговування автомо-

біля. Відповідно до прогнозу ЮНВТО, у 2020 р. у світі подорожуватиме 1,6 млрд. туристів [6, с. 407].

Туризм як явище існує з давніх часів, проте сучасну комерційну форму набув у середині XIX ст., а масовий характер – у середині XX ст., після Другої світової війни. Цьому сприяла ціла низка економічних (розвиток сфери послуг, зростання доходів населення, поява середнього класу, споживча культура), демографічних (зростання кількості населення та тривалості життя, урбанізація, зміна цінностей), політичних (глобалізація, міжурядові домовленості щодо спрощення туристичних формальностей), технологічних (удосконалення транспортних перевезень, інформаційні та комунікаційні технології) чинників.

В історії туризму залежно від зміни таких чинників, як мотивація подорожей, спосіб подорожей і розвиток транспортних засобів, кількість подорожуючих й охоплення туризмом різних верств населення, виділяють чотири етапи розвитку: зародження туризму; становлення організованого туризму; формування індустрії туризму; етап масового туризму та глобалізації туристичної індустрії [7, с. 26].

Дана періодизація є усталеною, кожен з етапів в науковій літературі розглядається як даність. Отже, з часом туризм набув рис господарської діяльності, а на сучасному етапі розвитку економічних систем туризм як сектор економіки сприяє активному подоланню диспропорцій економічно-соціального розвитку окремих регіонів, господарської й соціодемографічної депресивності, пожвавлює традиційні господарські промисли місцевого населення, інтегрує місцеве господарство у світову економічну систему тощо. Варто також зазначити, що міжнародний туризм для низки країн, що розвиваються, є основною статтею експорту послуг та одним з основних джерел надходження у ці країни іноземної валюти; виступає стабілізаційним важелем формування їхніх бюджетів і кредитно-фінансових взаємин з іншими державами.

Туризм, як і будь-яка система, складається з двох частин, а саме: суб'єкта туризму (безпосередньо туриста) та об'єкта туризму (таких основних елементів, як туристичне підприємство, регіон і туристична індустрія).

На жаль, у сучасній методології дослідники туристичних підприємств як об'єкт туризму пропонують досить обмежене визначення даної категорії, не враховуючи наявність диверсифікованих суб'єктів туристичної індустрії та нівелюючи наявні стійкі зв'язки між ними, які виникають під час створення туристичного продукту [8, с. 114] (табл. 1).

Разом із тим жодна із зазначених дефініцій не містить одразу два суттєвих складника, які характеризують безпосередньо туристичні підприємства, а саме не окреслюють наявність різноманітної кіль-

Таблиця 1

Диференціація визначення сутності категорії «туристичне підприємство»

Автори	Визначення поняття
А.А. Малихіна	Туристичне підприємство – підприємство, яке здійснює збут туристичних послуг споживачам (ототожнює його з туристичними агентами та операторами за критерієм надання послуги з реалізації кінцевого продукту).
Л. Шульгіна	Туристичне підприємство – це юридична або фізична особа, що спеціалізується на розробленні й продажу (туроператор) або лише на продажу (турагент) комплексного туристичного продукту, споживачами якого є виключно туристи.
З.М. Горбильова	Туристичне підприємство – самостійно господарюючий суб'єкт, що володіє правами юридичної особи, який на основі використання трудовим колективом майна виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи, надає послуги (визначає загальну дефініцію туристичного підприємства, позбавлену специфічних ознак).
В.С. Кучеренко	Туристичне підприємство – це самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює комерційну та науково-дослідну діяльність із метою отримання прибутку.
Н.В. Куліцька, О.В. Орлик	Туристичне підприємство – відкрита система, що функціонує в нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, яке створює загрози та небезпеки ефективному господарюванню суб'єктів туристичної діяльності тощо.
М.В. Рега	Туристичне підприємство – підприємництво туристичної сфери України економіки є, як і будь-яка організація, відкритою соціально-економічною системою, яка тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем.
Т.В. Момонт	Туристичне підприємство – суб'єкт підприємницької діяльності, який займається створенням, реалізацією туристичного продукту та організацією його споживання.
О.М. Кальченко	Туристичні підприємства – будь-які організації, які виробляють туристичні товари чи надають послуги туристам.
Р.І. Балашова, У.В. Іванюк	Туристичне підприємство – самостійний суб'єкт господарювання в туристичній галузі, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами як конкурентоспроможна підприємницька структура для задоволення суспільних потреб у туристичних послугах шляхом здійснення туристичної діяльності згідно з об'єктивними законами суспільного, економічного та державного розвитку та в порядку, передбаченому кодексами та законами України.
І.М. Школа	Туристичні підприємства – виробничі підприємства різних форм власності (державні, приватні, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства тощо), які виробляють туристичні товари і послуги для громадян.

кості характерних суб'єктів туристичної діяльності та не висвітлюють особливості вироблених та наданих послуг.

У зв'язку із цим під туристичним підприємством пропонується розуміти будь-яких юридичних та фізичних суб'єктів туристичної діяльності, які створюють та/або надають характерні та супутні туристські послуги та комплексний туристський продукт.

Згідно із Законом України «Про туризм» [9, с. 245], суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність (суб'єктами туристичної діяльності), є «…юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування) чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг» (рис. 1).

Згідно із Законом України «Про туризм», до суб'єктів туристичної діяльності відносять [10]:

– туристичних операторів (туроператорів);

– туристичних агентів (турагентів);

– інших суб'єктів підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг;

– гідів-перекладачів, екскурсоводів, спортивних інструкторів, провідників та інших фахівців туристичного супроводу – фізичних осіб, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, окрім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать чи які обслуговують об'єкти відвідування;

– фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо.

Для визначення більш грунтовного комплексу туристичних суб'єктів доцільним є дослідження сутності таких понять, як «туристична послуга» та «туристичний продукт». Так, відповідно до чинного Закону України «Про туризм» [10], туристичний продукт – це попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо).

Відповідно до того, якою мірою той чи інший туристський товар або послуга належать до туристського споживання, виділяють супутні та характерні туристичні послуги та товари.

Здійснюючи співвідношення характерних туристських товарів та послуг до відповідних видів економічної діяльності, отримуємо найбільш повний перелік суб'єктів туристичної діяльності. Співвідношення розширеного переліку характерних туристських товарів та послуг до відповідних видів економічної діяльності доцільно здійснювати згідно зі Статистичною класифікацією продукції та Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010.

Своєю чергою, низка науковців суб'єкти туристичної діяльності класифікують за функціональною спрямованістю – «…на тих, що безпосередньо здійснюють туристичну діяльність (туристичні оператори, туристичні агенти)…та тих, що забезпечують її здійснення» (суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг) [11, с. 245].

З огляду на окреслену концепцію, М.Г. Бойко та Г.І. Михайличенко вважають традиційними туристичними підприємствами туроператорів і туристичних агентів, «…статус яких … установлюється залежно від виконуваних ними функцій на ринку туристичних послуг стосовно споживачів» та «…операторів туристичного ринку – продуцентів, що виробляють

Рис. 1. Суб'єкти туристичної сфери України

певні компоненти туристичного та готельного продуктів, надають послуги з перевезень, екскурсійні, торговельні, оздоровчі, організації харчуванні тощо» [12, с. 49].

Суб'єктами на ринку туристичних послуг Ж.А. Богданова вбачає дві категорії функціоналів: суб'єкти, які здійснюють і забезпечують туристичну діяльність (туристичні оператори та туристичні агенти); інші суб'єкти, тобто ті, що надають супутні послуги, зокрема з тимчасового розміщення, харчування, екскурсійні, розважальні та інші види туристичних послуг тощо [13, с. 62].

М.О. Зеленська та Б.О. Ширяєва до суб'єктів туристичної діяльності відносять «…туристичних операторів, туристичних агентів, інших суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення, харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг, фахівців туристичного супроводу» [14, с. 169].

Таким чином, на основі вищезазначеного в розрізі створення та реалізації туристичного продукту туристичні підприємства слід поділяти на такі групи:

1. Туристичні підприємства (продуценти туристичного ринку), які безпосередньо виробляють туристичний продукт (або його складові компоненти) та туристичні послуги, обслуговують туристів та подорожуючих осіб.

2. Туристичні підприємства, які продукують комплексний туристичний продукт, включаючи супутні товари та послуги, здійснюють організаційну та посередницьку діяльність із туристичного обслуговування.

При цьому в спеціальній економічній літературі значна кількість експертів поділяє підприємства туристичної індустрії за критерієм належності до обслуговування туристів на три види:

• первинні – функціонують безпосередньо для обслуговування туристів (туроператори, транспортні підприємства спеціального призначення, готельні підприємства, турбази, будинки відпочинку та ін.);

• вторинні – функціонують для задоволення потреб туристів і місцевих жителів (підприємства ресторанного господарства, торгівлі, побутового і комунального обслуговування, що знаходяться в курортних районах, тощо);

• третинні – функціонують для обслуговування всього населення країни, але одночасно надають послуги туристам (міжміські транспортні підприємства та ін.) [15, с. 17; 16, с. 66].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі здійсненого критичного аналізу існуючих суб'єктних дефініцій під туристичним підприємством варто розуміти будь-який суб'єкт туристичної діяльності (юридичну та фізичну особу), який виробляє комплексний туристський продукт та/або надає пов'язані із цим туристські послуги в повному обсязі.

У результаті теоретичного дослідження наукових праць приєднуємося до групи фахівців, які постійно підкреслюють, що туристичним, згідно з КВЕД, є підприємство, основна функція якого пов'язана з виробництвом, наданням та реалізацією комплексного туристичного продукту.

Список використаних джерел:

1. Камушков О.С. Управління розвитком туристичної сфери України: автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Запоріжжя, 2010. 25 с.
2. Поліщук А.О. Державне регулювання детінізації туристичного бізнесу: автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Запоріжжя, 2009. 20 с.
3. Давидова О.Г. Особливості застосування інновацій у розвиток туристичної галузі України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка».* 2015. № 7 (172). С. 65–69.
4. Моран О.І. Розвиток туристичного ринку в економічній системі регіону: автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Львів, 2008. 22 с.
5. Темник І.О. Умови та чинники розвитку міжнародного туризму. *Ефективна економіка.* URL : https://tourism-book.com/books/book-34/chapter-1372
6. Тріллєнберг Г. Інноваційно-кластерний підхід до розвитку туризму України в умовах глобалізації. *Журнал європейської економіки.* 2014. Т. 13. № 4. С. 401–414.
7. Орленко Я.Ю. Імперативи розвитку туристичної галузі України. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія «Державне управління».* 2016. Вип. 2. С. 25–36.
8. Горіна Г.О. Сутність та особливості типології туристичних підприємств як суб'єктів управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент».* 2016. Вип. 20. С. 46–49.
9. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма. Москва : Финансы и статистика, 2003. 384 с.
10. Закон України «Про туризм». URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр
11. Суходуб В.С. Роль міжнародного туризму в економічному розвитку країн світу. *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки.* 2007. № 12. С. 245–251.
12. Бойко М.Г. Економіко-предметне обґрунтування розвитку термінологічного апарату туризму. *Економіка та держава.* 2010. № 3. С. 47–49.
13. Богданова Ж.А. Особливості діяльності туроператорів і турагентів: обліковий аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2015. № 1 (19). С. 59–64.
14. Зеленська М.О., Ширяєва Б.О. Зовнішній потенціал туристичного оператора. *Вісник ОНУ імені Мечникова.* 2014. Т. 19. Вип. 1/1. С. 167–171.
15. Лагодієнко В.В., Довгаль О.В. Чинники економічного зростання регіонів в умовах диспропорційності. *Актуальні проблеми інноваційної економіки.* 2018. № 3. С. 15–21.
16. Давидова О.Г. Особливості застосування інновацій у розвиток туристичної галузі України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка».* 2015. № 7 (172). С. 65–69.

УДК: 330.15:504.631

Шепель Т.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку та адміністрування,
Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРИРОДНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Шепель Т.В. Еколого-економічна ефективність природного потенціалу земельних ресурсів в аграрному секторі України. Сучасний стан землекористування в Україні характеризується високою сільськогосподарською розораністю земель. Переважну частку в загальному земельному фонді України займають землі сільськогосподарського призначення. Своєю чергою, еколого-економічні аспекти використання земельних ресурсів включають раціональне землекористування, яке характеризує оптимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням за найменших витрат праці та коштів. У статті обґрунтовано, що деградація ґрунтів має свої особливості, спричинені різними чинниками і процесами. Визначено, що практика землекористування потребує подальшого дослідження передумов розвитку процесів деградації ґрунтового покриву.

Ключові слова: земельні ресурси, освоєність і розораність території, аграрне виробництво, охорона земель, землекористування, екологічні проблеми, деградація ґрунтів.

Шепель Т.В. Эколого-экономическая эффективность природного потенциала земельных ресурсов в аграрной сфере Украины. Современное состояние землепользования в Украине характеризуется высокой сельскохозяйственной распаханностью земель. Преобладающую часть в общем земельном фонде Украины занимают земли сельскохозяйственного назначения. В свою очередь, эколого-экономические аспекты использования земельных ресурсов включают рациональное землепользование, которое характеризует оптимальное вовлечение в хозяйственный оборот всех земель и их эффективное использование по основному целевому назначению при наименьших затратах труда и средств. В статье обосновано, что деградация почв имеет свои особенности, вызванные различными факторами и процессами. Определено, что практика землепользования требует дальнейшего исследования предпосылок развития процессов деградации почвенного покрова.

Ключевые слова: земельные ресурсы, освоенность и распашка территории, аграрное производство, охрана земель, землепользование, экологические проблемы, деградация почв.

Shepel T.V. Ecological and economic efficiency of natural potential of land resources in the agrarian sector of Ukraine. The current state of land use in Ukraine is characterized by high agricultural development and land cultivation. The predominant share in the general land fund of Ukraine is occupied by agricultural land – 70,8% of the country's territory. Ukraine accounts for about 0,45% of the world land fund, while arable land occupies 2,4% of its world-wide area. Ukraine is also characterized by resource-based indicators of land use an extremely high level of development of living space and only about 8% of the territory can be attributed to anthropogenic unchanged. In turn, the ecological and economic aspects of land use include rational land use, which characterizes the optimal involvement of all lands in economic circulation and their effective use for the main purpose, creation of favorable conditions for productivity increase agricultural land and obtaining from the unit of the area the maximum amount of products at the lowest cost of labor and funds. The article substantiates that degradation of soils has its own characteristics, caused by various factors and processes. It is determined that the practice of land use and the state of study of the above problems require further study of the preconditions for the development of land degradation processes caused by the main factors: human economic activity and climatic and relief-ground conditions. The existing system of land protection in agriculture due to the influence of a number of natural and economic factors, as well as insufficient attention from the state does not ensure their rational use. Therefore, it is necessary to adhere to an integrated system of protection of agricultural land. Based on research the proposals for the implementation of economic and environmental measures for the rational use of land were substantiated.

Key words: land resources, development and development of territory, agrarian production, land protection, land use, ecological problems, soil degradation, environmental and economic assessment.

Постановка проблеми. Основою розвитку сільського господарства є земля, природна родючість якої в Україні дуже висока. Український селянин увібрав у себе багатовіковий досвід обробітку землі, любов до сільськогосподарської праці, бажання й уміння працювати. Однак реформування аграрного сектору негативно вплинуло як на загальний розвиток села, так і на обробіток земель сільськогосподарського призначення [1].

Перед селянами виникала проблема ефективного використання природних ресурсів, вирішення якої давало б змогу максимально задовольнити матеріальні і духовні потреби людини, адже ця проблема стосується ефективного використання природного потенціалу земельних ресурсів на глобальному, державному, регіональному та місцевому рівнях. Сьогодні під час формування та визначення темпів, масштабів і напрямів розвитку продуктивних сил, раціональної структури матеріальних потреб, ефективних засобів, методів і технологій їх якнайповнішого задоволення вже неможливо не брати до уваги інтереси екології [2], тому необхідно йти шляхом інтеграції інтересів екології та економіки в усіх галузях національного господарства, у тому числі й у сільському господарстві. Це дуже складне завдання. Дві взаємопов'язані проблеми – «задоволення потреб суспільства» та «можливості біосфери» – слід розглядати та вирішувати одночасно з розробленням оптимальних, екологічно безпечних варіантів взаємодії природи, суспільства та агропромислового виробництва, управління процесами природокористування в сільському господарстві [3, с. 180]. Основою подальшого розвитку сільського господарства і збільшення виробництва продукції є високоефективне використання землі та підвищення її продуктивності. В умовах коли земельні ресурси обмежені, а потреби населення в продукції постійно зростають, підвищення економічної ефективності використання природного потенціалу земельних ресурсів набуває першочергового значення. Для прийняття зважених управлінських рішень, що стосуються раціонального та екологічно безпечного землекористування, особлива увага приділяється формуванню комплексної системи показників ефективності використання природного потенціалу земельних ресурсів. Численні дослідження, присвячені проблемі підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, показують, що це поняття є досить складним, базується на об'єктивних економічних законах і відтворює результативність людської діяльності у процесі виробництва ними матеріальних і духовних благ.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми комплексної оцінки ефективного використання природного потенціалу земельних ресурсів сільськогосподарського призначення аналізуються у працях таких вітчизняних учених, як: В. Андрійчук, П. Борщевський, В. Ганганова, Г. Гуцулюк, Д. Гнатькович, В. Горлачук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, О. Корчинська, П. Саблук, А. Сохнич, В. Трегобчук, А. Третяк, І. Розумний, М. Федоров та ін. Результати досліджень охоплюють широке коло питань зазначеної проблеми. Однак залишаються недостатньо вирішеними такі питання, як оцінка екологічно зумовлених утрат рентного доходу від використання природно-ресурсного потенціалу земельних ресурсів унаслідок впливу неефективної господарської діяльності; рівень економічної родючості землі, екологічні витрати на ведення системи землеробства; додатковий обсяг продукції тощо.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження аспектів раціонального використання земельних ресурсів та охорони земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Єдиним шляхом і фундаментальною основою досягнення збалансованого розвитку в Україні є забезпечення раціонального використання природних ресурсів. Насамперед земель, що використовуються як основа продуктивних сил здійснення сільськогосподарського виробництва та суб'єктів інших видів економічної діяльності аграрного сектору національної економіки.

В умовах коли природні ресурси обмежені, а потреби населення постійно зростають, підвищення економічної ефективності їх використання набуває першочергового значення. Екологічну ефективність слід пов'язувати з необхідністю відтворення і раціонального використання природних ресурсів. Своєю чергою, економічна ефективність визначається співвідношенням між економічними результатами і витратами виробництва. Водночас взаємодія між екологічною та економічною системами території зумовлює необхідність оцінки еколого-економічної ефективності господарювання.

Економічної та екологічної оптимізації ефективності використання земельних ресурсів можливо досягти шляхом землевпорядного проектування з дотриманням усіх необхідних для цього умов. Серед них головне місце посідає системний принцип, який орієнтований на гармонізацію двох складників механізму реалізації цілей системи використання земельних ресурсів, забезпечує оптимальне співвідношення між економічним зростанням та поліпшенням якісного стану земельних ресурсів. Методика визначення економічної ефективності використання земельних ресурсів повинна включати в себе економічні та екологічні складники. Основним завданням цих показників є оцінка економічних результатів господарської діяльності з урахуванням антропогенних змін природного середовища у цілому.

Узагальнюючи оцінку еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів можна визначити такі показники:

– економічна ефективність екологічних витрат;

– відвернений еколого-економічний збиток;

– додатковий обсяг продукції, отриманої внаслідок екологічно спрямованих заходів;

– додатковий чистий дохід після впровадження землеохоронних заходів [3, с. 33].

Оптимізація використання, збереження якості і підвищення ефективності використання земельних ресурсів вимагає творчого і науково обґрунтованого підходу до земельних ресурсів, тому, аналізуючи модернізовану кадастрову систему та ефективне управління земельними ресурсами шляхом урахування еколого-економічного складника їх оцінки, можна буде досягти суттєвого позитивного впливу на економіку.

Сучасна методика визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення має включати в себе економічні, екологічні та соціальні складники. Економічні показники характеризують результати господарської діяльності, екологічні – зміни природного середовища у цілому і за окремими ознаками. В умовах надмірного антропогенного навантаження на природне середовище узагальнені показники еколого-економічної ефективності повинні стати основою для оцінки землекористування і системи землеробства, а також базою для експертизи проектних землевпорядних рішень.

Методика визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів сільсько-

господарського призначення за багатокритеріальним підходом дає змогу визначити можливий резерв підвищення ефективності без додаткових капіталовкладень за декількома етапами.

І етап. Визначення нормативної врожайності еталонної земельної ділянки для різних сівозмін. Відомо, що на врожайність сільськогосподарських культур впливають як природні чинники (світло, тепло, вода, повітря), так і економічні (забезпеченість матеріально-технічними засобами виробництва, система землеробства). Природні чинники формують нормативну врожайність сільськогосподарських культур, економічні – фактичну.

ІІ етап. Визначення оптимальних ознак еталонної земельної ділянки, які складаються з натуральних (уміст гумусу, рухомого фосфору, обмінного калію, нормативна врожайність) та вартісних (ціна реалізації, нормативні затрати, рентабельність) показників для досліджуваних сільськогосподарських культур. ІІІ етап. Визначення економічної ефективності використання земельної сільськогосподарської ділянки. В основу визначення економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення покладено відносне порівняння фактичних показників з еталонними у вартісному виразі [5, с. 96].

Головна мета економіки – підвищення матеріального і культурного рівнів життя народу, а головний засіб досягнення цієї мети – зростання ефективності виробництва, адже економічна ефективність не залежить від форми економічних відносин і має загальний характер. Економічна ефективність суспільного виробництва – об'єктивна категорія, загальна для всіх суспільно-економічних формацій, яка виражає рівень віддачі витрат безпосередньо в матеріальному виробництві. Як економічна категорія ефективність землекористування повинна мати свої критерії та показники, які були б мірилом її оцінки. Ефективність суспільного виробництва повинна плануватися на основі єдиного критерію шляхом зіставлення результатів виробництва із затратами живої та уречевленої праці або використаними ресурсами [6, с. 135].

Єдиний критерій економічної ефективності містить узагальнену оцінку явища і передбачає існування множинності показників, які кількісно відображають різні боки економічних процесів. Її критерій відображає узагальнений результат економічного явища, на підставі якого здійснюють оцінку, визначення та класифікацію часткових показників.

Ефективність поділяють на декілька видів: економічну; екологічну; еколого-економічну; соціально-економічну; соціально-еколого-економічну [6, с. 140]. Це свідчить про доцільність визнання багатоваріантності критерію ефективності (табл. 1).

Стосовно критерію національної продовольчої безпеки економічна ефективність агарного виробництва проявляється у зростанні виробництва продовольства і сировини в необхідному асортименті та якості з розрахунку на душу населення.

Узагальнюючи зміст наведеної таблиці, зазначимо, що критерій економічної ефективності сільськогосподарського виробництва відображає збільшення виходу необхідної суспільству якісної сільськогосподарської продукції за допомогою земельних ресурсів з одиниці площі за збереження та підвищення родючості ґрунту.

Під екологічною ефективністю сільськогосподарського виробництва слід розуміти ефективність використання землі, а під економічною ефективністю використання землі – рівень ведення на ній господарської діяльності [7, с. 132].

Економічна ефективність розкриває ступінь реалізації екологічних заходів, підвищення родючості ґрунтів, поліпшення природного середовища. Вона відображає результативність витрат, спрямованих на підвищення родючості ґрунтів і біологічного потенціалу сільськогосподарських культур.

Поняття ефективного землекористування відрізняється великою складністю й багатогранністю та не піддається однозначному визначенню. Виділене в одному зі своїх аспектів, воно може формулюватися невірно в сенсі комплексного змісту самого поняття. Сутність ефективного землекористування в сільськогосподарському виробництві формують два основних аспекти: економічний та екологічний.

Економічна ефективність землекористування характеризується рівнем виробництва сільськогосподарської продукції: чим більше обсяг виробленої продукції за одночасного зниження витрат праці й коштів, тим вище економічна ефективність землекористування. До показників економічної ефективності належать прибуток, рентабельність та ін. [7, с. 137].

Основними чинниками підвищення ефективності використання землі у сільському господарстві є: продуктивність сільськогосподарського виробництва, система землеробства, родючість землі. Погіршення якісних характеристик землекористування негативно позначилося й на показниках його ефективності, зокрема спостерігається стала тенденція до зниження обсягів сільськогосподарської продукції, отриманої з оброблюваних земель у вартісному і натуральному виразах.

Узагальнення критеріїв та показників використання земельних ресурсів мають забезпечити природоохоронний, ресурсозберігаючий і відновлювальний характер їх використання. Цього можна досягти під час вивчення особливостей кожного з видів ефективності. При цьому критерій як мірило ефективності конкретизується через показники, які слугують лише кількісним вираженням цього вимірювача. Вони повинні якомога точніше відображати рівень і динаміку ефективності. Система раціонального використання сільськогосподарських земель формується сукупністю чинників різного характеру, дія яких зумовлює й рівень економічної ефективності землекористування.

За виробництвом окремих видів продукції рослинництва на одну особу Україна займає лідируючі позиції. Високий рівень рентабельності виробництва окремих сільськогосподарських культур, а також спеціалізація великих сільськогосподарських підприємств на вирощуванні експортоорієнтованих сільськогосподарських культур зернової групи призвели до розширення площ посівів зернових культур у загальній посівній площі сільськогосподарських культур у 2017 р. становила 54,5%; технічних – 30,7% (тоді як науково рекомендовано 15%) і зменшення площ для вирощування овочів – 6,8% та кормових культур 7,9% [8] (рис. 1; табл. 2).

Загалом у європейських країнах, де якість ґрунтів не краща за українські, врожайність основних сільськогосподарських культур у два-чотири рази вища, ніж в Україні, та стабільна по роках, що свідчить про належну культуру землеробства, дотримання його еко-

Таблиця 1

Критерії та показники ефективності використання землі в сільському господарстві

	Види ефективності				
показник	**Економічна**	**Екологічна**	**Еколого-економічна**	**Соціально-економічна**	**Соціально-еколого-економічна**
критерій	Максимум продукції за мінімуму витрат на одиницю площі	Рівень економічної родючості земельних угідь	Ступінь поліпшення екологічного стану агроеко-системи	Задоволен-ня потреб та зростання добробуту населення	Комплексне вирішення економічних і екологічних проблем
зміст	Результат реалізації в продукції рослинництва витрат праці та родючості ґрунту в конкретних умовах місця і часу	Поліпшення якості землі, збільшення виробництва продукції високої якості та економічних показників діяльності в результаті запобігання шкоди природному середовищу	Економічна ефективність витрат, пов'язаних із комплексом заходів щодо поліпшення якості земельних угідь та їх охороною	Приріст соціально-економічних показників оцінки природних ресурсів	Перетворення сонячної енергії з мінімальними витратами енергії природного палива і людини за високого виходу продукції
Система показників	Натуральні: площа еродованих земель; площа забруднених земель; утрачений гумус і поживні речовин ґрунту; площа ріллі з несприятливою кислотністю; площа угідь, виведених з обігу. Вартісні: вартість недоотриманої продукції, вартість необхідних мінеральних і органічних добрив для відновлення родючості ґрунту	Натуральні: площа еродованих земель; площа забруднених земель; утрачений гумус і поживні речовин ґрунту; площа ріллі з несприятливою кислотністю; площа угідь, виведених з обігу. Вартісні: вартість недоотриманої продукції, вартість необхідних мінеральних і органічних добрив для відновлення родючості ґрунту	Екологічні витрати на ведення системи землеробства; додатковий обсяг продукції; попереджений екологічний збиток природному середовищу; приріст вартості земельних ділянок у результаті поліпшення екологічного стану	Приріст вартості одиниці площі землі; вихід сільськогосподарської продукції на душу населення	Кількість енергії що продукується з біомаси; рівень використання різних джерел енергії; відношення енергії біомаси до витрат енергії природного палива і затрат людської праці

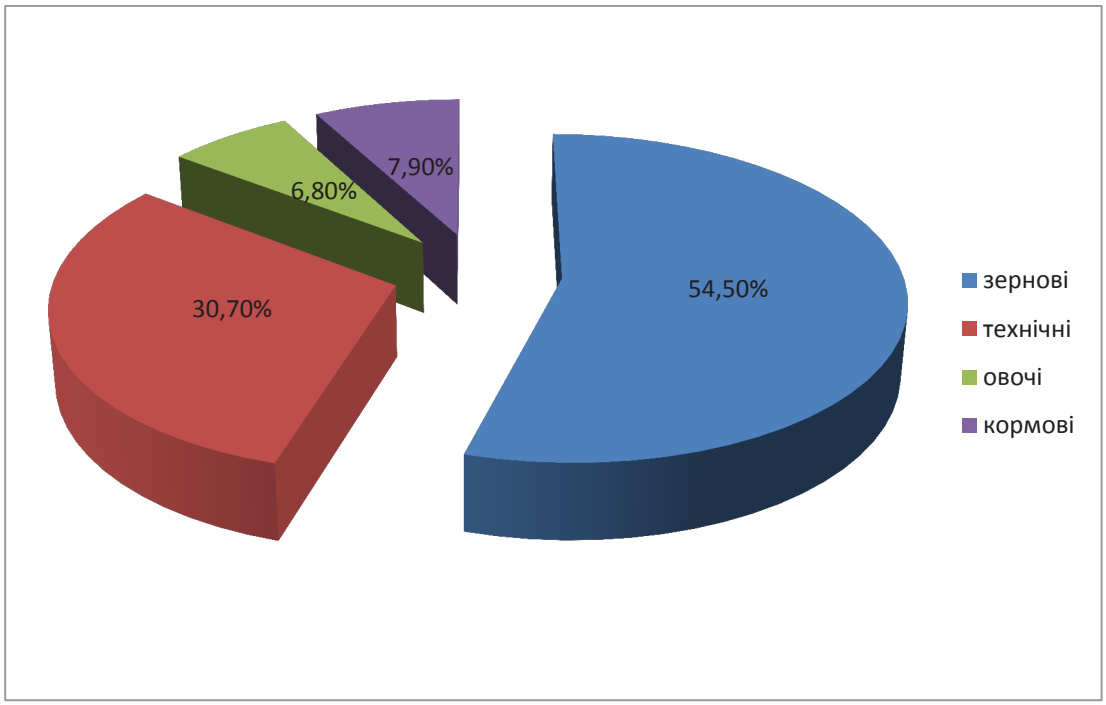


Рис. 1. Структура посівних площ сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств за 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

Таблиця 2

Структура посівних площ сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств у 2016–2017 рр.

Структура (тис. га)	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2016 р. (+,-)	2017 р. до 2016 р. (%)	структура посівних площ,%
Вся посівна площа	26717,0	26507,1	-209,9	99,2	100
Зернові, всього:	14728,1	14457,8	-270,3	98,2	54,5
озимі на зерно	7887,1	6972,1	-915,0	88,4	26,3
з них: пшениця на зерно	6681,4	5853,5	-827,9	87,6	22,1
жито	148,9	141,8	-7,1	95,2	0,5
ячмінь	1056,8	976,7	-80,1	92,4	3,7
інші озимі на зерно	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Ярі зернові і зернобобові	6841,0	7485,7	644,7	109,4	28,2
з них: ячмінь	1761,9	1939,0	177,1	110,1	7,3
пшениця	172,2	172,4	0,2	100,1	0,7
овес	212,6	219,9	7,3	103,4	0,8
Зернобобові, всього	250,6	266,5	15,9	106,3	1,0
у т. ч. горох	170,6	185,5	14,9	108,7	0,7
гречка	132,2	125,9	-6,3	95,2	0,5
просо	106,3	121,1	14,8	113,9	0,5
рис	11,7	12,7	1,0	108,5	0,0
кукурудза на зерно	4137,4	4526,4	389,0	109,4	17,1
сорго	53,1	90,9	37,8	171,2	0,6
інші зернові	3,0	11,0	8,0	366,7	0,0
Технічні, всього	8209,5	8150,1	-59,4	99,3	30,7
з них: цукровий буряк	238,9	268,8	29,9	112,5	1,0
соняшник	4964,9	5024,1	59,2	101,2	19,0
ріпак озимий	663,1	601,5	-61,6	90,7	2,3
ріпак ярий	21,3	35,3	14,0	165,7	0,1
соя	2147,3	2077,3	-70,0	96,7	7,8
льон-довгунець	1,9	2,1	0,2	110,5	0,0
льон олійний	62,0	49,7	-12,3	80,2	0,3
інші технічні	110,1	91,3	-18,8	82,9	0,3
Картопля та овочі, всього	1814,2	1796,3	-17,9	99,0	6,8
з них: картопля	1290,8	1281,0	-9,8	99,2	4,8
овочі, баштанні	523,4	515,2	-8,2	98,4	3,6
Кормові, всього	1965,2	2102,9	137,7	107,0	7,9
з них кукурудза на силос	291,0	315,7	24,7	108,5	1,2
багаторічні трави	1026,6	1055,4	28,8	102,8	4,0
однорічні трави	388,1	439,1	51,0	113,1	1,7
інші кормові	259,5	292,7	33,2	112,8	1,1

Джерело: розраховано на основі авторських розрахунків за даними [10]

номічних та екологічних вимог. Висока землестійкість вітчизняного сільгоспвиробника в середньому у вісім разів перевищує аналогічний показник у країнах Євросоюзу [9, с. 13]. Крім того, українські аграрії 79% свого прибутку одержують за рахунок природної родючості землі і лише 21% – як результат упровадження технологій [10].

Основними причинами низької ефективності використання сільськогосподарських угідь в Україні є:

– слабкість фінансово-економічного становища сільськогосподарських підприємств, що унеможливлює вдосконалення технологічних операцій вирощування сільгоспкультур, оновлення матеріально-технічної бази, впровадження у виробництво інновацій;

– порушення оптимальної структури посівних площ сільгоспкультур, що призводить до виснаження ґрунтового покриву;

– недостатній рівень внесення органічних добрив, що призводить до дефіциту поживних речовин у ґрунтах (рис. 2);

– низький рівень державної підтримки заходів щодо підвищення ефективності використання земельних ресурсів, охорони сільськогосподарських земель, їх раціонального використання, консервації, деградованих та малопродуктивних земель;

– загальна культура землеробства та відсутність зацікавленості сільгоспвиробників у впровадженні нових технологій обробітку ґрунту;

– низький рівень використання сільськогосподарськими землекористувачами технології точного землеробства із застосуванням ГІС-технологій – системи менеджменту, яка за допомогою інформаційних технологій дає змогу приймати раціональні

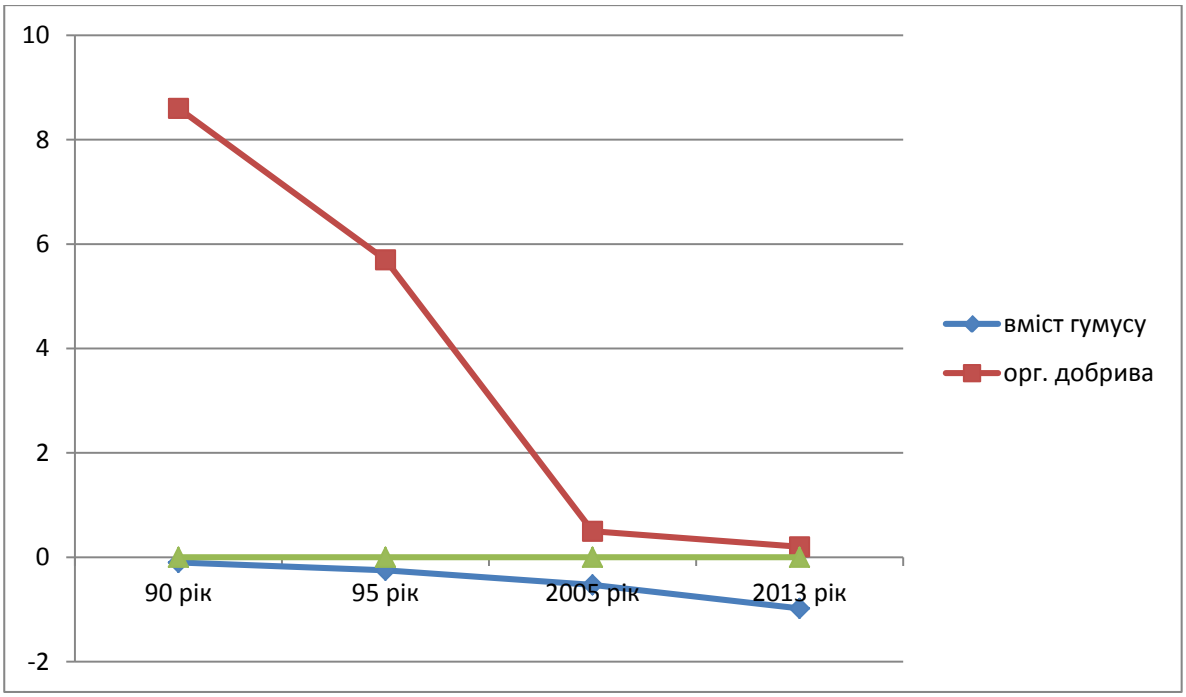


Рис. 2. Динаміка балансу гумусу в орних ґрунтах України за 1990–2013 рр.

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

рішення з управління агроекологічним потенціалом землі під час організації виробництва у рослинництві [11].

Таким чином, Україна не повною мірою використовує конкурентну перевагу природного потенціалу землі у вирощуванні сільськогосподарської продукції, постійно недоодержує ефект від сільськогосподарського використання, а також поступово втрачає якість ґрунтового покриву внаслідок нераціонального використання земель.

Досягнутий у сільськогосподарських підприємствах рівень ефективності використання землі нині низький. У багатьох із них знижується родючість землі. Великі площі піддаються вітровій і водній ерозіям, не зменшується площа засолених і кислих ґрунтів, тому важливо в кожному підприємстві запровадити науково обґрунтовану систему землеробства, що відіграватиме вирішальну роль у підвищенні родючості ґрунтів.

Основною ознакою високої родючості – є вміст у ньому гумусу. Підвищити вміст гумусу в ґрунті можна двома основними шляхами:

– щорічним внесенням гною і торфогноєвих компостів;

– розширенням посівів люцерни і конюшини.

Аналіз загального вмісту гумусу в орних ґрунтах України та інтенсивності його середньорічних утрат свідчить, що в окремих регіонах України небезпечність мінералізації гумусу сягає значних розмірів. Для подолання кризових явищ та отримання певних перспектив у поліпшенні гумусового стану орних ґрунтів України конче необхідні інтенсивні заходи. Щорічні втрати гумусу зростають і становлять 0,6–0,8 т/га. Це пояснюється перш за все зменшенням доз органічних добрив. За останні два десятиріччя обсяги застосування зменшилися з 8,6 у 1990 р. до 0,2 т/га у 2013 р. [10].

Державна політика щодо використання земель у сільськогосподарському виробництві в подальшому повинна спрямуватися на підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування, а також поступово втрачає якість ґрунтового покриву внаслідок нераціонального використання земель. Державна політика щодо використання земель у сільськогосподарському виробництві в подальшому повинна спрямуватися на підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування, раціональне використання земель, упровадження у практику нових технологій обробітку ґрунту та інших агротехнічних заходів, спрямованих на збереження та підвищення родючості ґрунтів, боротьбу з ерозійними процесами, оптимізацію сільськогосподарського землекористування шляхом виведення з інтенсивного обробітку малопродуктивних і деградованих земель [10].

Доцільно встановити з боку держави жорстку матеріальну відповідальність землевласників і землекористувачів за погіршення якісних характеристик земельних ділянок. У ринкових умовах важливим принципом використання земельних ресурсів є господарська доцільність залучення їх у виробництво, яка характеризується окупністю затрат на вирощування сільськогосподарських культур. За даними оцінки земель визначаються межі їх раціонального використання за обсягом «критичного» врожаю, нижче якого вирощування відповідної культури є недоцільним.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, сільськогосподарські землі в Україні використовуються не досить ефективно. Для підвищення продуктивності землі необхідно створити більш досконалий механізм охорони землі, який стимулював би землевласників і землекористувачів до дбайливішого використання та збереження землі як основного засобу виробництва.

Список використаних джерел:

1. Фурдичко О.І. Детермінанти фінансового забезпечення збалансованого рівня сільськогосподарського землекористування. URL : http://vecon.knau.kharkov.ua/uploads/visn_econom/2017/1/3.pdf

2. Іванюта С. Моніторинг та оцінювання екологічних ризиків техногенного походження: аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2012. С. 11. URL : http://www.niss.gov.ua

3. Ступень М.Г. Екологізаційні механізми підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрної сфери. *Сталий розвиток економіки.* 2012. № 7 (17). С. 179–183.

4. Мартин А.Г. Проблеми державного земельного кадастру в Україні. Землеустрій і кадастр. 2011. № 3. С. 33, 50.

5. Дорогунцов С.І., Борщевський П.П., Данилишин Н.В. Удосконалення управління природокористуванням в АПК. Київ : Урожай, 1992. С. 96–98.

6. Попадюк О.М. Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення в аграрних підприємствах. *Економіка АПК.* 2010. № 8. С. 135–140.

7. Фоменко Л.В. Раціональне використання земель сільськогосподарського призначення в умовах Західного регіону України : автореф. дис. … канд. екон. наук. Житомир, 2004. 20 с.

8. Структура посівних площ. *Геопортал Інституту охорони ґрунтів України.* URL : http://productivity.ikd.kiev.ua

9. Шарий Г. Державне управління землями сільськогосподарського призначення: що заважає високоефективно використовувати та надійно охороняти їх? *Землевпорядний вісник.* 2010. № 5. С. 12–19.

10. Динаміка балансу гумусу в орних ґрунтах України. URL : http://productivity.ikd.kiev.ua

11. Канаш О. Увага до землі – наш почесний обов'язок. *Землевпорядний вісник.* 2013. № 2. С. 12.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.3

Андронік О.Л.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

ПРИВАТНІ ДОШКІЛЬНІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Андронік О.Л. Приватні дошкільні навчальні заклади як основа соціального розвитку суспільства. У статті представлено й узагальнено проблеми дитячої освіти, пов'язані з функціонуванням дошкільних освітніх установ, визначено шляхи їх вирішення за рахунок функціонування приватних дошкільних навчальних закладів. Виявлено, що приватні дошкільні навчальні заклади в Україні мають високу конкурентоспроможність за обсягом та якістю послуг, що надаються, але вона дещо обмежується високою вартістю утримання дітей. В Україні спостерігається тенденція до розвитку приватних закладів дошкільної освіти, що може бути пов'язано з тим, що більшість батьків працює та не має достатнього часу на виховання дитини, також муніципальні садки здебільшого мають застарілі методи виховання, особливо в невеликих містечках та селах, через брак кваліфікованого персоналу та персоналу в цілому не всі діти можуть отримати необхідну увагу. Розроблено рекомендації з удосконалення організації діяльності приватних дошкільних навчальних закладів, які спрямовано на підвищення прозорості їх функціонування та якості послуг, що надаються.

Ключові слова: приватна освіта, приватні дошкільні навчальні заклади, економічна діяльність, фінансова діяльність дошкільних закладів освіти, приватний сектор у дошкільній освіті.

Андроник Е.Л. Частные дошкольные учебные заведения как основа социального развития общества. В статье представлены и обобщены проблемы детского образования, связанные с функционированием дошкольных образовательных учреждений, определены пути их решения за счет функционирования частных дошкольных учебных заведений. Выявлено что частные дошкольные учебные заведения в Украине имеют высокую конкурентоспособность по объему и качеству предоставляемых услуг, но она несколько ограничивается высокой стоимостью содержания детей. В Украине наблюдается тенденция к развитию частных учреждений дошкольного образования, что может быть связано с тем, что большинство родителей работает и не имеет достаточного времени на воспитание ребенка, также муниципальные сады в массе своей имеют устаревшие методы воспитания, особенно в небольших городках и деревнях, и за неимением квалифицированного персонала и персонала в целом, не все дети могут получить необходимое внимание. Разработаны рекомендации по совершенствованию организации деятельности частных дошкольных учебных заведений, которые направлены на повышение прозрачности их функционирования и качества предоставляемых услуг.

Ключевые слова: частное образование, частные дошкольные учебные заведения, экономическая деятельность, финансовая деятельность дошкольных учебных заведений, частный сектор в дошкольном образовании.

Andronicus O.L. Private pre-school educational institutions as the basis of social development of society. The article presents and summarizes the problems of children's education related to the functioning of pre-school educational institutions, identifies ways to solve them through the operation of private pre-school educational institutions. Due to the current tendency to overload in pre-school educational institutions, children cannot compete on equal terms for the quality and volume of services provided. It has been revealed that private pre-school educational institutions of Ukraine have a high competitiveness in the volume and quality of services provided, but it is somewhat limited by the high cost of keeping children. In Ukraine, there is a tendency to the development of private pre-school institutions, which may be due to the fact that most parents work and don't have enough time to raise a child, as well. The most part of municipal gardens have outdated methods of education, especially in small towns and villages, and in the absence of qualified personnel, not all children can receive the necessary attention. Pre-school educational institutions based on private property as individuals and/or legal entities should reflect this in the name of the preschool educational institution. Pre-school educational institution of private property should have the right to provide educational services in the field of pre-school education, issued in the manner prescribed by

the legislation of Ukraine. Despite the increase in the number of private pre-school educational institutions, not all families with children can use their services, especially in those regions with highest number of applicants for 100 places. This situation is caused by a lack of funds in families and the inability of the state to fulfill the obligations of providing pre-school education to children. Recommendations for improving the organization of private pre-school educational institutions have been proposed, which are aimed at increasing the transparency of their functioning and the quality of the services provided.

Key words: private education, private preschool educational institutions, economic activity, financial activity of pre-school educational institutions, private sector in pre-school education.

Постановка проблеми. Одним із базових принципів нової української школи є уявлення про безперервність освіти. Неперервна освіта – це процес, що складається з базової і подальшої освіти, передбачає послідовне чергування навчання в системі спеціально створених освітніх закладів із професійною діяльністю. Державою визначено, що базовим етапом фізичного, психічного та соціального становлення особистості дитини дошкільна освіта.

Саме тому дошкільна освіта є обов'язковою первинною складовою частиною системи безперервної освіти в Україні. Держава при цьому визнає пріоритетність дошкільної освіти та забезпечує умови для її здобуття, але фактично вимоги чинного законодавства не дотримуються. Часто виявляється, що групи у дошкільних навчальних закладах переповнені, що унеможливлює забезпечення дітей рівними стартовими умовами для подальшого навчання у школі. Актуальною є проблема сплати «благодійних внесків» у навчальних закладах, які фактично спрямовуються на їх ремонт та розвиток дітей. Зазначені проблеми зумовили виникнення приватних дошкільних закладів.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Ураховуючи перші етапи розвитку недержавного сектору системи освіти в Україні, у працях багатьох учених аналізується зарубіжний досвід. О.В. Босак указує, що нові моделі та стратегічні напрями фінансування доступної для всіх освіти в умовах постіндустріального суспільства засновані на теорії системи, за якої положення людини у суспільстві визначається її здібностями [1, с. 237]. В останні 20 років у країнах Західної Європи та Америки почалися дискусії стосовно відносин між державними та різними типами недержавних форм фінансування освіти для реалізації права на отримання різних форм і рівнів освіти (лозунг «рівні можливості для всіх, але не рівні результати»). У Швеції в контексті оперативного соціального партнерства створюються специфічні центри технологій для освіти дорослих, на розвиток яких починаючи з 90-х років держава виділяє спеціальні гранти [6, с. 155].

Питаннями умов становлення та розвитку різних типів дошкільних навчальних закладів різних типів в Україні займалися такі дослідники та науковці: Н. Бабенко, Л. Батліна, С. Дітковська, Н. Рогальська, О. Богініч, Н. Денисенко, В. Педан, а також більшість практичних працівників дошкільних навчальних закладів України.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є висвітлення умов становлення та розвитку різних типів дошкільних навчальних закладів у дошкільній освіті України, які забезпечують соціальний розвиток суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Накопичується все більша кількість серйозних доказів впливу дошкільної освіти на розвиток дітей відповідного віку на їхнє подальше життя. Хоча доступ до програм раннього розвитку поліпшився, проблеми із забезпеченням якості та наданням здорового і стимулюючого досвіду для дітей досі існують.

Відповідно до Закону України «Про дошкільну освіту» (2001 р.) [5, с. 61], визначається державна політика у сфері дошкільної освіти. Дошкільна освіта – цілісний процес, спрямований на забезпечення всебічного розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її задатків, нахилів, здібностей, індивідуальних, психологічних та фізичних особливостей, культурних потреб. Дошкільна освіта є первинною складовою частиною системи безперервної освіти в Україні [5, с. 62]. Систему дошкільної освіти становлять дошкільні навчальні заклади незалежно від упорядкування, типів і форм власності; наукові та методичні установи, органи управління освітою, освіта й виховання в сім'ї. Реалізується дошкільна освіта через дошкільні навчальні заклади різних типів, що забезпечують реалізацію права дитини на здобуття дошкільної освіти, її фізичний, розумовий і духовний розвиток, соціальну адаптацію та готовність продовжувати освіту [5, с. 65].

Закон «Про дошкільну освіту» (2001 р.) гарантує всім дітям доступ до дошкільної освіти та створив основу для поточної системи. Україна може похвалитися великим відсотком дітей, що користуються цією послугою. У 2013 р. в дошкільній освіті в Україні було 84% дітей відповідного віку порівняно із 74% у країнах Європи та Центральної Азії і з 32% у країнах із доходом нижче середнього.

Незважаючи на такий високий показник, існує певна кількість перешкод, що обмежують універсальний доступ. У сільській місцевості до дошкільних закладів освіти ходить лише 40% дітей віком від одного до шести років порівняно з 64% у містах. Крім того, хоча існуючі заклади дошкільної освіти пропонують загалом 1,1 млн. місць для дітей віком від одного до шести років, у них навчається 1,29 млн. дітей, що демонструє одну з основних проблем системи – недостатню кількість місць і перевантаження. Обмежена кількість місць і перевантаження створюють проблеми з якістю послуг, а також широко розповсюджені практики порушень доброчесності, коли директори закладів вимагають неофіційних внесків від батьків в обмін на вступ їхньої дитини до дитсадка, що має серйозний вплив на ситуацію з рівним доступом.

Приватний сектор у дошкільній освіті Україні традиційно відсували на другий план, частково через успадкування радянських санітарно-гігієнічних стандартів. Ці норми містили вимоги для закладів дошкільної освіти, згідно з якими ті повинні мати

кухню, пральню, окремі спальні, кімнати для ігор, їдальні й туалети для кожної групи, що ускладнювало можливості для приватних закладів. Однак у 2016 р. санітарні норми було переглянуто в бік лібералізації вимог до приміщень дитсадків, послуг харчування та обов'язкового устаткування, завдяки чому стало легше відкривати приватні дитсадки в державних будівлях і квартирах. Хоча в 2015 р. було тільки 177 зареєстрованих приватних дитсадків порівняно з 14 813 державними, проте існує багато незареєстрованих приватних закладів через труднощі з отриманням ліцензій.

Дошкільний навчальний заклад приватної форми власності повинен мати ліцензію на право надавати освітні послуги у сфері дошкільної освіти, видану в установленому законодавством України порядку.

Дошкільні навчальні заклади, засновані на приватній власності фізичних та/або юридичних осіб, за своєю сутністю є приватними підприємствами. Але вони створюються з метою отримання прибутку і мають статус господарських товариств, що повинно відображатися у назві дошкільного навчального закладу [4, с. 202].

Нині в Україні, за даними МОН, діє 14,9 тис. закладів дошкільної освіти, їх відвідує 1,3 млн. дітей [3]. За кількістю закладів попереду сільська місцевість, а за кількістю місць – міські поселення. Останні сім років охоплення дітей коливається від 64% до 66% від усіх дітей відповідного віку (53–57% – у містах, 41% – у сільській місцевості).

Приватні дошкільні навчальні заклади України мають високу конкурентоспроможність за обсягом і якістю послуг, що надаються, але вона дещо обмежується високою вартістю утримання дітей. Основними проблемами фінансів приватних дитячих садків є: непрозорість ціноутворення, незначні відмінності в оплаті персоналу порівняно з державними, великі суми податків і оренди на рівні комерційних структур, високий адміністративний тиск у формі контролю наглядових органів [5, с. 202].

За даними Міністерства освіти і науки, в Україні спостерігається тенденція перевантаження дошкільних навчальних закладів (рис. 1). У середньому в Україні на 100 місць претендує 112 дітей. Найбільше перевантаження спостерігається у Львівській, Волинській, Івано-Франківській і Чернівецькій областях. Основною причиною зазначеної тенденції є занепад інфраструктури після розпаду СРСР та виведення її частини з експлуатації. Поліпшення демографічної ситуації у 2000-ні роки, пов'язане з економічним ростом, не супроводжувалося розбудовою нової інфраструктури і призвело до перевантаження дошкільних навчальних закладів.

Новий санітарний регламент для дитсадків, який був затверджений у 2016 р., дав змогу відкривати приватні дитсадки. На 2017 р. в Україні працювало 189 приватних дошкільних навчальних закладів (рис. 2) [2]. Приватні заклади дошкільної освіти не набули популярності у Волинській, Донецькій і Рівненській областях. Більша частка приватних дитсадків припадає на Київ та Київську область.

Якщо порівняти дані щодо навантаження та кількістю приватних дитсадків, то в тих регіонах, де спостерігається найбільше навантаження, приватні дошкільні навчальні заклади не поширені, що може біти зумовлено браком коштів у сім'ї з дітьми.

Вартість перебування у приватних дошкільних закладах освіти відрізняється залежно від міста, найдорожчі приватні заклади – у Києві.

Основною позитивною рисою приватного дитсадка є кількість дітей у групі, яка відповідає нормам, установленим державою. Також у приватних дитсадках більш вибагливе ставлення до вихователів, методів виховання, інтер'єра та іграшок. Усі ці чинники напряму впливають на задоволеність дітей та батьків від закладу, дають змогу дитині швидше розвиватися та інтегруватися у суспільство.

Сьогодні більша увага приділяється розвитку шкільної освіти, а якості й доступності дошкільної освіти приділяється найменше уваги, зокрема тому, що основний акцент робиться на догляд за дитиною.

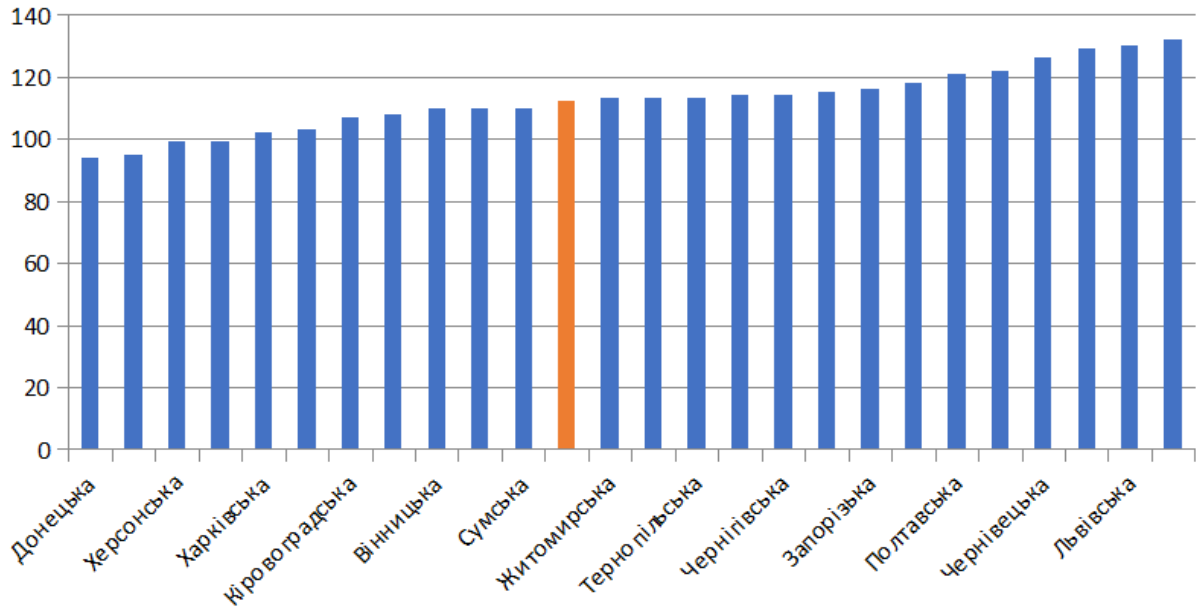


Рис. 1. Кількість претендентів на дошкільні навчальні заклади на 100 місць (осіб), 2017 р.

Джерело: складено на основі [2]

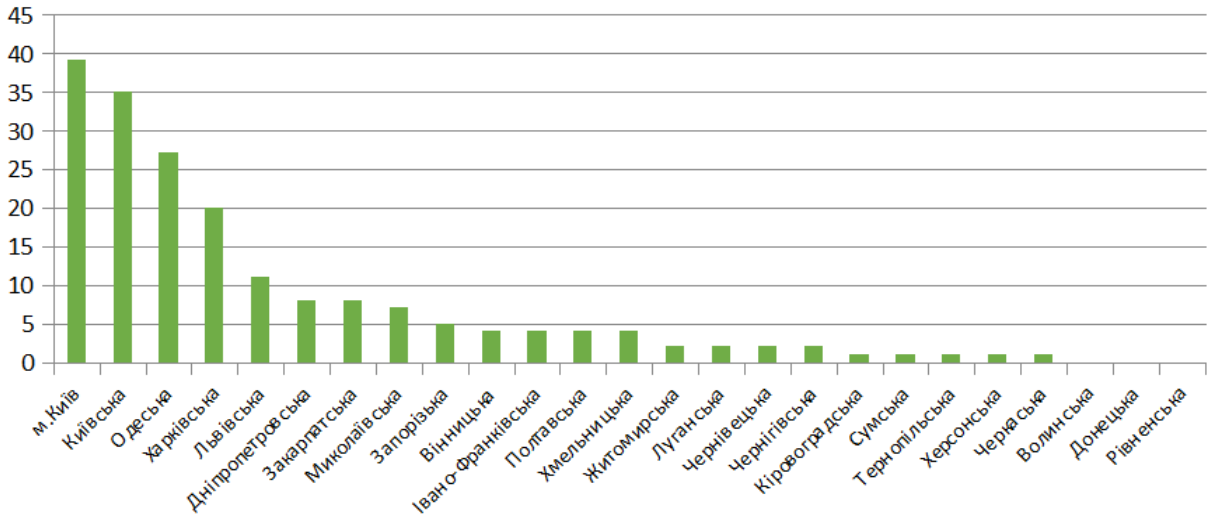


Рис. 2. Кількість приватних дошкільних навчальних закладів на кінець 2017 р.

Джерело: складено на основі [2]

Аналізуючи європейський досвід у цьому напрямі, можна зазначити:

– вихователь має свідоцтво про проходження спеціальних курсів дошкільного виховання, на основі якого має право приймати на своїй території дітей та займатися з ними;

– в основній своїй масі подібні садочки відкривають сім'ї, в яких також є діти, що також дає можливість матері бути зі своїми дітьми та ще й заробляти гроші, слідкуючи за трьома-чотирма іншими.

Такі маленькі садочки для дітей є комфортними, тому що вони почуваються як дома і не мають нестачі уваги.

Поступово в Україні спостерігається тенденція до розвитку приватних закладів дошкільної освіти. З кожним роком таких закладів стає більше. Це, по-перше пов'язано з тим, що більшість батьків працює більше ніж вісім годин на день та не має достатнього часу на виховання дитини, що, своєю чергою, призводить до того, що діти дуже часто проводять час наодинці та займають себе комп'ютерними іграми чи дивляться мультики, що ніяк не розвиває їх як соціальну одиницю. Коли такі діти попадають у соціум, де багато дітей (школа, спортивні секції, різні гуртки), дуже часто виникають проблеми з адаптацією та знаходженням спільної мови.

По-друге, муніципальні садки мають застарілі методи виховання, особливо в невеликих містечках та селах, і через брак кваліфікованого персоналу та персоналу в цілому не всі діти можуть отримати необхідну увагу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Приватні заклади дошкільного виховання – це прямий шлях до якісної освіти для дітей, розвитку їх уподобань та талантів. Пріоритетність освіти задекларована і владою, і певними положеннями нормативно-правової бази. Але під час формування реальної економічної політики питання освіти розглядаються за залишковим принципом. Це можна визначити за тим, які загальнодержавні освітні програми враховуються під час формування державного бюджету і місцевих бюджетів.

Для розвитку дошкільної освіти необхідно впровадити реалізацію таких заходів:

– сприяння розвитку інфраструктури дошкільної освіти, незважаючи на типи і форми власності, особливо в сільській місцевості, шляхом будівництва нових дошкільних закладів, відновлення діяльності закритих відповідно до потреб населення;

– розроблення державного єдиного фінансового нормативу утримання однієї дитини в дошкільному навчальному закладі відповідно до типу закладу, що дасть змогу планувати видатки на дошкільну освіту та створити прозору систему ціноутворення;

– посилення соціального захисту працівників дошкільної освіти, а саме: прирівняння їх у статусі до педагогічних працівників інших освітніх ланок та підвищення заробітної плати.

Впровадження зазначених заходів та державний нагляд за діяльністю приватних дошкільних навчальних закладів сприятимуть розвитку дошкільної освіти, зменшенню навантаження на заклади та поліпшенню якості послуг.

Метою подальших досліджень є обґрунтування засобів державного регулювання приватних дошкільних навчальних закладів та їх фінансового моніторингу.

Список використаних джерел:

1. Босак О.В. Світовий досвід реформування системи професійної освіти. *Науковий вісник НЛТУ.* 2007. Вип. 17.5. С. 235–241.

2. Дошкільна освіта в Україні у 2017 році. Статистичний збірник. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm

3. Мащенко К.С. Фінанси приватних дошкільних навчальних закладів: особливості і проблеми. *Наукові записки. Серія «Економіка».* 2011. Вип. 16. С. 197–204.

4. Міністерство освіти і науки України. URL : https://mon.gov.ua/ua/tag/doshkilna-osvita

5. Нормативні документи. Для завідуючих ДНЗ / упоряд. Т.Т. Чала. Харків : Основа, 2007. 528 с.

6. Огієнко В.Г. Соціальне партнерство як механізм компетентнісного підходу в скандинавській системі освіти дорослих. *Вчені записки Університету «КРОК».* 2008. Вип. 18. Т. 1. С. 151–159.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.131

Борисова І.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна академія
Краснікова О.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна академія

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН З УПРОВАДЖЕННЯ УСПІШНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Борисова І.С., Краснікова О.М. Досвід зарубіжних країн з упровадження успішної фінансової політики держави. Статтю присвячено вивченню та аналізу досвіду реалізації фінансової політики окремих країн, зокрема Польщі та Південної Кореї. Фінансова політика має самостійне значення і водночас є важливим засобом реалізації політики держави в будь-який сфері суспільної діяльності. У зв'язку із цим об'єктивно необхідним є дослідження основних проблем і перспектив її розвитку з урахуванням європейського вектору. Саме стабільність у фінансовому секторі держави виступає важливою передумовою її економічного розвитку та зростання суспільного добробуту. Коли влада чітко уявляє проблеми, які погіршують інвестиційну привабливість держави, то й реформи стають зрозумілими та отримують підтримку в суспільстві.

Ключові слова: фінансова політика, фінансова стабільність, інвестиції, економічне зростання, політика економічних реформ, макрофінансова стабілізація, пріоритетні напрями розвитку.

Борисова И.С., Красникова О.Н. Опыт зарубежных стран по внедрению успешной финансовой политики государства. Статья посвящена изучению и анализу опыта реализации финансовой политики отдельных стран, в частности Польши и Южной Кореи. Финансовая политика имеет самостоятельное значение и одновременно является важным средством реализации политики государства в любой сфере общественной деятельности. В связи с этим объективно необходимо исследование основных проблем и перспектив ее развития с учетом европейского вектора. Именно стабильность в финансовом секторе государства выступает важной предпосылкой ее экономического развития и роста общественного благосостояния. Когда власть четко представляет проблемы, которые ухудшают инвестиционную привлекательность государства, то и реформы становятся понятными и получают поддержку в обществе.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовая стабильность, инвестиции, экономический рост, политика экономических реформ, макрофинансовая стабилизация, приоритетные направления развития.

Borisova I.S., Krasnikova O.N. Experience of foreign countries on the introduction of a successful financial policy of the state. The article is devoted to the study and analysis of the experience of implementing financial policy. An effective financial policy of the state is important for the country, its economic and social development. They have been providing stability for many years and have an impact on making financial decisions. The financial policy is developed by the government of the state, in accordance with the national, territorial, natural, social and economic features of the country. Therefore, it is very useful to study the experience of economic growth in other countries that were also in unfavorable starting conditions and opportunities, but due to the introduction of successful financial policies, they were able to achieve significant successes and breakthroughs. We reviewed the experience of Poland and South Korea, identified the main directions of economic growth for Ukraine, compared the economic opportunities for the realization of strategic goals at this stage of development. Of course, it is not possible to copy the experience of these countries to Ukraine one hundred percent, but it is possible to use certain elaborated mechanisms and tools in this matter. The uneasy economic situation that has now emerged in the state, prompts the search for solutions by analyzing foreign experience. To do this, it is necessary to develop specific measures and mechanisms related to the supervision and control of the use of public finances and payment systems of the country. Ensure the creation of new jobs, appropriate working conditions, as well as decent wages for all vests of the population. Because, increasing the welfare of the population, this is the main purpose of existence, any state. The incomes of people are increasing - the state's economy develops. First of all, we need a comprehensive national program, including the technology of economic breakthrough. The

introduction of effective public finance policy measures will contribute to the stabilization and economic development of the national economy as a whole.

Key words: financial policy, financial stability, investment, economic growth, economic reform policy, macro-financial stabilization, development priorities.

Постановка проблеми. Фінансова політика забезпечує основні принципи для прийняття фінансових рішень і встановлює стратегічні підходи до управління фінансами. Вона відіграє ключову роль у втіленні економічного та соціального стратегічного розвитку країни в довгостроковій перспективі. Від того, як вона побудована, залежить фінансова стабільність держави. Дієздатність фінансової політики залежить від ефективності діяльності держави на кожному етапі та правильності прийнятих фінансових рішень. Для стабілізації економіки України необхідно зростати швидше за польську, тому дуже корисно дослідити і порівняти досвід інших країн, які мали погані стартові можливості, але за допомогою реформування досягли значних економічних результатів.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування фінансової політики України перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних та іноземних науковців. Разом із тим попередній аналіз наукових праць з економічного розвитку в Україні дає змогу стверджувати про відсутність науково обґрунтованого підходу до цієї проблеми. Особливо це стосується застосування механізмів формування фінансової стратегії держави та її реалізації, а також визначення теоретико-методологічних засад.

Проблема формування фінансової політики розглядалася в роботах таких вітчизняних учених, як В.Г. Баранова, І.С. Волохова, В.П. Хомутенко, А. Вірченко [1], Ю.Д. Радіонов [4], Т.В. Канєва, М.В. Тарасюк, І.Я. Чугунов [6] та ін. Серед іноземних авторів, які зробили внесок у дослідження ефективності фінансової політики, варто відмітити Якуба Боровського, Якоба Сувальського [8], Джаспера Кіма [5] та інших науковців.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз досвіду реалізації фінансової політики країни Центральноєвропейського регіону, зокрема Польщі, та країни Східної Азії – Південної Кореї. Сутність фінансової політики держави виявляється у поєднанні конкретних методів та відповідних засобів, за допомогою яких вирішуються поставлені завдання. Нині фінансово-економічна ситуація в Україні складна, неоднозначна й суперечлива, тому було б доцільно сформувати стратегію економічного та соціального розвитку держави виходячи з тих можливостей та інструментів, які має країна. При цьому врахувати досвід країн, які пройшли цей шлях, маючи погані стартові можливості, але за допомогою реформ здолали цей шлях і нині мають високі рейтинги фінансової та економічної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У країні, побудованій на демократичних засадах із ринковою моделлю економіки, основним завданням фінансової політики є збільшення добробуту населення та забезпечення фінансової стабільності в державі шляхом збільшення темпів економічного розвитку як основного джерела підвищення суспільного добробуту. Передусім фінансова політика повинна сприяти розвитку виробництва, підтримувати підприємницьку активність та підвищувати рівень зайнятості населення.

Фінансова політика зарубіжних країн має суттєві відмінності від вітчизняної державної політики у фінансовій сфері та специфічні особливості, які склалися у процесі історичного розвитку країни. Передусім це зумовлено політичним устроєм держави, пануючими поглядами на побудову економічної системи та економічну політику. Україна є асоційованим членом Європейського Союзу, тому актуальним є дослідження досвіду реалізації фінансової політики окремих країн ЄС, зокрема Польщі. На думку зарубіжних експертів, польська економіка є своєрідним феноменом. У Західній Європі Польщу називають «Китаєм Європи». Економісти консультативної компанії Ernst & Young та дослідницький інститут Oxford Economics включили Республіку Польщу у групу 25 ринків швидкого розвитку, які будуть мати ключовий вплив на світову економіку протягом наступних десяти років.

Були затверджені нові пріоритети фінансової політики:

– підвищення прозорості й довіри державних фінансів;

– скорочення державного дефіциту бюджету;

– підготовка нової класифікації бюджетних статей;

– скорочення державних витрат, їх спрямування на фінансування програм процесу відтворення та довгострокового розвитку;

– управління та контроль витрат державних фінансів;

– підвищення економічної ефективності використання витрат держави;

– підвищення ролі фінансового бюджетного планування.

Головною проблемою під час вирішення завдань з усунення дефіциту бюджету Польщі залишається наявність структурного дисбалансу податкових надходжень. Це домінування непрямих податків і недостатні надходження від податку на прибуток корпорацій, що також створює перешкоди для можливостей створення конкурентних переваг в економіці у цілому. Цю проблему передбачається вирішувати шляхом внесення змін у законодавство, зокрема підвищити ставки окремих податків, обмежити пільгове оподаткування, впровадити додаткові платежів й збори щодо окремих видів підприємницької діяльності та інші заходи. Водночас уряд інтерпретував зростання зовнішніх інвестицій польських фірм як ознаку зрілості польської економіки, про що заявив голова PiS (консервативна політична партія Польщі) Ярослав Качинський [7].

Для досягнення позитивного впливу державного боргу на розвиток економіки Польщі боргова політика була спрямована на зменшення загальних витрат на обслуговування боргу в довгостроковому періоді.

Для досягнення поставлених цілей були запропоновані механізми реалізації цього завдання, а саме:

– зменшення запозичень Державним казначейством;
– зниження дефіциту бюджету країни;
– надходження з бюджету ЄС;
– встановлення обмежень щодо позик, які отримують органи місцевого самоврядування;
– зменшення відрахувань до загальнодержавного Пенсійного фонду;
– спрямування доходів від приватизації державного майна на погашення боргових зобов'язань держави [1, с. 103–104].

Польська економіка, як і раніше, міцно тримається. Реальний ВВП зріс приблизно на 4,6 % у 2017 р. і продовжував зростати значно вище середнього показника по ЄС. Протягом 2018–2019 рр. очікується, що зростання ВВП залишатиметься на високому рівні, хоча й поступово сповільнюється: у 2018 р. – 4,1 %, у 2019 р. – 3,5 %. Приватне споживання буде підтримуватися за рахунок надійної заробітної плати, рівень безробіття залишається низьким [8].

Зараз в Україні ми маємо досить складну фінансову ситуацію, немає значного припливу фінансових інвестицій та нових великих проектів. Тобто це більше схоже на виживання й сподівання на якесь диво. Для таких слабо розвинутих економік, як українська, зростання ВВП навіть на 4–5 % на рік не є чимось дивовижним, а менші значення взагалі означають, що ми відстаємо від розвинутого світу.

За значеннями ВВП на душу населення чи за купівельною спроможністю ми в три рази відстаємо від таких країн Східної Європи, як Чехія, Польща, Словаччина, Угорщина. І щоб досягти їхнього рівня, нам необхідно впродовж 15–20 років нарощувати капітал, залучати інвестиції та збільшити темпи зростання ВВП на 6–7 % на рік. На жаль, за останні роки якихось суттєвих кроків для збільшення інвестиційної привабливості не спостерігається.

Шляхом реформування Україну необхідно зробити більш привабливою для ведення бізнесу, ніж наші сусіди, такі як Польща, Словаччина, Угорщина та інші країни Східної Європи. Тут є низка критеріїв: наскільки легко отримати дозвіл для ведення бізнесу в Україні, наскільки легкі умови ведення підприємницької діяльності, наскільки великі ставки податків, наскільки захищені права приватної власності та як працює судова система країни [3].

Стан української економіки настільки важкий і складний, що країні для виживання необхідно говорити про можливість подвоєння розміру ВВП протягом наступних 10 років (звісно, з урахуванням отриманої негативної тенденції економічного спаду). Вихід звичайним еволюційним шляхом уже є неможливим, потрібен економічний прорив. Світовий досвід таких проривів свідчить про те, що їх можна здійснити тільки шляхом залучення та концентрації значного обсягу інвестицій, які будуть спрямовані на інвестиційний та інноваційний розвиток економіки, пріоритетні напрями виробництва, визначені спільно державою і бізнесом на принципах державно-приватного партнерства. Іншими словами, криза української економіки має бути часом кардинальних змін і реформ. Головний тренд – соціально-економічний розвиток із сучасною моделлю управління. Відповідно, все те, що ми називаємо реформами, має просунути Україну набагато вперед на світовій мапі привабливості ведення економічної діяльності.

Дуже цікавий і корисний для України є досвід Південної Кореї, стартові можливості якої як незалежної держави були вкрай складними і не привабливими з погляду економічного розвитку взагалі. У країні майже відсутні корисні копалини, тому експорту ресурсів для поповнення державного бюджету не розглядався взагалі. Через невелику за площею територію і переважно гористу місцевість активно розвивати сільське господарство також дуже важко. Сільськогосподарськими продуктами країна не могла забезпечити навіть себе, не кажучи про їх експорт. Майже вся промисловість залишилася на території КНДР. У Південній Кореї для розвитку економіки хронічно не вистачало висококваліфікованих фахівців. Більшість населення країни була бідною і неграмотною. Південна Корея фактично була островом, що різко звужувало її економічні перспективи. Вона не мала сухопутного кордону з жодною країною світу, крім КНДР, з якої досі перебуває у стані війни.

Корея в 50-х роках XX ст. була однією з найбідніших країн світу, ВВП на душу населення становив лише 65 доларів. Для порівняння: у 2016 р. ВВП на душу населення перевищує показник середини минулого століття у 428 разів. Феноменальне зростання добробуту корейців й є головним показником успішності реформ. Південна Корея пережила одне з найбільших економічних перетворень за останні 60 років. Вона починалася як економіка сільського господарства в 1960-х роках і в 2016 р. стала 11-ю за величиною економікою світу за обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП).

Південна Корея перетворилася з найбідніших у світі країн на індустріальну країну, яка швидко розвивається.

Зараз Корея – високорозвинена країна, член «Великої двадцятки», 11-та економіка світу за розміром. Корея часто наводиться як приклад успішного втручання держави в економіку.

Результати успішних економічних реформ не можуть не вражати:
– ВВП у 2016 р. – 1 432 млрд. дол. (11-е місце у світі);
– ВВП на душу населення в 2016 р. – 27,8 тис. дол.;
– середній клас становить 45 % від дорослого населення країни. Рівень безробіття – 3,5 %;
– прямі іноземні інвестиції в економіку країни в 2016 р. становили 198 млрд. дол.;
– довгостроковий рейтинг кредитоспроможності за зобов'язаннями в іноземній валюті: за шкалою Fitch – «AA-»/прогноз стабільний, S&P – «AA»/стабільний, Moody's – «Aa2»/стабільний;
– за легкістю ведення бізнесу країна посідає 5-е місце у світі (згідно з рейтингом Doing Business);
– у рейтингу Глобального індексу інновацій країна посідає 14-е місце у світі;
– витрати на НДДКР – 4,5 % від ВВП;
– в індексі сприйняття корупції Південна Корея займає досить високе 36-е місце зі 167 країн [5].

Професор університету Сеула Джаспер Кім уважає, що досягненню таких феноменальних економічних результатів за обмежених природних ресурсів країни та вкрай несприятливих стартових умов сприяли три чинника.

По-перше, акцент на власні сили. Країна зробила ставку на свій єдиний ресурс – населення. Усі зусилля були кинуті на підвищення рівня освіти та професійної

грамотності людей. Країні вдалося підготувати висококваліфікованих фахівців різних галузей виробництва, особливо це стосується інженерів і робітників, які стали основою для економічного зростання держави. Фактично Південна Корея нині витрачає найбільшу частку свого ВВП на дослідження і розробки (НДДКР), навіть більше, ніж США і Японія – два світові лідери в інноваціях, заснованих на інтенсивності НДДКР. У період із 1996 по 2015 р. інтенсивність досліджень і розробок у Південній Кореї зросла на 88,5%.

По-друге, мета виправдовує засоби. Основоположник корейських реформ президент Пак Чон Хі прийшов до влади в результаті військового перевороту в 1961 р. й скористався своєю владою для того, щоб змусити багатих корейців інвестувати в промисловість країни. Акцент було зроблено на суднобудівні верфі. Подібний стиль управління викликає багато питань, але саме він і був потрібен для того, щоб відновити зруйновану війною економіку.

По-третє, бізнес – справа сімейна. Економічний успіх Південної Кореї неможливо уявити без великих багатопрофільних корпорацій, що отримали назву «Чеболь». Йдеться про групу формально незалежних і самостійних фірм, які фактично перебувають у власності однієї сім'ї. Найвідоміша південнокорейська корпорація «Самсунг» заходиться під єдиним адміністративним і фінансовим контролем в руках однієї сім'ї Лі з 1938 р., зі дня її створення.

Серед переліку критеріїв Південна Корея домінує в легкості відкриття бізнесу і забезпеченні дотримання контрактів. Це відіграє важливу роль у заохоченні інвестицій, виробництва, зв'язку і в кінцевому підсумку економічного зростання у цілому. Наприклад, за даними Світового банку, Південна Корея займає 201-е місце за загальним індексом легкості ведення бізнесу (DB) в 2018 р., а США – тільки шосте.

Південна Корея приділила особливу увагу розвитку технологій та інновацій для стимулювання і зростання економіки. Інновації та технології є ключовими чинниками, які лежали в основі конкурентоспроможності експорту країни, що сприяє значному економічному зростанню за останні десятиліття.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Саме стабільність у фінансовому секторі держави виступає важливою передумовою її економічного розвитку та зростання суспільного добробуту. Насамперед потрібна комплексна національна програма, що включає технологію економічного прориву.

Корейський та польський досвід цілком можна застосувати і в Україні, тільки враховуючи певні національні, економічні, територіальні та політичні особливості. Завдання виходу економіки України на швидке й стале економічне зростання може бути вирішене за рахунок:

1) створення привабливих умов для залучення іноземних інвестицій в національну економіку;

2) сприяння економічному зростанню через інновації та новітні технології. Особливо в умовах нашого нинішнього економічного спаду вкрай важливо, щоб ми проводили національну політику, яка заохочує інновації, щоб забезпечити процвітання нації;

3) зосередження на створенні нових робочих місць, щоб зупинити відтік висококваліфікованих фахівців ыз країни, створити їм гідні умови праці;

4) фінансового забезпечення пріоритетних галузей економіки шляхом субсидування та зниження податкового тиску;

5) створення обов'язкових механізмів державного контролю над потоками капіталу і вивезенням капіталу з країни;

6) сприяння підвищенню стійкості та кредитної спроможності банків за рахунок зниження рівня відсоткової ставки, збільшення частки довгострокових кредитів для підприємницької діяльності й посилення контролю над їх використанням;

7) викорінення спекуляції на товарах, перш за все на їжу та енергію, шляхом створення громадських механізмів, які будуть контролювати спекулятивну поведінку;

8) скорочення державних витрат, їх спрямування на фінансування пріоритетних програм довгострокового економічного розвитку та підтримки об'єктів інфраструктури;

9) підвищення якості освіти і професійного рівня фахівців, особливо технічного напряму;

10) ґрунтування на спільних цінностях: чесності, соціальної справедливості, людської гідності, взаємної відповідальності та екологічної стійкості.

Список використаних джерел:

1. Баранова В.Г., Волохова І.С., Хомутенко В.П. Фінанси : навчальний посібник : у 2-х ч. ; за заг. ред. В.Г. Баранової. Одеса : Атлант, 2015. 344 с.

2. Економічні підсумки 2017 року в Польщі. URL : http://www.polradio.pl/5/38/Artykul/342182 (дата звернення: 23.01.2019).

3. 20 років до Польщі. Експерти розповіли, як виростити в Україні сильну економіку. URL : https://tsn.ua/groshi/20-rokiv-do-polschi-eksperti-rozpovili-yak-virostiti-v-ukrayini-silnu-ekonomiku-714610.html (дата звернення: 14.01.2019).

4. Радіонов Ю.Д. Фінансова політика та проблеми ефективності її реалізації в Україні. *Наукові праці НДФІ.* 2014. № 4 (69). С. 20–27. URL : file:///C:/Users/User/Downloads/Npndfi_2014_4_4.pdf (дата звернення: 10.01.2019).

5. Економічне диво за одне покоління: Південна Корея – приклад для України. URL : https://news.finance.ua/ua/news/-/400091/ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnya-pivdenna-koreya-pryklad-dlya-ukrayiny (дата звернення:10.01.2019).

6. Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України : тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 13–14 квітня 2016 р. / Т.В. Канєва та ін. Київ. 2016. 236 с. URL : https://knteu.kiev.ua/file/NzM1OQ==/ab0627d04c00563fc649a7575cb93e21.pdf

7. Economic Policies. URL : http://www.sgi-network.org/2016/Poland/Economic_Policies

8. Republic of Poland Rating Report: Public Finance, 20 July 2018. URL : file:///C:/Users/User/Downloads/Scope+Ratings_Republic+of+Poland+Rating+Report_2018+Jul.pdf

9. Korea – Economic forecast summary (November 2018). URL : http://www.oecd.org/economy/korea-economic-forecast-summary.htm

10. South Korea GDP Growth Rate: https://tradingeconomics.com/south-korea/gdp-growth

УДК 336.4(447)

Варналій З.С.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Босенко В.А.,
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Варналій З.С., Босенко В.А. Інвестиційна привабливість та інвестиційна безпека України. Статтю присвячено вивченню інвестиційної привабливості та інвестиційної безпеки держави. Забезпечення та реалізація національних інтересів має бути провідною метою інвестиційної політики держави. Головним пріоритетом для інвесторів передусім є безпека їхніх ресурсів. Під час розроблення теоретико-методологічних засад інвестиційної безпеки слід віддавати пріоритет визначенню такого принципу, як інвестиційно-інноваційне залучення. Сфери досліджень описують інвестиційну безпеку та залучення інвестицій. Аналізуються підходи до ознайомлення зі змістом та класифікацією їх різновидів. Описано компоненти та методи інвестиційної безпеки та інвестиційної привабливості держави.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, інвестиційний клімат.

Варналий З.С., Босенко В.А. Инвестиционная привлекательность и инвестиционная безопасность Украины. Статья посвящена изучению инвестиционной привлекательности и инвестиционной безопасности государства. Обеспечение и реализация национальных интересов должны быть главными целями инвестиционной политики государства. При разработке теоретико-методологических основ инвестиционной безопасности следует отдавать приоритет определению такого принципа, как инвестиционно-инновационное привлечение. Области исследований описывают инвестиционную безопасность и привлечение инвестиций. Анализируются подходы к ознакомлению с содержанием и классификацией их разновидностей. Описаны компоненты и методы инвестиционной безопасности и инвестиционной привлекательности государства.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционная безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, инвестиционный климат.

Varnalii Z.S., Bosenko V.A. Investment attractiveness and investment security of Ukraine. The existing investment environment in our country can not stimulate and attract the direct and portfolio investments needed to perform a number of functions, such as improving the investment climate in Ukraine, increasing investment and, thus, securing investment security by creating appropriate financial and financial resources legal and methodological frameworks, as well as concentration of resources for implementation of improved investment policy. The investment component occupies a leading position in economic security of the country, and ensuring the realization of national interests should be the main goal of the state's investment policy. The main thing of priority for investors is, first of all, the security of their resources. Realization investment opportunities, increased investment and rational the use of financial resources should be included in strategic ones tasks in Ukraine. Now Ukraine needs the most optimal investment model, since the existing ones can not restore any national economy or solve local problems of the socio-economic crisis. The loss of a sharp struggle for foreign investment will lead to Ukraine's transition to global capital markets, thereby reducing the program of economic reforms. The level of investment security in Ukraine remains low. The necessity of development of the investment process in Ukraine taking into account investment security is considered. Described national interests in investment security and the development of theoretical and methodological principles of investment security are due to the definition of general principles of investment. The article deals with the main tendencies of investment security research, as well as approaches used to determine the essence and content of the authors' forecasts regarding "investment security" and its different classifications. Finally, the relationship between investment security components and interactions is discussed.

Key words: investment attractiveness, investment security, economic security, financial security, investment climate.

Постановка проблеми. На розвиток національних економік впливають розвиток процесу глобалізації, інвестиційне зміцнення міжнародних відносин між різними країнами світу, які конкурують за іноземні інвестиції, та зростання внутрішніх інвестицій у пріоритетні галузі економіки. Однак сьогодні

в Україні спостерігається політична нестабільність, наявність загальної економічної кризи, зокрема відсутність надійної фінансово-економічної системи, відсутність відповідної економічної та фінансової політики.

Усе це не може збільшити внутрішні інвестиції або зменшити конкуренцію за іноземні інвестиції. Водночас продовжується відтік капіталу, лишаючи структуру національної економіки від сировини та значно знижуючи її конкурентоспроможність, що знижує технологічну стабільність, збільшує залежність вітчизняних виробників на світових ринках і збільшує фінансування іноземних економік.

Більшість заощаджень не інвестується, а міжвідомчі та міжрегіональні потоки капіталу не розвиваються. Все це, звичайно, вимагає негайного та якісного розвитку інвестиційних операцій в Україні з урахуванням інвестиційної безпеки та інвестиційної привабливості.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Проблематикою інвестиційної безпеки займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: Р.В. Бузін [1], Г.І. Данилюк [2], І.Б. Калашников [3], В.І. Кириленко [4], Т.Н. Манасерян [6], О.П. Микитюк [13], С.З. Мошенський [7], Д.В. Нікитенко [8; 13], Л.С. Орлов [9], А.Є. Федоренко [10], А.О. Харламова [11], Ю.А. Шеховцова [12] та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасних інвестиційних досліджень і дослідницьких методів шляхом застосування міжнародного досвіду залучення інвестицій в Україну, досліджуючи компоненти інвестиційної безпеки та аналізу привабливості державних інвестицій та відносин для визначення характеру, змісту та класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Метою інвестиційної системи є забезпечення значних позитивних змін у інвестиційних процесах для усунення значних соціально-економічних суперечностей, загроз і самознищення та підвищення інвестиційної безпеки державної незалежності.

Одними з найважливіших складників будь-якої економічної системи є її інвестиційна безпека та інвестиційна привабливість. Інвестиційною привабливістю називають політичні, соціальні, інституційні, екологічні, макро- та мікроекономічні умови національної економіки, забезпечення стабільності інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Інвестиційна безпека – це нормальний стан інвестиційного процесу в економічній системі [1], формування інвестиційних ресурсів та їх розподіл відповідно до їх цілей і завдань.

Безпеку інвестицій можна розглядати на різних рівнях: глобальному (мегарівні); національному (макрорівні); регіональному (мезорівні); на рівні установи, організації та підприємства (мікрорівні); на підприємницькому рівні чи окремого домогосподарства (нанорівні).

Основними джерелами інвестиційних ресурсів України є: прибутки у розпорядженні підприємств; доходи бюджету на всіх рівнях; відрахування від амортизації; резерви фондів цільового призначення (без урахування державних коштів) [2].

Інвестиції можна класифікувати за такими характеристиками:

1) фінансування коштів – інвестування в матеріальні та нематеріальні активи підприємств для забезпечення подальшого фінансування фондів та послуг [3];

2) за терміном реалізації: короткострокові (до одного року), середньострокові (до трьох років) і довгострокові (більше трьох років);

3) за формою власності: приватні (інвестиції фізичних або юридичних осіб, які не є державними), державні (за участю інвестицій державних підприємств або бюджетних ресурсів);

4) залучення інвестицій: прямі інвестиції (такі як безпосереднє залучення інвестора до управління бізнесом суб'єкта господарювання та його розподіл прибутку); непрямі інвестиції (інвестиції інвестора через фінансових посередників); портфельні інвестиції (за рахунок формування портфеля придбання цінних паперів та інших активів); вентиляційні інвестиції [4] (у формі нових акцій, випущених у нових зонах підвищеного ризику);

5) за дохідністю: інвестиції з високим доходом (значно вище середньої норми прибутковості на інвестиційному ринку); інвестиції середнього доходу (порівняно із середньою нормою прибутку на інвестиції на інвестиційному ринку); інвестиції з низькими доходами (очікуваний чистий прибуток нижче середнього); група інвестиційних об'єктів (група інвестиційного портфеля, відбір та реалізація), що не збігається з придбанням інвестиційного прибутку. Такі інвестиції спрямовані на досягнення соціальних, екологічних та інших неекономічних впливів;

6) за характером використання капіталу в інвестиційному процесі: авансові інвестиції (власні та позикові ресурси); реорганізація інвестицій (повторне використання раніше вибраних інвестиційних проектів, інвестиційних продуктів або інвестиційних інструментів для інвестиційних цілей до здійснення фінансових інструментів); інвестиції (процес вилучення капітальних інвестицій до капіталізації для інвестиційних цілей);

7) у напрямі основної господарської діяльності: переорієнтація раніше вибраних інвестиційних проектів, інвестиційних продуктів або інвестиційних інструментів до інвестування у фінансові інструменти, інвестицій (капітальні інвестиції для капітальних інвестицій);

8) для інвестиційних цілей: стратегічний інвестор (за умови здійснення інвестиційної діяльності, що отримує контроль над господарською діяльністю суб'єкта господарювання), інвестиційний портфель (інвестиційна компанія інвестує в придбання інвестицій та стратегічний розвиток проекту);

9. за розміром: загальний обсяг інвестицій за певний період часу, будівництво, робочі інструменти та запаси, чисті інвестиції (обсяг нових інвестицій зменшився на певний період часу через девальвацію);

10. розміщення інвестицій: внутрішні (капітальні інвестиції в бізнес однієї країни), іноземні інвестиції (підприємства іноземного капіталу).

Економічна безпека – це комплекс ефективних заходів офіційних державних органів, які стабілізують внутрішні та зовнішні загрози, характеризують здатність національної економіки самостійно розвиватися та задовольняти потреби громадян, суспільства та держави на певному рівні та вчасно [6].

Фінансова безпека – захист фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин; забезпечення фінансових джерел суб'єктам господарювання, підприємствам, організаціям та установам, які мають здатність підтримувати економічне зростання, економічну діяльність, сектори економіки та забезпечувати стійке економічне зростання.

Інвестиційний клімат держави – це низка політичних, економічних та соціальних умов, які забезпечують та розвивають інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів [7].

Чинниками, які формують інвестиційний клімат країни, є:

1) рівень розвитку продуктивних сил і розвиток інвестиційного ринку (структура виробництва, доступність і ступінь виробництва, ринкова ситуація інвестиційних продуктів і послуг);

2) політичні та правові аспекти (створення відповідних нормативних актів, сприяння державній підтримці та інвестиційній діяльності, стабільність національної валюти, залучення інвестиційних суб'єктів) [8];

3) діяльність фінансово-кредитної системи та фінансових посередників (комерційних банків, фінансово-кредитних організацій, інвестиційної політики Національного банку);

4) статус іноземного інвестора (режим іноземних інвестицій, вільні економічні та морські зони);

5) інвестиційна активність населення (ділові відносини в державі, стан ринку нерухомості, стабільність національної валюти, рівень безробіття тощо).

Інвестиційне середовище на макрорівні характеризується показниками інвестиційного, політичного, економічного та соціального середовища. Мікрорівневе інвестиційне середовище проявляється у двосторонніх відносинах між фірмами-інвесторами та конкретними державними установами, постачальниками, покупцями, економічними агентами банків [9].

На мікроекономічному рівні інвестиційний клімат є результатом двосторонніх відносин між фірмою та приватним сектором, економічними агентами, покупцями, банками, профспілками та трудовими колективами країни перебування. На цьому рівні існує узагальнена оцінка нового середовища та інвестиційного середовища під час реальних економічних, правових та культурних контактів іноземної фірми.

Для того щоб в умовах жорсткої міжнародної конкуренції за сприятливих зовнішніх умов іноземний капітал перемістився саме в Україну, передусім необхідно створити для його переміщення відповідні сприятливі умови. Звичайно, «тригером» для інвесторів (правда, здебільшого для портфельних) може бути позитивна динаміка фундаментальних показників, тоді як на інших ринках, що розвиваються, відбувалося б падіння економіки, а розвинуті ринки все ще пропонували б від'ємні ставки. У 2014 та 2015 рр. Україна мала негативний темп приросту ВВП і лише в 2016 р. змогла забезпечити його додатній приріст та суттєво нейтралізувати негативний вплив зовнішніх чинників на інвестиційну привабливість країни завдяки впровадженню реформ та загальній макроекономічній стабілізації.

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України протягом 2010–2017 рр. характеризувалася такими трендами, представленими в табл. 1.

За цей час відбувалося скорочення приросту ПІІ з 2010 по 2013 р., у 2014–2015 рр. дані представлені без урахування АР Крим та окупованої території Донецької та Луганської областей. У 2016–2017 рр. відбулося відновлення обсягів іноземних інвестицій після дворічного стрімкого зниження. За 2016 р. приріст ПІІ в частині участі в капіталі в Україну становив 1,4 млрд. дол. США, або 3,6%. Приріст ПІІ за три квартали 2017 р. становив 2,6 млрд. дол.; скорочення ПІІ з країн ЄС (Німеччина, Франція, Нідерланди, Швеція), США та Великобританії – на 28–43% [5].

Інвестиційний ризик країни характеризується невизначеністю прогнозу отримання прибутку від інвестування. Інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик (політичні, економічні та соціальні характеристики власника житла або втрати доходів країни) визначають інвестиційний клімат країни [10].

Одним із найважливіших показників, що характеризують рівень розвитку країни, є співвідношення капітальних інвестицій до ВВП (показник «накопичення основного капіталу, % ВВП»). Теорії економічного зростання та світова практика свідчать, що головною рушійною силою сталого економічного зростання країни є інвестиції в основні засоби (формування основного капіталу), які повинні становити близько 19–25% річного ВВП.

Найважливішим критерієм сталого розвитку національної економіки є обсяг інвестицій, тоді як динаміка інвестиційних інвестицій є показниками ефективного сукупного попиту [11]. Індикатори інвестиційного складника інвестиційно-інноваційної безпеки наведено в табл. 2.

Важливість ефективних економічних реформ полягає у виявленні ситуації у сфері розширення. У структурі економічної безпеки розроблена система показників для кількісної й якісної оцінки рівня інвестиційної безпеки, яка відображає усунення поточного стану об'єкта інвестування з маржі безпеки [12; 13].

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну в частині участі в капіталі (запасовий показник)*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017**
ПІІ в Україну (інструменти участі в капіталі), млн. дол. США	46979	50715	54831	56019	43330	38831	40244	42846
Приріст ПІІ, млн. дол. США	6703	3736	4116	1188	-12689	-4499	1413	2602
Приріст ПІІ, %	16,64%	7,95%	8,12%	2,17%	-22,7%	-10,4%	3,64%	6,47%

Джерело: складено за [5]

* Починаючи з 2014 р. дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.
** За три квартали 2017 р.

Таблиця 2

Індикатори інвестиційного складника інвестиційно-інноваційної безпеки

Найменування індикатора, одиниця виміру	Характеристичні значення індикатора				
	стимулюючий характер				
	критичне	небезпечне	незадовільне	задовільне	оптимальне
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	18	20	23	25	30
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	55	65	70	75	85
Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %	50	60	70	80	90
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	4	4,5	5	6	7
Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю), % ВВП	80*	70*	60*	50*	30*
Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, відсотків загального обсягу продукції (станом на початок року	50	55	60	70	80
Розмір економіки України, % до світового ВВП	0,15	0,2	0,5	1,5	2,5

Джерело: складено авторами за [2]

Ключовими принципами підвищення інвестиційної безпеки в Україні є: створення прозорого регіонального інвестиційного та контрактного ринку; об'єднання інвестиції з інноваціями, вибираючи найбільш прогресивні проекти; раціоналізація інвестиційних проектів з урахуванням економічних інтересів усіх учасників.

Загальним критерієм тут є зменшення загальних витрат на фінансові, логістичні та енергетичні ресурси, а також досягнення прийнятних показників охорони навколишнього середовища в регіоні, якості та своєчасності інвестиційних проектів. Необхідний подальший розвиток методів координації для окремих інвестиційних проектів із навколишнім середовищем, регіональними соціально-екологічними та економічними системами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, необхідно вирішити головні проблеми, які знижують привабливість України, насамперед: складність і невизначеність політичної ситуації в державі; відсутність законодавства про розподіл продукції для інвесторів (слабкість правової системи); низька ефективність антимонопольного законодавства; необхідно вдосконалити податкову систему (комплексне адміністрування податків, технічні бар'єри для повернення ПДВ, тиск уряду, корупція та регулювання бізнесу); прозорість судової системи; є недовіра серед бізнес-культури та суб'єктів господарювання.

До вагомих загроз інвестиційній безпеці України належать:

– недостатнє використання доступу українських компаній до міжнародних ринків капіталу;

– відсутність інвестиційної стратегії, що призводить до відсутності раціонального інвестиційного ризику;

– невиконання структурних вимог української економіки;

– відсутність ефективних механізмів обмеженого використання фінансових ресурсів та перетворення заощаджень населення на інвестиції;

– монополізація іноземного капіталу стратегічних секторів економіки України шляхом приватизації стратегічних підприємств;

− регіональні та галузеві диспропорції у надходженні інвестицій.

Цінність інвестиційного процесу постійно зростає через розширення сфери інвестицій, а також через складність економіки та появу нових загроз, оскільки інвестиційний сектор є одним із найбільш чутливих компонентів.

Список використаних джерел:

1. Бузин Р.В. Инвестиционная безопасность, ее обеспечение и государственное регулирование в национальной экономике : дис. … канд. экон. наук : 08.00.01. Воронеж, 2009. 203 с.
2. Данилюк Г.І. Інвестиційна складова економічної безпеки. URL : http://www.rusnauka.com/18_DSN_2011/Economics/4_ 88313.doc.htm
3. Калашников И.Б. Обеспечение инвестиционной безопасности – важнейшая функция государства. *Информационная безопасность регионов.* 2015. № 4. С. 99–106.
4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки. Київ : КНЕУ, 2005. 232 с.
5. Квартальна динаміка обсягів прямих інвестицій. Національний банк України. URL : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318274
6. Манасерян Т.Н. Основы экономической безопасности. Ереван : РАУ, 2009. 228 с.
7. Мошенський С.З. Теоретико-методологічні засади забезпечення інвестиційної безпеки України через механізм інституційного інвестування на ринках цінних паперів : автореф. дис. … канд. екон. наук : 21.04.01. Київ, 2009. 35 с.
8. Нікитенко Д.В. Інвестиційна безпека України: сутність та інституціональне забезпечення : монографія. Рівне : НУВГП, 2018. 376 с.

9. Орлов Л.С. Государство и инвестиционная безопасность. *Актуальные проблемы экономики и права.* 2010. № 3. С. 5–8.
10. Федоренко А.Є. Інноваційно-інвестиційна складова економічної безпеки України : автореф. дис. … кан. екон. наук : 08.00.03. Чернігів, 2015. 21 с.
11. Харламова А.О. Інвестиційна безпека як компонента економічної безпеки України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка».* 2013. № 144. С. 57–60.
12. Шеховцова Ю.А. Негосударственные пенсионные фонды и их функции в системе обеспечения инвестиционной безопасности государства. *Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития.* 2013. № 7. С. 235–242.
13. Varnalii Z.S., Nikytenko D.V., Mykytiuk O.P. Methodological bases of research of the system of investment security of the nation. *Науковий вісник Полісся.* 2018. № 1 (13). Ч. 1. С. 8–14. DOI : 10.25140/2410-9576-2018-1-1(13)-8-14.

УДК 336

Макаренко У.Б.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДІЙНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Макаренко У.Б. Оцінка ефективності функціонування фінансового механізму діяльності медійних компаній України. У статті проаналізовано методики оцінки ефективності фінансового механізму з метою вдосконалення фінансового інструментарію регулювання медіаринку в Україні. Доведено, що оцінку якості управління фінансовими ресурсами медіакорпорацій необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку медіакорпорацій. Розроблено матрицю фінансових стратегій, яка дає змогу не тільки визначати поточне положення компанії з погляду фінансового ризику, а й розглядати ситуацію в динаміці, щоб дати змогу прогнозувати зміни фінансової стратегії залежно від зміни важливих показників діяльності, а також планувати майбутнє положення компанії, цілеспрямовано змінюючи ці показники та знижуючи рівень фінансового ризику.

Ключові слова: фінансовий механізм, медіа, методика оцінки, фінансова стратегія, реклама.

Макаренко У.Б. Оценка эффективности функционирования финансового механизма деятельности медийных компаний Украины. В статье проанализированы методики оценки эффективности финансового механизма для усовершенствования финансового инструментария регулирования медиарынка в Украине. Доказано, что оценку качества управления финансовыми ресурсами медиакорпораций необходимо проводить по критериям устойчивости, платежеспособности и деловой активности, которые рассматриваются через показатели структуры капитала, ликвидности и оборачиваемости, что позволяет количественно оценить влияние качества управления финансовыми ресурсами на уровень рентабельности и динамику развития медиакорпораций. Разработана матрица финансовых стратегий, которая позволяет не только определять текущее положение компании с точки зрения финансового риска, но и рассматривать ситуацию в динамике, чтобы позволить прогнозировать изменения финансовой стратегии в зависимости от изменения важных показателей деятельности, а также планировать будущее положение компании, целенаправленно изменяя эти показатели и снижая уровень финансового риска.

Ключевые слова: финансовый механизм, медиа, методика оценки, финансовая стратегия, реклама.

Makarenko U.B. Assessment of the Efficiency of the Functioning of the Financial Mechanism of the Media Companies in Ukraine. The article analyzes the methods of assessing the effectiveness of the financial mechanism in order to improve the financial instruments for regulating the media market in Ukraine. It is proved that the assessment of the quality of management of financial resources of media corporations should be carried out according to the criteria of stability, solvency and business activity, which are considered through indicators of capital structure, liquidity and turnover, which enables to quantify the impact of quality management of financial resources on the level of profitability and dynamics of media corporations . The matrix of financial strategies is developed, which allows not only to determine the current position of the company in terms of financial risk, but also to consider the situation in the dynamics, in order to allow to predict the changes of the financial strategy depending on the change

of important indicators of activity, and also to plan the future position of the company, purposefully changing these indicators and reducing the level of financial risk. The mechanism of development of media corporations in the article is considered as a means of implementing a certain management influence in accordance with the second conceptual approach. It is substantiated that the effective functioning of the financial mechanism for the development of media corporations is the growth of the volume of the media advertising market. More and more attention is paid to the extent to which the media corporation is capable of working with an advertiser as a long-term partner. The generalization of the existing methodological approaches to the organization of finance in domestic science has made it possible to find out that the management of finance of media corporations can be carried out on the basis of process, system, complex, program-target and criterial approaches. It is proved that the assessment of the quality of management of financial resources of media corporations should be carried out according to the criteria of stability, solvency and business activity, which are considered through indicators of capital structure, liquidity and turnover.

Key words: financial mechanism, media, estimation technique, financial strategy, advertising.

Постановка проблеми. Упродовж останніх років спостерігається зростання українського медійного ринку, що пов'язане з розширенням можливостей обігу мультимедійних продуктів, розвитком мобільної електронної комерції, впровадженням інформаційних технологій практично в усі сфери життя. За минулі 10 років ринок рекламно-комунікативних послуг в Україні виріс загалом у гривневому розрахунку на три чверті, у тому числі ринок медійної реклами – у два рази [9, с. 133]. Українські ЗМІ отримують 80% прибутків від реклами. Найбільш динамічно розвивається телевізійна та Інтернет-реклама, включаючи рекламу через мобільні пристрої. Внаслідок цього зростає рекламна активність на медіаринку, що потребує відповідного державного регулювання. У цих умовах однією з характеристик стабільного розвитку медіакорпорацій є їхня фінансова стійкість, що забезпечується ефективністю функціонування фінансового механізму, що дає змогу організаціям адаптовуватися до змін зовнішнього середовища та контролювати залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів функціонування фінансового механізму на макро- та мікрорівні були започатковані в працях вітчизняних і зарубіжних учених: О. Ковалюка, Л. Костирко, М. Крупки, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, І. Ткачук, В. Федосова та ін. Нині ці питання є об'єктом досліджень С. Гривківської [2], Л. Дідик [3], В. Мацківа [5], Н. Метеленко [6], О. Шульги [6], Б. Степаненко-Липовик [10], О. Тарасова [11], О. Чернявської [14], О. Рафальської [14], Н. Шевчук [15], О. Гречухіна [15]. Серед вітчизняних та іноземних науковців, що займаються вивченням проблем розвитку медійного ринку України, необхідно виділити наукові роботи О. Євсейцева [4], Г. Собцевої [4], С. Сендецької [9], О. Хаб'юк [12], Л. Харчук [13], С. Черевача [13]. Високо оцінюючи результати цих досліджень, слід констатувати, що проблеми формування фінансового механізму розвитку медіакорпорацій досліджено недостатньо. Багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо обґрунтованими, розкритими та дискусійними. Тому існує об'єктивна необхідність обґрунтування дієвої методики оцінки ефективності фінансового механізму з метою вдосконалення фінансового інструментарію регулювання медіаринку в Україні.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є оцінка ефективності функціонування фінансового механізму розвитку медіакорпорацій України. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування змісту фінансового механізму розвитку; обґрунтування методики оцінки дієвості фінансового механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні умови господарювання вимагають реалізації нових підходів до формування сприятливого підприємницького середовища та адекватних методів його регулювання. Динамічні перетворення як необхідна передумова розвитку національної економіки, об'єктивні трансформаційні зміни у структурі її галузей потребують функціонування механізмів, функціональним навантаженням яких є врахування позитивного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, уникнення або запобігання негативного впливу небезпек чи загроз безперебійній діяльності суб'єктів фінансових відносин та стимулювання ефективності їх господарювання з окресленням стратегічних пріоритетів стійкого зростання за рахунок реалізації нових, прогресивних підходів, заходів, методів формування та використання фінансових ресурсів, що стає можливим завдяки розробленню та функціонуванню фінансового механізму.

На думку Б.В. Степаненко-Липовик, фінансовий механізм – це сукупність взаємозалежних складників (фінансових методів, фінансових інструментів, нормативно-правового забезпечення, економічних важелів, інформаційного забезпечення), за допомогою яких у державі реалізуються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання та фонди грошових коштів, що створюють сприятливі економічні передумови для становлення «зеленого» бізнесу й сприяють його розвитку до досягнення рівня самофінансування, тобто забезпечення потреб простого і розширеного відтворення діяльності за рахунок отриманих доходів [10].

С. Гривківська трактує фінансовий механізм як елемент системи управління фінансовими ресурсами, за допомогою якого здійснюється безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток об'єкта управління [1, с. 96].

О. Тарасова під фінансовим механізмом розуміє оформлену законодавчими й нормативними актами взаємозалежну систему заходів, спрямованих на використання об'єктивно існуючих грошових відносин для досягнення цілей компанії [11, с. 61].

Врешті, В. Мацків уважає, що фінансовий механізм розвитку медіакорпорацій – це система форм, методів та інструментів акумуляції фінансових ресурсів та

їх вкладення в розвиток, технічне переозброєння та модернізацію діяльності, а також державної фінансової підтримки, призначених для організації планування та стимулювання фінансових потоків із метою створення сприятливих умов для їх сталого розвитку [5, с. 195].

З урахуванням етимології терміна «механізм», що в перекладі з грецької означає «знаряддя», «пристрій», у сучасній фінансово-економічній літературі під фінансовим механізмом розуміється: засіб організації фінансів (або фінансових відносин) як на рівні національного господарства, так і на рівні окремих його суб'єктів (держави, галузі, підприємства); засіб управління фінансовими ресурсами; засіб забезпечення та регулювання господарської діяльності підприємства, економічного та соціального розвитку суспільства; система управління фінансами (фінансовими відношеннями); система управління фінансовими ресурсами; система фінансового управління господарською діяльністю.

У контексті даної статті найбільш доречно фінансовий механізм розвитку медіакорпорацій розглядати як засіб реалізації певного управлінського впливу згідно з другим концептуальним підходом, означеним вище (рис. 1).

Результатом ефективного функціонування фінансового механізму розвитку медіакорпорацій є ріст обсягів медійного рекламного ринку. Експерти Всеукраїнської рекламної коаліції оцінили сучасний стан розвитку медійного ринку в Україні (табл. 1).

Як випливає з даних таблиці, темп зростання вітчизняного медійного рекламного ринку в 2018 р. порівняно з 2017 р., за прогнозними оцінками, очікується на рівні 31,5 %, що дещо нижче 2017 р., коли він становив 32,2 %.

За розрахунками Zenith Media – The ROI Agency, прогнозується така структура розподілу вітчизняного рекламного бюджету між різними медіа: лідерами й надалі залишаються реклама на телебаченні (46,21 %), Інтернет-реклама (28,13 %), зовнішня реклама (16,58 %) (рис. 2).

У процесі аналізу результативності функціонування фінансового механізму розвитку медіакорпорацій доцільно використовувати матрицю фінансових стратегій.

Матриця фінансових стратегій дає змогу не тільки визначати поточне положення компанії з погляду фінансового ризику, а й розглядати ситуацію в динаміці, щоб дати змогу прогнозувати зміни фінансової стратегії залежно від зміни важливих показників діяльності, а також планувати майбутнє положення компанії, цілеспрямовано змінюючи ці показники та знижуючи рівень фінансового ризику. Її використання ґрунтується на розрахунку трьох коефіцієнтів [8, с. 140]: результату господарської діяльності, результату фінансової діяльності, результату фінансово-господарської діяльності.

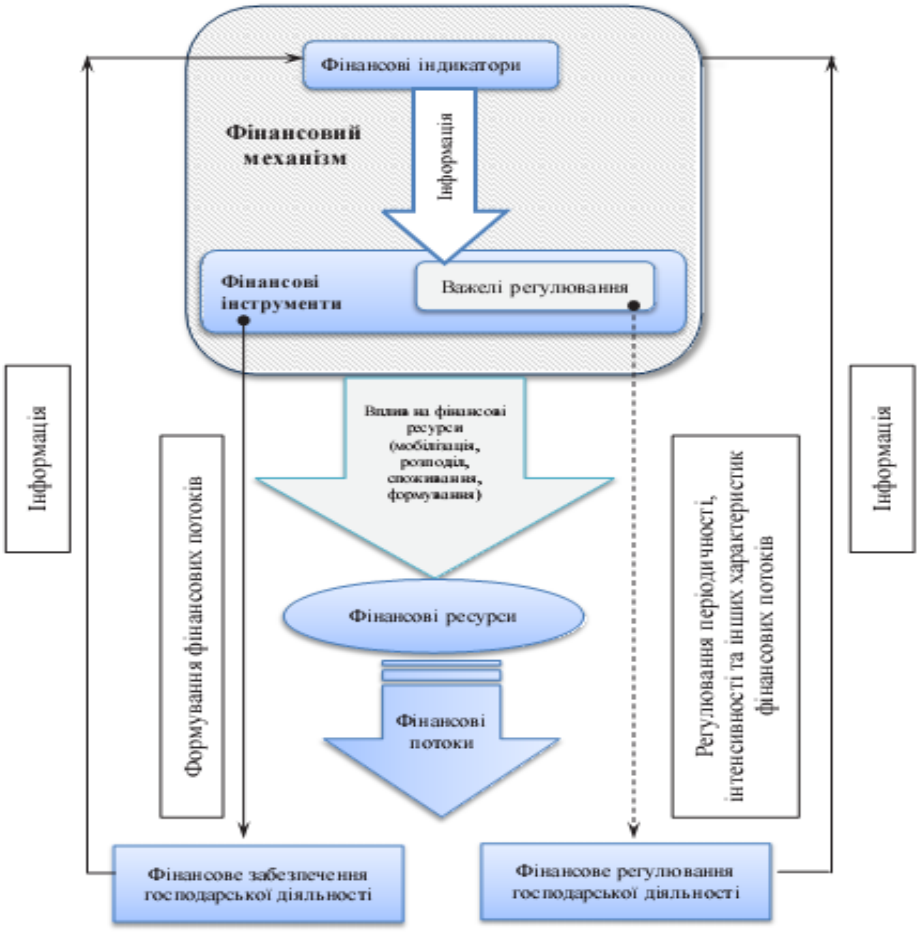


Рис. 1. Структурно-логічна схема функціонування фінансового механізму розвитку медіакорпорацій [6, с. 175]

Таблиця 1

Обсяг медійного рекламного ринку України, 2014–2018 рр.

Показники	Підсумки 2014 р., млн. грн	Підсумки 2015 р., млн. грн	Підсумки 2016 р., млн. грн	Підсумки 2017 р., млн. грн	Прогноз 2018 р., млн. грн	Відсоток зміни 2018 р. до 2017 р., %
Реклама на телебаченні, разом	3930	4164	5676	7414	9180	23,8
Преса, разом	1670	1320	1150	1349	1566	16,1
Радіо реклама, разом	290	304	400	480	567	18,1
Зовнішня реклама (Out-of-Home Adverticing), разом	1030	952	1240	1766	3294	86,5
Реклама в кінотеатрах	30	24	35	40	45	12,5
Інтернет-реклама	2115	2355	3140	4344	5589	28,7
Загалом медіаринок	9065	9119	11641	15393	20241	31,5

Джерело: побудовано автором за даними [1; 4]

1. Результат господарської діяльності (РГД) розраховується за формулою:

$$РГД=БРЕІ-\Delta ФЕП-ВІ+ЗПМ,$$

де БРЕІ – брутто-результат експлуатації інвестицій; ФЕП – зміни фінансово-експлуатаційних потреб; ВІ – виробничі інвестиції; ЗПМ – звичайний продаж майна.

Результат фінансової діяльності (РФД) розраховується за формулою:

$$РФД=\Delta ПК-ФВ_{ПК}-П_{Пр}-(Д+ДВФД),$$

де АПК – зміни позикових коштів; ФВпк – фінансові витрати за позиковими коштами; ППР – податок на прибуток; Д – дивіденди; ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства знаходиться за формулою:

$$РФГД=РГД+РФД.$$

Залежно від значень результату фінансової діяльності і результату господарський діяльності підприємство може займати такі положення в матриці, що зображена на рис. 3.

Матриця допомагає спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на майбутній час, намітити допустимі межі фінансового ризику і виявити поріг можливостей підприємства.

Квадрати 1, 2 і 3 (головна діагональ матриці) є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадрати 4, 5, 8) знаходиться зона успіхів, в якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних засобів. Чистий грошовий потік стійко позитивний, фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадрати 7, 6, 9) знаходиться зона дефіцитів, у ній відбувається споживання ліквідних засобів і значення показників негативні.

У процесі формування ефективного фінансового механізму розвитку медіакорпорацій необхідно враховувати, що однією з характерних рис розвитку рекламного ринку є той факт, що нині відбувається інтенсивна якісна зміна вимог рекламодавців. Усе більша увага приділяється тому, наскільки медіакорпорація здатна працювати з рекламодавцем як партнер на довгостроковій основі.

Ураховуючи це, у науковій літературі запропоновано загальні рекомендації щодо функціонування медіакорпорацій із повним комплексом послуг, а саме [13, с. 623]: 1) виробництво аудіо- і відеопродукції (виготовлення рекламних роликів, заставок і логотипів, сюжети і репортажі, інформаційно-аналітичні програми, розважальні програми і т. п.); 2) розміщення реклами на телебаченні; 3) розміщення реклами на радіо; 4) розміщення реклами в пресі; 5) весь комплекс зовнішньої реклами (виготовлення і розміщення реклами на громадському транспорті, розміщення рекламних стикерів усередині громадського транспорту, розміщення реклами на щитових конструкціях); 5) медіапланування – розроблення рекламних концепцій і стратегій рекламних кампаній у ЗМІ (аналіз конкурентів, визначення позицій, розроблення маркетингових програм для клієнтів, визначення медіавподобань цільової аудиторії, визначення ефективного досягнення цільової аудиторії, визначення термінів рекламної кампанії, визначення ЗМІ, покупка рекламного місця в ЗМІ, моніторинг проходження рекламної кампанії, аналіз проведення кампанії); 6) розроблення фірмового дизайну і стилю; 7) PR-послуги (розроблення концепції PR-кампаній, організація і супроводження прес-конференцій, брифінгів та інших заходів, підготовка і розміщення матеріалів у друкованих й електронних ЗМІ, організація та ведення роботи зі ЗМІ (media-relations), розраховане під конкретного замовника і погоджене з його цілями і завданнями); 8) забезпечення спонсорської участі в шоу і великих заходах (комплексна організація й управління спонсорськими проектами, складання спонсорських пакетів); 9) про-

Показники	РФД<0	РФД=0	РФД>0
РГД>0	РФГД=0	РФГД>0	РФГД>0
РГД=0	РФГД<0	РФГД=0	РФГД>0
РГД<0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД=0

Рис. 3. Матриця фінансових стратегій

Таблиця 2

Інтегрально-бальна оцінка ефективності фінансового механізму управління фінансовою стійкістю медіакорпорації [14, с. 319]

Показник	Рекомендоване значення		Бали відповідності	
Власний оборотний капітал, тис. грн	**Показника**	**напряму динаміки**	**Показника**	**напряму динаміки**
Пайовий капітал, тис. грн	–	>0	–	1
Коефіцієнт автономії	–	>0	–	1
Коефіцієнт маневреності	>0,5	>0	0,5	0,5
Коефіцієнт покриття	>0,5	>0	0,5	0,5
Інтегральний індикатор	>1,5	>0	0,5	0,5

Джерело: складено на основі [14, с. 319]

сування товарів і послуг (promotion) – від невеликих проектів до організації загальнонаціональних кампаній і promo-турів, заходи на місцях продажу; 10) проведення виставок, конференцій, ярмарків, презентацій (представлення клієнтів на виставках і ярмарках, організація спеціальних заходів для клієнтів).

Для оцінки дієвості фінансового механізму можна також використати підхід, що ґрунтується на використанні інтегрально-бального оцінювання (табл. 2).

Згідно з даною методикою оцінки, якщо інтегральний індикатор досягає значення 5, то механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є максимально ефективним, таким, що забезпечує як нормативні значення основних показників фінансової стійкості підприємства, так і позитивну динаміку його розвитку. Коли значення індикатора менше 5, то керівництву підприємства слід зосередити свою увагу на поліпшенні механізму управління фінансовою стійкістю підприємства на основі урахування виявлених невідповідностей.

Ще одна методика оцінки дієвості фінансового механізму запропонована у науковій роботі Б. Степаненко-Липовик [10]. У ній дослідження поведінки складних систем у часі та залежно від структури елементів системи й взаємодії між ними забезпечує один із методів системної динаміки, а саме метод імітаційного моделювання. Цей метод був розроблений у 60-х роках XX ст. Дж. Форрестером для дослідження інформаційних зворотних зв'язків у виробничо-господарській діяльності. Системно-динамічна модель описує поведінку системи та її структуру як безліч взаємодіючих зворотних позитивних і негативних зв'язків і затримок. Математично така модель виглядає як система диференціальних рівнянь. За імітаційного моделювання динамічні процеси системи-оригіналу підмінюються процесами, імітованими в абстрактній моделі, але з дотриманням основних правил (режимів, алгоритмів) функціонування оригіналу. У процесі імітації фіксуються визначені події і стани або виміряються вихідні впливи, за якими обчислюються характеристики якості функціонування системи.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнення існуючих методологічних підходів до організації фінансів у вітчизняній науці дало змогу виявити, що управління фінансами медіакорпорацій можна здійснювати на основі процесного, системного, комплексного, програмно-цільового та критеріального підходів. Якщо системний підхід дає змогу визначити структуру фінансового механізму, виявити роль кожного елементу в загальній системі, взаємозв'язок, вплив системи на елементи, і навпаки; процесний – розробити дії щодо реалізації функцій управління фінансовою діяльністю, то програмно-цільовий підхід відображає формування механізму відповідно до цільових програм розвитку підприємств для досягнення оперативних, тактичних, стратегічних цілей з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників; комплексний – поєднує різні підходи в загальну систему управління фінансами підприємств; критеріальний – забезпечує розроблення індивідуальних оціночних критеріїв ефективності функціонування фінансового механізму по окремих підрозділах, підприємству у цілому з метою реалізації стимулюючої функції цього механізму.

Отже, оцінку якості управління фінансовими ресурсами медіакорпорацій необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності й оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку медіакорпорацій.

Список використаних джерел:

1. Zenith Media – The ROI Agency. URL : http://adforecast.zenithmedia.com
2. Гривківська С.М. Фінансовий механізм: теорія, методологія, практика. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2016. № 1. С. 94–100.
3. Дідик Л.М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства. *The Economic Messenger of the NMU.* 2011. № 2. С. 92–100.
4. Євсейцева О.С., Собцева Г.М. Аналіз медійного ринку України. *Ефективна економіка.* 2016. № 5. URL : http://www.economy.nayka.com.ua
5. Мацків В.В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку підприємств. *Інноваційна економіка.* 2013. № 11. С. 194–199.
6. Метеленко Н.Г., Шульга О.П. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм». *Причорноморські економічні студії.* 2016. Вип. 10. С. 171–179.
7. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції. URL : http://www.adcoalition.org.ua

8. Семенов А.Г. Матриця фінансових стратегій. *Вісник економічної науки України.* 2008. № 2. С. 139–146.
9. Сендецька С.В. Сучасний стан та перспективи розвитку рекламного ринку України і світу. *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького.* 2016. Т. 18. № 2. С. 132–135..
10. Степаненко-Липовик Б.В. Модельна оцінка впливу елементів фінансового механізму зеленого бізнесу на основні макроіндикатори. *Ефективна економіка.* 2012. № 3. URL : http://www.economy.nayka.com.ua
11. Тарасова О.В. Фінансовий механізм стійкого розвитку підприємства. *Економіка харчової промисловості.* 2016. Т. 8. Вип. 2. С. 59–63.
12. Хаб'юк О. Концептуальні основи медіа-економіки : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка. 2012. 180 с.
13. Харчук О.Г., Черевач С.А. Тенденції сучасного розвитку рекламного ринку в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Вип. 20. С. 622–625.
14. Чернявська О.В., Рафальська О.М. Методика оцінки ефективності механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства споживчої кооперації України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* 2011. № 4. С. 317–321.
15. Шевчук Н.А., Гречухін О.С. Оцінка ефективності механізму управління власним капіталом підприємств харчової промисловості. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 8. С. 363–365.

УДК 336.151

Савастєєва О.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Савастєєва О.М. Проблематика системи міжбюджетного вирівнювання в сучасних умовах. У статті здійснено огляд сукупності сучасних наукових поглядів на проблематику організації системи міжбюджетних трансфертів, визначено ключові аспекти реформування системи міжбюджетних відносин, досліджено основні трансфертні інструменти бюджетного регулювання, здійснено аналіз динаміки питомої ваги дотацій та субвенцій у загальному обсязі офіційних трансфертів за останні роки. На основі проведеного дослідження виокремлено основні проблеми системи міжбюджетного вирівнювання в сучасних умовах у контексті створення стимулів для саморозвитку територій та фінансової спроможності місцевих органів влади забезпечити ефективний регіональний розвиток відповідної громади.

Ключові слова: офіційні трансферти, міжбюджетне вирівнювання, субвенції, дотації, фінансова спроможність.

Савастеева О.Н. Проблематика системы межбюджетного выравнивания в современных условиях. В статье сделан обзор совокупности современных научных взглядов на проблематику организации системы межбюджетных трансфертов, определены ключевые аспекты реформирования системы межбюджетных отношений, исследованы основные трансфертные инструменты бюджетного регулирования, осуществлен анализ динамики удельного веса дотаций и субвенций в общем объеме официальных трансфертов за последние годы. На основе проведенного исследования выделены основные проблемы системы межбюджетного выравнивания в современных условиях в контексте создания стимулов для саморазвития территорий и финансовой способности местных органов власти обеспечить эффективное региональное развитие соответствующих территорий.

Ключевые слова: официальные трансферты, межбюджетное выравнивание, субвенции, дотации, финансовая состоятельность.

Savastieieva O.N. Problems of the system of intergovernmental equalization in modern conditions. The article reviews the totality of modern scientific views on the problems of organizing the system of intergovernmental transfers, identifies the key aspects of reforming the system of intergovernmental fiscal relations, among which the most important are ensuring the financial autonomy of local self-government budgets and achieving budget autonomy, building a two-tier system of intergovernmental fiscal relations, expanding the list of stable sources local budget revenues and others. Also, the specific features of the main transfer instruments of budget regulation (subsidies, subventions) have been investigated in view of the range of powers of local self-government bodies regarding their use. The analysis of the dynamics of the share of subsidies and subventions in the total amount of official transfers in recent

years has been analyzed. On the basis of the conducted research, the main problems of the system of intergovernmental equalization in the current conditions are distinguished in view of the gradual increase of the differentiation of the levels of economic and social development of the regions; the directing of the state budget funds does not help the development of entrepreneurship and improve the socio-economic state, but to cover the expenditures of those territories They can not independently provide economic growth. The conducted research has created the grounds to believe that these problems in domestic realities can become a serious obstacle to achieving sustainable economic growth. The necessity of solving existing problems in the system of intergovernmental equalization and providing the process of using transfer instruments is the ability to create incentives for self-development of local communities and the financial capacity of local authorities to ensure the effective regional development of the community concerned.

Key words: official transfers, intergovernmental equalization, subventions, grants, financial capacity.

Постановка проблеми. Важливе місце в процесі здійснення державної бюджетної політики займає перерозподіл бюджетних ресурсів на користь місцевих бюджетів. Нині регіони не мають у своєму розпорядженні такий обсяг власних фінансових ресурсів, що дав би змогу забезпечити одночасно і гарантований рівень суспільних благ населенню, і належний рівень регіонального розвитку. Саме тому невід'ємною частиною бюджетної політики є міжбюджетне вирівнювання, для якого характерною є ціла низка проблемних питань, вирішення яких дасть змогу створити стимули для саморозвитку територіальних громад та забезпечить належний рівень їхньої фінансової спроможності.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Сучасним аспектам міжбюджетного вирівнювання присвячено праці таких видатних науковців, як В. Федосов, С. Юрій, А. Лісовий, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Дем'янишин, І. Волохова, Г. Поляк, І. Луніна, С. Слухай, О. Сунцова, О. Грубляк, М. Карвацький, Т. Бондарук, З. Лободіна.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є узагальнення сучасних наукових поглядів на проблематику міжбюджетного вирівнювання, визначення ключових аспектів реформування системи міжбюджетних відносин та визначення шляхів вирішення існуючих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Відсутність відповідності між наявними дохідними можливостями та зобов'язаннями здійснювати визначений перелік видатків було однією з найбільш актуальних проблем місцевих фінансів протягом різних етапів українського державотворення. Вирішення цієї проблеми полягало або у визначенні нових дохідних джерел, або у перегляді переліку видатків, хоча для збалансування місцевих бюджетів найчастіше застосовувалися міжбюджетні трансферти у вигляді дотацій та субвенцій.

На думку О.М. Грубляк та М.В. Карвацького, сучасний стан розвитку адміністративно-територіальних одиниць характеризується поступовим збільшенням диференціації рівнів економічного та соціального розвитку регіонів. Як наслідок, постійно збільшується розрив у розмірах податкових і неподаткових доходів, що збираються в регіонах, тому перспективи розвитку регіонів багато в чому залежать від того, наскільки ефективно функціонуватиме система міжбюджетних відносин [1].

Як зазначає Т.М. Боголиб, становлення системи фінансового вирівнювання в Україні та вдосконалення її складників відбувалося відповідно до розвитку інституту місцевого самоврядування, системи місцевих органів виконавчої влади, правового врегулювання проблем щодо розподілу видаткових та дохідних повноважень між рівнями державного управління, використання інструментів фінансового вирівнювання (трансфертів вирівнювання, формули розподілу обсягу трансфертів вирівнювання, доходів та видатків місцевих бюджетів) [2].

У грудні 2014 р. було запроваджено реформування системи міжбюджетних відносин, ключовими аспектами якого стали такі зміни:

– забезпечення фінансової самостійності бюджетів органів місцевого самоврядування та досягнення бюджетної автономії через надання можливості місцевим органам самостійно формувати власні бюджети на основі стабільної дохідної бази з урахуванням прогнозних показників офіційних трансфертів;

– побудова дворівневої системи міжбюджетних відносин (з одного боку – області, з іншого – міста обласного значення, райони, об'єднані територіальні громади);

– розширення переліку стабільних джерел доходів місцевих бюджетів;

– запровадження механізму використання нових видів трансфертів;

– застосування нового порядку бюджетного вирівнювання.

Отже, у сучасних умовах основними трансфертними інструментами бюджетного регулювання законодавством визначено дотації вирівнювання, субвенції, додаткові дотації, що надаються з бюджету центрального рівня до місцевих бюджетів, та кошти, що передаються до центрального та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів.

В умовах фінансової децентралізації дотації як безповоротна допомога із центрального бюджету місцевим бюджетам, яка не має цільового характеру та надається за умови перевищення видатків над доходами, є одним із найважливіших інструментів фінансового вирівнювання.

Отримання дотацій органами місцевого самоврядування через відсутність цільового спрямування надає їм досить широкі можливості щодо використання. Субвенції ж, навпаки, позбавляють органи місцевої влади такої можливості, оскільки мають чітко визначене цільове призначення.

Як зазначають О.М. Грубляк та М.В. Карвацький, запровадження у 2015 р. надання з державного бюджету місцевим бюджетам замість дотації вирівнювання нових видів трансфертів призвело до звуження прав органів місцевого самоврядування щодо їх використання [1].

Основна мета надання субвенцій – стимулювання регіонального розвитку шляхом фінансування конкретних програм та заходів. До таких заходів та програм відносять:

– державні соціальні ініціативи (виплата допомоги сім'ям із дітьми, малозабезпеченим сім'ям, особам, які не мають права на пенсію, дітям з інвалідністю, допомога по догляду за особами з інвалідністю, надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату комунальних послуг, виплата державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, різного роду компенсації та грошові допомоги для внутрішньо переміщених осіб та ін.);

– фінансування капітальних вкладень (будівництво та розвиток регіональної інфраструктури, реформування регіональних систем надання суспільних благ).

Узагалі ж за своїм економічним змістом субвенції в системі міжбюджетних трансфертів є елементом, за допомогою якого відбувається вилучення визначеного обсягу фінансових ресурсів з одного бюджету для збалансування іншого. Чинне бюджетне законодавство передбачає наявність субвенцій різного роду, зокрема на здійснення програм соціального захисту, на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень унаслідок надання визначених пільг, установлених державою, на виконання конкретних інвестиційних проектів або розвиток цілих регіонів та ін.

Утім, більшість субвенцій має чітко виражену соціальну спрямованість, їхньою метою є встановлення рівного обсягу отримання суспільних благ населенням незалежно від території проживання, що, своєю чергою, є об'єктивною рисою соціально орієнтованої держави.

Дійсно, трансформаційні процеси, що відбуваються в українській економіці, зокрема у соціально-економічних відносинах, є причиною створення системи забезпечення гарантованих соціальних стандартів, особливо в умовах, за яких відбувається значна диференціація рівня доходів між окремими верствами населення. Функціонування такої специфічної системи соціального захисту відбувається шляхом спрямування до регіонів субвенцій соціального призначення. Отже, у результаті це дає змогу кожному громадянину отримувати визначений обсяг суспільних благ незалежно від того, на території якого адміністративного регіону він проживає.

Водночас, за словами Л.В. Ширіняна та С.М. Еш, проблематичним є те, що за напрямами розподілення трансфертів спостерігається спрямування коштів державного бюджету не на допомогу розвитку підприємництва та поліпшення соціально-економічного стану, а на покриття видатків тих територій, які самостійно не спроможні забезпечити економічне зростання [3]. До цієї думки приєднується О.А. Вінницька, яка зазначає, що міжбюджетні трансферти в Україні мають соціальний, поточний характер і не стимулюють економічний розвиток регіонів [4].

Цілком погоджуючись із такими твердженнями, вважаємо за необхідне зазначити, що це неминуче призводить до відволікання значних обсягів фінансових ресурсів від реалізації проектів регіонального розвитку.

Водночас слід зазначити, що запровадження реформи міжбюджетних відносин не надало поки що очікуваних результатів, тому є підстави вважати, що зазначені проблеми у вітчизняних реаліях можуть стати серйозною перешкодою для досягнення сталого економічного зростання.

Проблематиці сучасної системи міжбюджетних трансфертів присвячено чимало досліджень. Так, за ствердженням І. Ропотан, трансферти в сучасних умовах не виконують вирівнюючу роль. Сьогодні існує потреба в них у доходах місцевих бюджетів регіонів України, зумовлюється це тим, що функції, покладені на практично всі регіональні органи влади країни, перевищують їхні фінансові можливості щодо фінансування видатків за рахунок закріплених надходжень [5].

Окрім того, як зазначає О. Строгнацька, міжбюджетні інструменти вирівнювання повинні не лише нівелювати об'єктивні відмінності між регіонами, а й сприяти тому, щоб місцеві органи влади намагалися розвивати власну дохідну базу, а не лише очікували дотацій із центру [6].

Дохідна частина всіх місцевих бюджетів України не забезпечує здійснення повного обсягу запланованих видатків, саме тому офіційні трансферти виконують роль інструментів забезпечення горизонтального фінансового вирівнювання.

Водночас практично за всіма регіонами України спостерігається випередження темпів росту середнього рівня офіційних трансфертів над темпами росту середнього рівня власних доходів місцевих бюджетів регіонів, що є свідченням дестимулюючої ролі трансфертів у поповненні власного бюджетного потенціалу регіонів країни. Неефективний розподіл коштів призводить до викривленої мотивації місцевих органів влади до використання власного ресурсного потенціалу [7].

Окремі вчені приділяють увагу необхідності вдосконалення методичних підходів до організації системи бюджетного вирівнювання. Як зазначає М.І. Карлін, для підвищення ефективності системи міжбюджетних трансфертів треба розробити чіткі та прозорі критерії, згідно з якими можна оцінювати результати державної політики конвергенції доходів регіональних бюджетів. Також слід максимально спростити механізми розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів на основі використання об'єктивних кількісних показників та зрозумілих і дієвих стимулів до підвищення дохідної бази місцевих бюджетів [8].

І. Ропотан стверджує, що розподіл міжбюджетних трансфертів необхідно здійснювати шляхом застосування економіко-математичних методів і моделей для визначення їх обсягів та механізму розподілу, та пропонує власний механізм їх розподілу за регіонами України [5].

На думку М.В. Ливдар, О.В. Пелехатої, М.А. Івахіва, еволюція системи міжбюджетного вирівнювання сповільнюється сукупністю певних чинників, серед яких основними є: фінансова та економічна неспроможність місцевих органів влади забезпечити ефективний розвиток відповідної громади, що є причиною невідповідності фінансових зобов'язань, затверджених за місцевими бюджетами, та сукупністю джерел фінансових надходжень; проблема точного визначення потреби місцевого бюджету в додаткових ресурсах та справедливого перерозподілу фінансового ресурсу між суб'єктами міжбюджетних відносин; нестабільний та неефективний нормативно-правовий «коридор» функ-

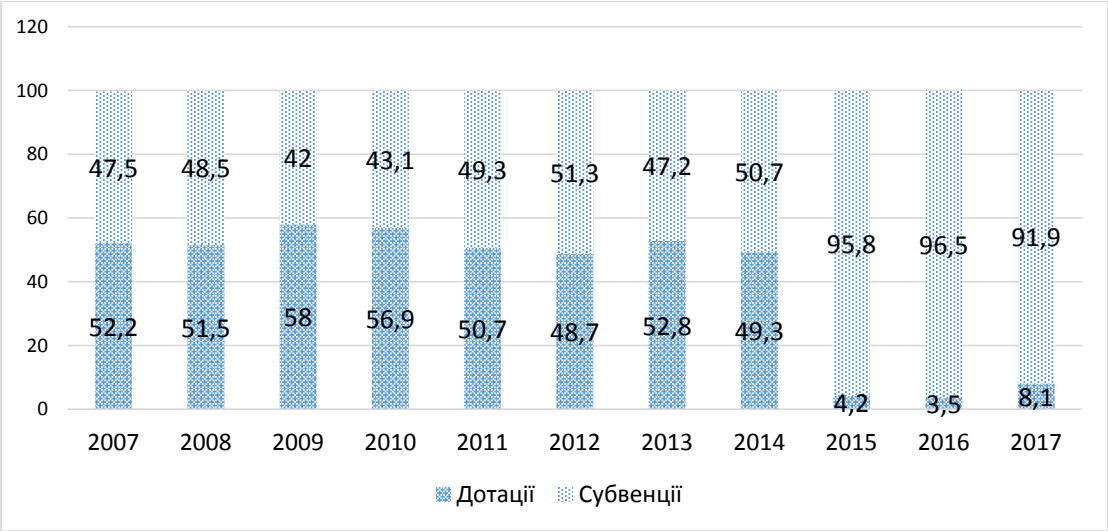


Рис. 1. Питома вага дотацій та субвенцій у загальному обсязі офіційних трансфертів за 2007–2017 рр. (%)
Джерело: розраховано автором на основі [12]

ціонування даної системи; недостатність ресурсної бази для можливості ефективного розвитку адміністративно-територіального утворення [9].

За даними Державної казначейської служби України, впродовж 2007–2010 рр. субвенції, які мають спрямованість на соціальне споживання, зросли майже вдвічі – з 15 308,6 млн. грн. у 2007 р. до 30 037,3 млн. грн. у 2010 р. Найбільшу питому вагу мала субвенція на виплату допомоги сім'ям із дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам із дитинства, дітям-інвалідам і тимчасової державної допомоги дітям. У відносних показниках загальний розмір таких субвенцій збільшився з 71,7% у 2007 р. до 89,5% у 2010 р. За словами Л.М. Мельника та В.Л. Думи, «безумовно, зростання частки субвенцій соціального спрямування в міжбюджетних трансфертах позитивно впливає на соціальне становище регіонів» [10, с. 799].

Як зазначає В.В. Зубриліна, у 2014 р. в Україні субвенції мали практично ту ж питому вагу в офіційних трансфертах, доходах місцевих бюджетів і ВВП, що й дотації. До прийняття нової редакції Бюджетного кодексу України уряд влаштовували такі показники. Відсутність змін пояснювалася фіскальною незбалансованістю по вертикалі, відновленням горизонтального фіскального балансу, необхідністю гарантованого надання суспільних благ і послуг [11, с. 104].

Після 2014 р. фіскальна роль дотацій місцевим бюджетам значно знизилася (рис. 1).

Як видно з рис. 1, у 2015, 2016 та 2017 рр. порівняно з попередніми роками питома вага субвенцій у структурі трансфертів збільшилася вдвічі, що стало наслідком значного зменшення фіскальної ролі дотацій та внаслідок цього зниження ступеню впливу органів місцевого самоврядування на визначення напрямів соціально-економічного розвитку територій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи викладене, вважаємо за необхідне зазначити таке. Вирішення існуючих проблем у системі міжбюджетного вирівнювання та надання процесу використання трансфертних інструментів здатності створювати стимули для власного саморозвитку територіальних громад цілком можливе. Треба лише створити для цього відповідні умови, ключовою з яких має стати раціональне збалансування трансфертів, спрямованих на «проїдання», із трансфертами, здатними створювати підґрунтя для збільшення суспільних благ або отримання певного соціального ефекту в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Грубляк О.М., Карвацький М.В. Оцінка ефективності реформування системи міжбюджетних відносин в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2018. № 1 (51). С. 317–321.

2. Боголіб Т.М. Дотації місцевим бюджетам як інструмент фінансового вирівнювання. 2017. URL : http://ephsheir.phdpu.edu.ua: 8081/xmlui/handle/89898 98989/1704

3. Шірінян Л.В., Еш С.М. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах. *Наукові праці НУХТ.* 2018. Т. 24. № 4. С. 112–119.

4. Вінницька О.А. Міжбюджетні трансферти – основа міжбюджетного регулювання. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 16–19.

5. Ропотан І. Методичні підходи до оптимізації розподілу дотацій вирівнювання за регіонами країни. 2018. URL : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/7208

6. Строгнацкая О.А. Межбюджетные инструменты выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности регионов: на примере Латвии : автореф. дис. … к.э.н. : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Санкт-Петербург, 2009. URL : http://www.dissercat.com/content/mezhbyudzhetnye-instrumenty-vyravnivaniya-sotsialnoekonomicheskikh-uslovii-zhiznedeyatelnos

7. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав. URL : http://pidruchniki.ws/2008021547267/finansi/problemi_ekonomichnoyi_efektivnosti_ byudzhetnogo_virivnyuvannya

8. Ливдар М.В., Пелехата О.В., Івахів М.А. Модернізація міжбюджетних відносин в умовах фінансової децентралізації. *Молодий вчений.* 2018. № 5 (57). С. 302–310.

9. Мельник Л.М., Дума В.Л. Вплив системи міжбюджетних відносин на бюджетний потенціал регіону. *Економіка і суспільство.* 2016. Вип. 7. С. 793–799.

10. Зубриліна В.В. Міжбюджетні відносини: теоретичні підвалини та практика сьогодення. *Економіка і управління.* 2014. № 2. С. 102–109.

11. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/kvartalniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-devyat-misyatsiv-2018-roku (дата звернення: 21.01.2019).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Бурова Т.А.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ТА ЕТАПИ ЙОГО ПЕРЕВІРКИ

Бурова Т.А. Порядок формування об'єктів оподаткування податку на прибуток та етапи його перевірки. Інтереси осіб, задіяних у господарській діяльності (власники, дебітори, кредитори, акціонери та ін.), суперечливі та потребують за допомогою компетентних фахівців (аудиторів) висловлення думки про достовірність показників фінансової і податкової звітності. Проаналізовано порядок формування об'єктів оподаткування податку на прибуток, розроблено етапи його перевірки на підприємстві та робочі документи аудитора. Згідно з Податковим кодексом України, представлено схему платників податку на прибуток, розроблено декілька видів алгоритмів розрахунку податкових зобов'язань юридичних осіб та основних завдань аудиту розрахунків із бюджетом, у т. ч.: аналіз видів діяльності, якими займається підприємство; перевірка правильності моменту визначення доходів; повнота формування витрат за видами діяльності; перевірка правильності розрахунку амортизаційних відрахувань; своєчасність складання первинних документів та регістрів аналітичного та синтетичного обліку; перевірка порядку складання та подання до контролюючих органів декларації з податку на прибуток і додатків до неї; своєчасність сплати податку на прибуток до бюджету. Це потребує розроблення спеціальних робочих документів аудитора: відомостей перевірки обліку доходів і витрат за рік, а також відомостей перевірки амортизаційних нарахувань необоротних активів у розрізі їхніх груп.

Ключові слова: аудит, податок на прибуток, доход, витрати, звітність, оподаткування, робочі документи, методи нарахування зносу (амортизації) необоротних активів.

Бурова Т.А. Порядок формирования объектов налогообложения налога на прибыль и этапы его проверки. Интересы лиц, задействованных в хозяйственной деятельности (собственники, дебиторы, кредиторы, акционеры и др.), противоречивы и требуют с помощью компетентных специалистов (аудиторов) выражения мнения о достоверности показателей финансовой и налоговой отчетности. Проанализирован порядок формирования объектов налогообложения налога на прибыль, разработаны этапы его проверки на предприятии и рабочие документы аудитора. Согласно действующему Налоговому кодексу Украины, представлена схема плательщиков налога на прибыль, разработано несколько видов алгоритмов расчета налоговых обязательств юридических лиц и основных задач аудита расчетов с бюджетом, в т. ч.: анализ видов деятельности, которыми занимается предприятие; проверка правильности момента определения доходов; полнота формирования расходов по видам деятельности; проверка правильности расчета амортизационных отчислений; своевременность составления первичных документов и регистров аналитического и синтетического учета; проверка порядка составления и представления в контролирующие органы декларации по налогу на прибыль и приложений к ней; своевременность уплаты налога на прибыль в бюджет. Это требует разработки специальных рабочих документов аудитора: сведений проверки учета доходов и расходов за год, а также сведений проверки амортизационных начислений необоротных активов в разрезе их групп.

Ключевые слова: аудит, налог на прибыль, доход, затраты, отчетность, налогообложение, рабочие документы, методы начисления износа (амортизации) основных средств.

Burova T.A. The procedure of formation of objects of taxation of income tax and stages of its verification. Active development of the Ukrainian economy, its integration into the system of international relations, has caused the need for adaptation of the subsystem of financial and economic control – audit to the market environment. During the years of reforming modern enterprises, the structure of equity capital, production cost, taxation system has changed. The purpose of the article is to analyze the order of formation of objects of taxation of income tax, to develop the stages of its verification by the company and working documents of the auditor. Interests of persons involved in economic activities are controversial and require competent experts to express their opinion on the reliability of financial and tax reporting. The order of formation of objects of taxation of profit tax is analyzed, stages of its verification at the enterprise and working documents of the auditor are developed. According to the current Tax Code of Ukraine, the scheme of taxpayers is presented, developed several types of algorithms for calculating

tax liabilities of legal entities and the main tasks of the audit of settlements with the budget, including analysis of the activities that the company is engaged in; checking the correctness of the moment of determining the income; completeness of cost formation by types of activity; checking the correctness of the calculation of depreciation deductions; timeliness of compilation of primary documents and registers of analytical and synthetic accounting; verification of the procedure of compilation and submission to the controlling bodies of a declaration on income tax and appendices thereto; timely payment of income tax to the budget. The practice of checking settlements with the budget for tax on profit shows that the most common mistakes are the absence or underreporting of primary and consolidated documents; inclusion in the composition of the proceeds of paid advances, accrued fines; absence of write-off of calculation differences on the channels of product use; the absence of accounting for back packagings inconsistency of the form of tax reporting with account registers, and so on. This requires the development of special working documents of the auditor - information on the accounting of income and expenditure for the year, as well as information on the verification of depreciation charges of non-current assets, broken down by their groups.

Key words: audit, profit tax, income, expenses, reporting, taxation, working documents, methods of accruing depreciation (amortization) of non-current assets.

Постановка проблеми. Активний розвиток економіки України, її інтеграція в систему міжнародних відносин зумовили потребу адаптації підсистеми фінансово-економічного контролю – аудиту до ринкового середовища. За роки реформування сучасних підприємств змінилися структура власного капіталу, собівартість продукції, система оподаткування. Інтереси осіб, задіяних у господарській діяльності (власники, дебітори, кредитори, акціонери та ін.), суперечливі та потребують за допомогою компетентних фахівців (аудиторів) висловлення думки про достовірність показників фінансової і податкової звітності.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Одним з основних податків в Україні є податок на прибуток, який нараховують і сплачують до 60% підприємств. Значний внесок у розвиток теоретичних засад і концептуальних методичних підходів до аудиту розрахунків із бюджетом зробили вчені-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинец, С.Ф. Голов, О.М. Голованов, Л.І. Гомберг, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, Л.К. Сук, О.М. Малишкін, М.М. Коцупатий та ін. Разом із тим відсутність правового регулювання ведення податкового обліку та його аудиту впливає на різні підходи їх здійснення [1].

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – проаналізувати порядок формування об'єктів оподаткування податку на прибуток, розробити етапи його перевірки по підприємству та робочі документи аудитора.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно зі ст. 133 Податкового кодексу України (ПКУ), можна представити таку схему класифікації платників податку на прибуток (рис. 1). При цьому до об'єктів оподаткування належать:

– прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського

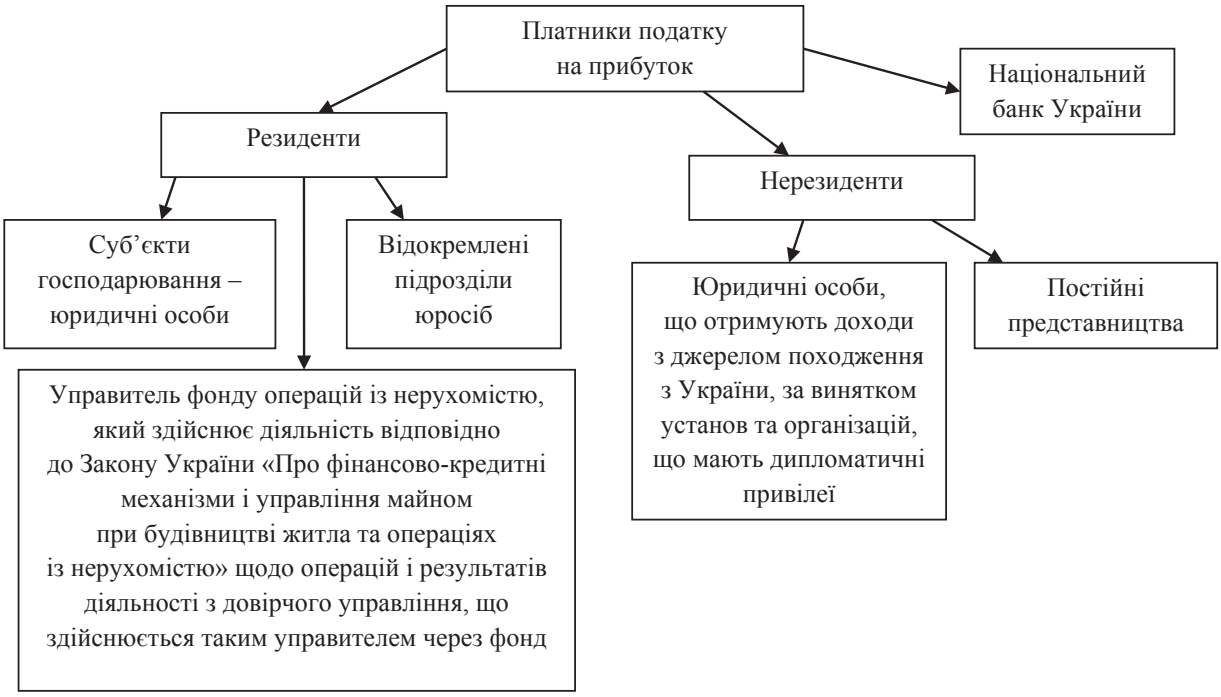


Рис. 1. Класифікація платників податку на прибуток

обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на податкові різниці;

– дохід за договорами страхування;

– дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню;

– дохід суб'єктів, які здійснюють випуск та проведення лотерей і підлягає оподаткуванню;

– дохід операторів, отриманий від букмекерської діяльності, азартних ігор [2].

Аудит розрахунку основних податкових зобов'язань податку на прибуток юридичних осіб доцільно провести за приведеними алгоритмами:

1) загальна система оподаткування:

$$ОП=(Д-В\pm Пр)\times Б_{ст};$$

2) для страхових компаній:

$$ОП=Д\times Б_{ст};$$

3) спрощена система оподаткування:

а) $Д\times 3\,\%=Є_{п}$;

б) $Д\times 5\,\%=Є_{п}$;

4) для с/г підприємств – фіксований єдиний податок згідно з оцінкою одного гектара сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового (звітного) року,

де ОП – сума податку на прибуток;

Д – загальна сума доходу (в момент виникнення);

В – загальна сума витрат згідно з П(С)БО або М(С)БО [3, 4];

Пр – податкові різниці, якщо річний дохід від будь-якої діяльності перевищує 20 млн. грн.;

$Б_{ст}$ – базова ставка податку на прибуток;

$Є_{п}$ – єдиний податок.

Джерелом інформації для аудиту податку на прибуток є різні документи починаючи зі статуту підприємства і закінчуючи формами звітності (табл. 1).

Основними завданнями аудиту розрахунків із бюджетом за податком на прибуток є:

1) аналіз видів діяльності, якими займається підприємство;

2) перевірка правильності моменту визначення доходів;

3) повнота формування витрат за видами діяльності;

4) перевірка правильності розрахунку амортизаційних відрахувань;

5) своєчасність складання первинних документів та регістрів аналітичного та синтетичного обліку;

6) перевірка порядку складання та подання до контролюючих органів декларації з податку на прибуток і додатків до неї;

7) своєчасність сплати податку на прибуток до бюджету.

Таким чином, аудит розрахунків із бюджетом за податком на прибуток доцільно починати з ознайомлення видів діяльності об'єкта перевірки: основної, фінансової та інвестиційної, визначення форми власності та структури управління, оцінки існуючої системи внутрішнього контролю підприємства та її ризиків.

Під час аудиту правильності обліку доходів і витрат аудитор повинен перевірити:

– правильність визначення дати виникнення доходу згідно з П(С)БО 15 «Дохід» [5];

– склад та величину доходів за видами діяльності;

– правильність змісту собівартості реалізованої продукції, товарів, послуг;

– формування витрат, які не включаються до собівартості реалізованої продукції та списуються на фінансові результати (рахунки 92, 93, 94, 95).

Під час аудиту розрахунків із бюджетом із податку на прибуток ретельно також перевіряється розрахунок амортизаційних відрахувань, оскільки їх величина суттєво впливає на прибуток (табл. 2).

При цьому доцільно перевірити пооб'єктний облік усіх основних засобів, нематеріальних активів у розрізі груп і відповідності методу нарахування амортизації, який використовується на підприємстві, даним наказу про облікову політику.

Особливу увагу аудитор приділяє якості складання первинних документів, регістрів синтетичного і аналітичного обліку та узгодженості їх із даними фінансової і податкової звітності.

Аудит складання та подання до контролюючих органів податкових звітів передбачає:

– арифметичну перевірку правильності обчислення показників додатків і декларації податку на прибуток;

– узгодженість із даними регістрів аналітичного і синтетичного обліку;

– камеральну перевірку з іншими формами податкових звітів, наприклад декларація з податку на додану вартість у частині податкових зобов'язань із ПДВ;

– дату і повноту перерахувань податку на прибуток до бюджету.

Під час перевірки розрахунків із бюджетом із податку на прибуток нами розроблені робочі документи аудитора (табл. 3, 4).

Практика перевірки розрахунків із бюджетом за податком на прибуток показує, що найбільш типовими помилками є:

а) відсутність або недооформлення первинних і зведених документів;

б) включення в склад доходів сплачених авансів, нарахованих штрафів;

в) відсутність списання калькуляційних різниць за каналами використання продукції (економія, перевитрати);

Таблиця 1

Джерела інформації аудиту розрахунків із бюджетом за податками

Вид податку	Джерела інформації
Податок на прибуток	Статут підприємства, Свідоцтво про державну реєстрацію, Довідка про включення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), звітність, наказ про облікову політику, посадові інструкції, графік документообігу, ліцензії та дозволи на провадження певних видів діяльності, первинні документи з обліку доходів, витрат і результатів діяльності, облікові регістри, акти та довідки попередніх перевірок, аудиторські звіти та інша документація, що узагальнює результати контролю, Декларація з податку на прибуток, додатки до неї та ін.

Таблиця 2

Методи амортизації необоротних активів

№ п/п	Методи амортизації	Розрахунок
1	Прямолінійний	Річна сума зносу (амортизації) визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів
2	Кумулятивний	Річна сума зносу (амортизації) визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання
3	Зменшення залишкової вартості	Річна сума зносу (амортизації) визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування зносу (амортизації) та річної норми зносу (амортизації). Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість
4	Прискореного зменшення залишкової вартості	Річна сума зносу (амортизації) визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування зносу (амортизації) та річної норми зносу (амортизації), яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється
5	Виробничий (використовується тільки в бухгалтерському обліку)	Місячна сума зносу (амортизації) визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка зносу (амортизації) обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів
6	«50/50»	Знос (амортизація) нараховується у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом
7	«100%»	Знос (амортизація) нараховується в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості

Таблиця 3

Робочий документ аудитора з перевірки доходів і витрат за рік (грн.)

І. Доходи (без ПДВ)

Місяці	Доходи від основної діяльності (рахунки)			Інші доходи (рахунки)				Всього по даним перевірки	Дані декларації з податку на прибуток	Відхилення (+/-)
	701	702	703	71	72	73	74			
01										
02										
і т. д.										
12										
Всього										

ІІ. Витрати

Місяці	Собівартість реалізованої продукції (рахунки)			Інші витрати (рахунки)					Всього по даним перевірки	ф.2 «Звіт про фінансові результати»	Відхилення (+/-)
	901	902	903	91	92	93	94	95			
01											
02											
і т.д.											
12											
Всього											

Таблиця 4

Робочий документ аудитора з перевірки амортизаційних нарахувань необоротних активів (грн.)

№ групи	Сума по даним		Відхилення (+/-)
	підприємства	перевірки	

г) відсутність обліку зворотної тари;

д) неузгодженість форми податкової звітності (декларації) з обліковими регістрами та ін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, згідно з Податковим кодексом України, представлено

схему платників податку на прибуток, розроблено декілька видів алгоритмів розрахунку податкових зобов'язань юридичних осіб платників податку на прибуток та основних завдань аудиту розрахунків із бюджетом: аналіз видів діяльності, якими займається підприємство; перевірка правильності моменту визначення доходів; повнота формування витрат за видами діяльності; перевірка правильності розрахунку амортизаційних відрахувань; своєчасність складання первинних документів та регістрів аналітичного та синтетичного обліку; перевірка порядку складання та подання до контролюючих органів декларації з податку на прибуток і додатків до неї; своєчасність сплати податку на прибуток до бюджету. Це потребує розроблення спеціальних робочих документів аудитора: відомостей перевірки обліку доходів і витрат за рік, а також відомостей перевірки амортизаційних нарахувань необоротних активів у розрізі їхніх груп.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2016–2017 рр., Ч. 1, 2. Київ : МФБ і АПУ, 2015. 1250 с.

2. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 23 «Витрати на позики». URL : https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99

УДК 658

Вакульчик О.М.,
доктор економічних наук
завідувач кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів
Протасова Є.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри планування і організації виробництва
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Нєчаєва А.А.,
студентка,
Університет митної справи та фінансів

ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ

Вакульчик О.М., Протасова Є.В., Нєчаєва А.А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу. У статті досліджено економічну сутність та узагальнено визначення фінансового результату на основі трактувань інших учених. Досліджено принципові підходи до визначення фінансових результатів підприємства. Описано методи розрахунку фінансового результату підприємств згідно зі стандартами бухгалтерського обліку в Україні. Проведено аналіз динаміки фінансових результатів великих і середніх підприємств України за 2010–2017 рр. Досліджено результати факторного аналізу прибутковості власного капіталу підприємства ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр. та визначено основні чинники впливу на ефективність діяльності підприємства. Зроблено факторний аналіз чистого прибутку підприємства. На основі аналізу динаміки показників збиткових та прибуткових підприємств та факторного аналізу прибутку запропоновано шляхи поліпшення показників фінансових результатів підприємства.

Ключові слова: аналіз, фінансові результати, прибуток, доходи, витрати, бухгалтерський облік.

Вакульчик Е.М., Протасова Е.В., Нечаева А.А. Финансовый результат предприятия: экономическая сущность, особенности определения и анализа. В статье исследована экономическая сущность и обобщены определения финансового результата на основе трактовок других ученых. Исследованы принци-

пиальные подходы к определению финансовых результатов предприятия. Описаны методы расчета финансового результата предприятий по стандартам бухгалтерского учета в Украине. Проведен анализ динамики финансовых результатов крупных и средних предприятий Украины за 2010–2017 гг. Исследованы результаты факторного анализа прибыльности собственного капитала предприятия ООО «НПК« Гойда» за 2015–2017 гг. и определены основные факторы влияния на эффективность деятельности предприятия. Проведен факторный анализ чистой прибыли предприятия. На основе анализа динамики показателей убыточных и прибыльных предприятий и факторного анализа прибыли предложены пути улучшения финансовых результатов.

Ключевые слова: анализ, финансовые результаты, прибыль, доходы, расходы, бухгалтерский учет.

Vakulchyk O.M., Protasova Y.V., Nechaeva A.A. Financial result of the enterprise: economic essence, specificities of determination and analysis. The article is devoted to the analysis of economic essence and generalization of definitions of financial results on the basis of interpretations of other scientists. In the current economic conditions, one of the most important indicators that characterize the effectiveness of financial activity of the enterprise is the financial result, the profit or loss. The main goal of activity of the company in conditions of global economic transformation is the highest profit with the minimum costs. That is why the ways of analysis of financial result and practical recommendations for its improvement are extremely important. After investigation of the fundamental approaches to the determination of the financial results of the enterprise, the calculating methods for the financial result of enterprises according to accounting standards in Ukraine are described. The analysis of the dynamics of the financial results of large and medium-sized enterprises in Ukraine for 2010 – 2017 years was implemented. The results of the factor analysis of the profitability of the equity of the enterprise LLC "SPK" Goyda for 2015 – 2017 have been studied and the main influencing factors to the efficiency of the enterprise were identified. A factor analysis of the net profit of the enterprise was undertaken. Factor analysis of profit shows that the positive effect on the financial result is driven by increasing of revenue and reduction of administrative and other costs. Based on the analysis of the dynamics of indexes of unprofitable and profitable enterprises and the factor analysis of profit, the ways of improving financial results are proposed. In order to improve the processes of managing of financial result, it is cleary necessary to implement progressive international accounting methods in Ukraine, namely, the calculation of financial results not only by the "cost-release" method, but also by the method of comparison of the equity. Thus, the article has analyzed the financial results of activity of large and medium enterprises of Ukraine, factors of influence and approaches to effective management of financial result, directions of policy of formation, distribution and use of financial result were formed. This will provide information to internal users for making managerial decisions that will improve the results in a particular business direction.

Key words: analysis, financial result, profit, income, costs, accounting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат, тобто прибуток чи збиток. Основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Оскільки достатній обсяг фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, упровадження нових прогресивних технологій і т. д.) та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі, питання зниження собівартості та водночас підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ й економічних перетворень.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Питання формування фінансових результатів розглядали у своїх працях таки вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г.М. Азаренкова, Б.М. Данилишин, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, С.В. Івахненков, Г.Г. Кірейцев, Т.С. Клебанова, Л.І. Лавріненко, С.О. Левицька та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження економічної сутності поняття «фінансовий результат», шляхи його аналізу і практичні рекомендації щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічною характеристикою будь-якого суб'єкта господарювання є його фінансові результати. Вони можуть бути представлені прибутком або збитком.

Кожне підприємство створюється задля отримання прибутку. Основним завданням фінансового менеджера є прийняття вірних та продуманих рішень у сфері управління структурою та вартістю капіталу, доходами і витратами, основним й оборотним капіталом. Результатом такої діяльності стає стабільне зростання прибутку [2, с. 83].

Відсутність однозначного трактування фінансових результатів у науковій літературі та нормативних документах не дає чіткої картини у визначенні сутності, ролі та значення фінансових результатів. У табл. 1 наведено визначення «фінансового результату» різними науковцями.

Таким чином, дослідивши визначення поняття «фінансові результати» іншими науковцями, можна узагальнити його так: фінансові результати – це показник результативності господарської діяльності організації, який розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку.

У рамках концепції бухгалтерського обліку фінансовий результат може визначатися з трьох позицій:

1) як різниця між величною доходів та витрат діяльності підприємства;

Таблиця 1

Поняття «фінансові результати» з погляду різних науковців

№	Науковець	Сутність поняття
1	Ф.Ф. Бутинець	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства, відображених у звіті.
2	А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
3	М.С. Пушкар	Прибуток або збиток, отриманий у результаті господарської діяльності.
4	С.В. Мочерний	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
5	М.С. Чебанова, С.С. Василенко	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.
6	Л.М. Худолій	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
7	Н.М. Ткаченко	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.

Джерело: складено за [6]

2) як зміна обсягу чистих активів підприємства протягом звітного періоду;

3) як зростання власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду.

Традиційно існує два методи для розрахунку фінансового результату підприємства, які мають певні відмінності у різних країнах:

1) метод «витрати – випуск» – передбачає визначення прибутку як різниці між доходами і витратами звітного періоду:

$$П=Д–В, \quad (1)$$

де П – прибуток; Д – чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг); В – витрати матеріальних і фінансових ресурсів [5, с. 34];

2) метод порівняння капіталу, за якого визначається приріст власного капіталу у звітному періоді шляхом віднімання від суми власного капіталу на кінець періоду суми власного капіталу на початок періоду – розраховується різниця (додатна або від'ємна).

В Україні розрахунок фінансового результату ведеться найчастіше за методом «витрати – випуск». Фінансовий результат за звітний період визначається порівнянням доходів звітного періоду і витрат, що були понесені для отримання даних доходів. При цьому доходи та витрати відображають в обліку на дату їх виникнення, а не на дату надходження або сплати грошових коштів [1, с. 66]. Отже, облік фінансових результатів за Національними стандартами обліку ведеться за рахунками 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». При цьому, якщо рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається, то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним, відноситься до класу рахунків власного капіталу і його сальдо відображається в балансі.

На виробничому підприємстві доходи і витрати формуються у результаті різних видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової. Відсутність класифікації фінансових результатів у нормативно-правових актах та у фінансовій звітності підприємства за видами діяльності не дає змоги повною мірою створювати та використовувати інформаційні облікові моделі для аналізу ефективності кожного із цих видів діяльності.

Більшість зарубіжних країн як основу розрахунку фінансового результату використовують чистий прибуток, який визначається за трьома концепціями: синтаксичною, семантичною, прагматичною.

Синтаксична концепція розглядає фінансові результати з погляду правил визначення облікового прибутку через розуміння методу й алгоритму його розрахунку. У межах цієї концепції вчені виділяють два підходи до оцінювання фінансових результатів: операційний та за видами діяльності підприємства [4, с. 141].

Згідно із семантичною концепцією, прибуток визнається показником ефективності вкладення капіталу власниками.

Прагматична концепція оцінює прибуток із позиції його використання інвесторами і кредиторами незалежно від методу визначення й оцінки [7, с. 7].

Під час дослідження обліку фінансових результатів на практиці з'являється багато спірних питань, зокрема простежується несумісність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формуванням фінансових результатів.

Для того щоб оцінити фінансовий стан підприємств України, проаналізуємо фінансові результати великих і середніх підприємств за 2010–2017 рр. на основі даних Держкомстату [3] та побудуємо графік фінансових

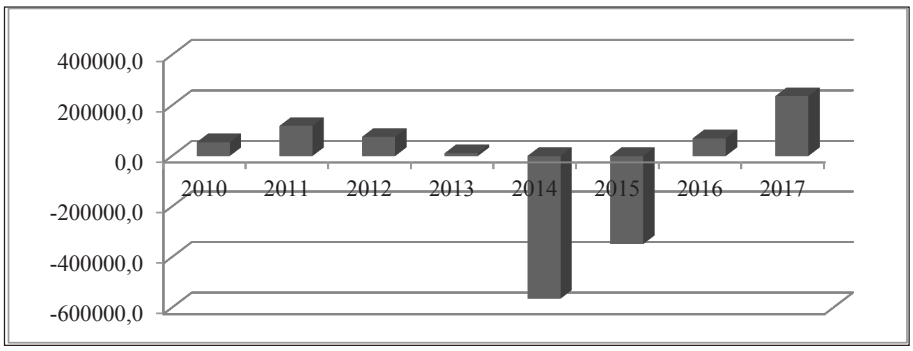


Рис. 1. Фінансовий результат до оподаткування підприємств України у 2010–2017 рр.

результатів підприємств країни до оподаткування за 2010–2017 рр. (рис. 1).

Як видно з рис. 1, фінансові результати з 2011 по 2014 р. характеризуються спадом показників фінансового результату аж до їх від'ємного значення (2011 р. – 118 605,6 млн. грн., 2014 р. − -564 376,8 млн. грн.), а з 2015 до 2017 р. відбувається швидке їх зростання та перехід до прибуткової діяльності у цілому по всіх підприємствах (2015 р. − -348 471,7 млн. грн., 2017 р. – 236 952,1 млн. грн.).

Розглянемо фінансові результати до оподаткування окремо великих і середніх підприємств за 2010–2017 рр. (рис. 2).

На рис. 2 можна простежити, що фінансові результати великих підприємств у сумі кожного року випереджають середні підприємства, а в 2017 р. показники найбільші за весь період. У 2017 р. фінансовий результат великих підприємств зріс порівняно з 2016 р. на 95 683,6 млн. грн. (61%), а середніх – на 57 954,1 млн. грн. (64%).

Розглянемо фінансові результати діяльності великих і середніх прибуткових підприємств України в 2010–2017 рр. (рис. 3).

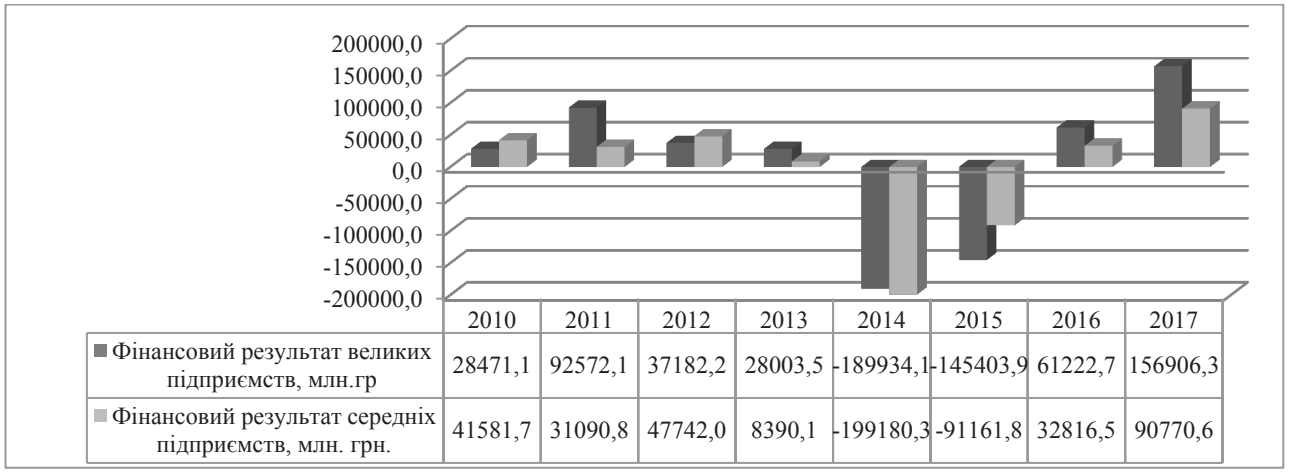
За останні роки фінансові результати середніх підприємств перевищували прибуток великих підприємств, окрім 2017 р., коли великі підприємства перевищили фінансові результати середніх підприємств на 58 036,5 млн. грн., що становить майже 22%. Загалом у 2017 р. по обох групах підприємств спостерігається зростання прибутку порівняно з минулими періодами. Якщо у 2017 р. фінансові результати по великих підприємствах становили 266 879,1 млн. грн., то в попередньому періоді результат був тільки 158 665,9 млн. грн., що менше на 108 213,2 млн. грн. (41%). Серед середніх підприємств різниця становить тільки 31 808,9 (16%).

Розглянемо фінансові результати діяльності великих і середніх збиткових підприємств України за 2010–2017 рр. (рис. 4).

За останні чотири роки спостерігається загальна тенденція до зменшення обсягу від'ємного фінансового результату збиткових підприємств: якщо в 2014 р. це було -270 974,8 млн. грн. по великих підприємствах, то в 2017 р. – 109 972,8 млн. грн., що менше на 161 002 млн. грн. (60%). Порівняно з 2016 р. у 2017 р. фінансові результати по великих підприємствах зменшилися на 12 529,6 млн. грн. (12%), по середніх підприємствах збиток зменшився на 26 145,2 млн. грн. (19%).

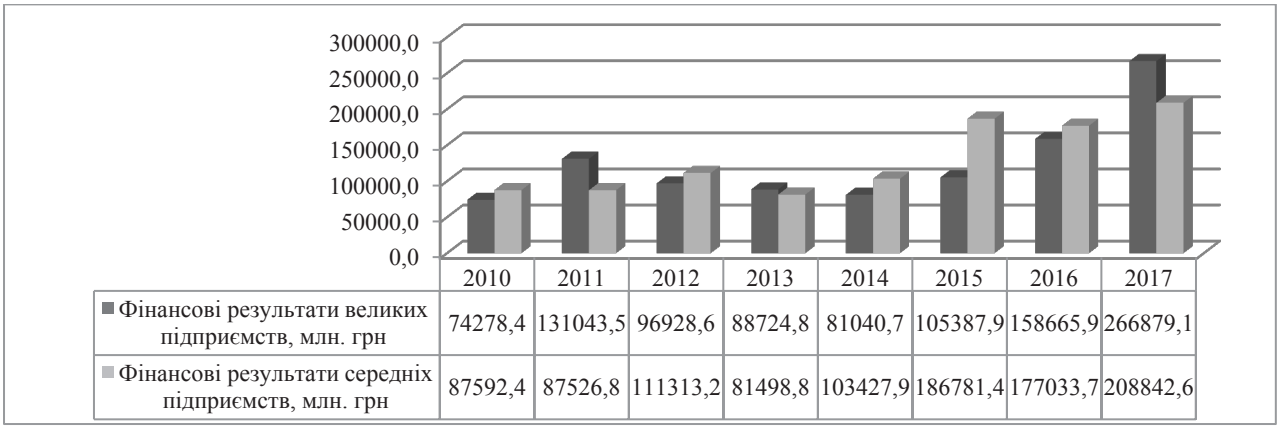
Отже, найкращі показники фінансових результатів підприємств України спостерігаються у 2017 р., що свідчить про зростання економіки та про підвищення її ефективності з урахуванням інфляційних процесів, що відбуваються в країні.

Відомо, що генерація прибутку відбувається безпосередньо на підприємствах під час щоденного здійснення



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Фінансовий результат великих підприємств, млн.гр	28471,1	92572,1	37182,2	28003,5	-189934,1	-145403,9	61222,7	156906,3
Фінансовий результат середніх підприємств, млн. грн.	41581,7	31090,8	47742,0	8390,1	-199180,3	-91161,8	32816,5	90770,6

Рис. 2. Фінансові результати до оподаткування великих і середніх підприємств у 2010–2017 рр., млн. грн.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Фінансові результати великих підприємств, млн. грн	74278,4	131043,5	96928,6	88724,8	81040,7	105387,9	158665,9	266879,1
Фінансові результати середніх підприємств, млн. грн	87592,4	87526,8	111313,2	81498,8	103427,9	186781,4	177033,7	208842,6

Рис. 3. Фінансові результати прибуткових підприємств у 2010–2017 рр., млн. грн.

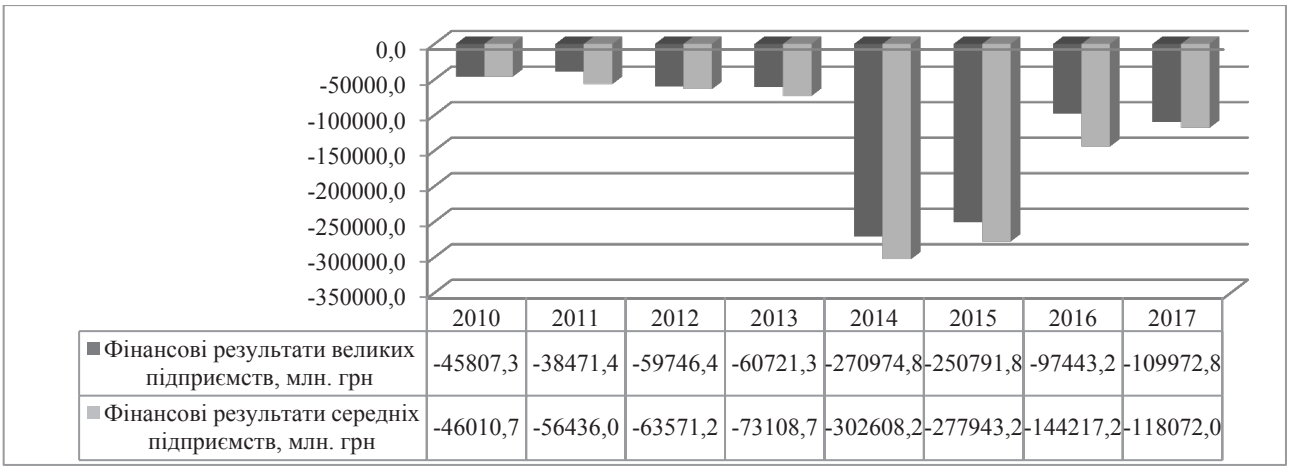


Рис. 4. Фінансові результати збиткових підприємств за 2010–2017 рр., млн. грн.

господарських операцій, що супроводжується управлінськими процесами з боку менеджменту та вимагає відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення.

Система фінансового аналізу «Дюпон» досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти. В основу аналізу покладено жорстко детерміновану факторну модель, що дає змогу ідентифікувати і дати порівняльну характеристику основних моментів, що впливають на зміну того або іншого показника діяльності підприємства.

Розглянемо результати фінансового аналізу показників за методом DU PONT підприємств України та окремо одного з підприємств ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр. (табл. 2, 3).

Побудуємо діаграму фінансових показників ТОВ «НВК «Гойда» за методом DU PONT за 2015–2017 рр. (рис. 5)

Аналізуючи результати аналітичного фінансового розкладання, можна зробити висновок, що з 2015 до 2017 р. загалом по підприємствах України відбувається не тільки зростання показника прибутковості власного капіталу, а й перехід від збиткової діяльності до прибуткової, тоді як на ТОВ «НВК «Гойда» відбувається зниження його значення: якщо у 2015 р. підприємство на 1 грн. власного капіталу заробляло 38 коп., то в 2017 р. – 24 коп. на рік. Але слід відзначити досить високі значення показника на підприємстві порівняно із загальними значеннями прибутковості власного капіталу по країні. Рентабельність діяльності за 2015 р. показує, що на 1 грн. виручки підприємство заробило тільки 6 коп. чистого прибутку. У 2016 р. рентабельність зменшується на 2 коп., а в 2017 р. зростає на 25% і становить 5 коп. чистого прибутку на 1 грн. виручки. Коефіцієнт оборотності активів у 2017 р. приймає найменші значення за період 2015–2017 рр. і становить 2,5, тобто 1 грн. активів генерує протягом року 2 грн. 50 коп. виручки, що менше ніж у 2016 р. на 0,39 (13,5%). Позитивним результатом діяльності підприємства у 2017 р. є показник коефіцієнту забор-

Таблиця 2

Фінансові коефіцієнти підприємств України (за методом DU PONT)

Показник	2015	2016	2017	Відхилення 16/15		Відхилення 17/16	
				абсол.	%	абсол.	%
Узагальнюючий показник: Норма прибутку на власний капітал	-0,163	0,012	0,069	0,175	107,44	0,056	465,16
1. Рентабельність	-0,067	0,004	0,020	0,072	106,57	0,016	359,73
2. Коефіцієнт оборотності активів	0,688	0,673	0,834	-0,015	-2,18	0,161	23,94
3. Коефіцієнт заборгованості	3,528	4,085	4,052	0,558	15,81	-0,033	-0,82

Таблиця 3

Фінансові коефіцієнти ТОВ «НВК «Гойда» (за методом DU PONT)

Показник	2015	2016	2017	Відхилення 16/15		Відхилення 17/16	
				абсол.	%	абсол.	%
Узагальнюючий показник: Норма прибутку на власний капітал	0,38	0,29	0,24	-0,09	-24,39	-0,05	-17,24
1. Рентабельність	0,06	0,04	0,05	-0,02	-34,44	0,01	25,00
2. Коефіцієнт оборотності активів	2,52	2,89	2,50	0,37	14,79	-0,39	-13,49
3. Коефіцієнт заборгованості	2,50	2,38	1,85	-0,12	-4,68	-0,53	-22,27

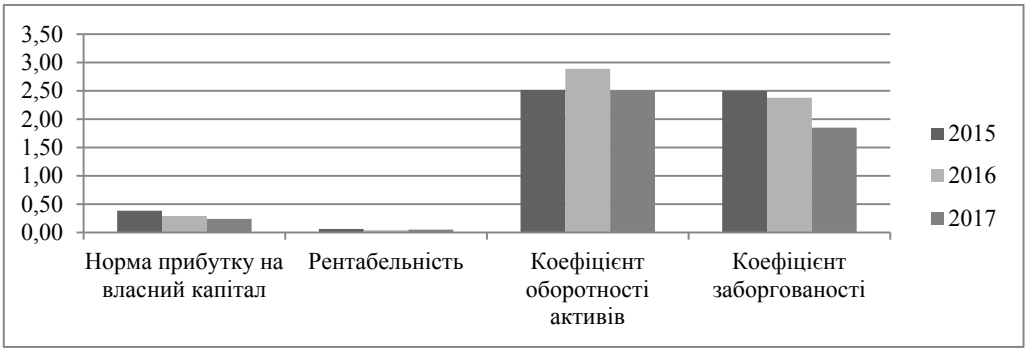


Рис. 5. Фінансові показники ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр.

гованості – порівняно з 2015 р. він зменшився на 0,65, і це говорить про те, що зменшується фінансова залежність підприємства від позикового капіталу та зміцнюється його фінансові стійкість.

Доцільним також є визначення впливу окремих чинників на динаміку самого фінансового результату підприємства. Факторний аналіз – статистичний метод аналізу впливу окремих чинників на результативний показник, який використовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку і класифікації чинників, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності.

У табл. 4 представлений факторний аналіз чистого фінансового результату ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр.

Загальний вплив окремих чинників на фінансовий результат визначається за формулою:

$$\Delta ФР=\Delta ЧД+\Delta ІД-\Delta С-\Delta АВ-\Delta ВЗ-\Delta ІВ+\Delta ФД-\Delta ФВ-\Delta ПП \quad (2)$$

$\Delta ФР_{(2016/2015)}$=6485,2+(-45,4)-7611,9-(-790)-(-450,7)-0,4= =68,2 тис. грн.

$\Delta ФР_{(2017/2016)}$=-2197,7+(-5,2)-(-2557,3)-290,1-41,6-0,1= =22,6 тис. грн.

Отже, результат зміни чистого прибутку, що розрахований як алгебраїчна сума окремих факторів впливу, та результат, обчислений як різниця між звітним та попереднім значенням чистого прибутку, збігаються.

Побудуємо графік негативного та позитивного впливу чинників на фінансовий результат (рис. 6).

З рис. 6 бачимо, що на даному підприємстві позитивний вплив відбувається лише за рахунок зростання доходу від реалізації продукції та зниження адміністративних та інших витрат у 2016 р. порівняно з 2015 р. Збільшення чистого фінансового результату в 2017 р. порівняно з минулим роком говорить про те, що підприємство компенсує вплив негативних чинників, таких як зростання адміністративних та інших витрат, зменшення обсягів виручки за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Фінансові результати – це показник результативності господарської діяльності організації, який розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат та виступає у формі прибутку чи збитку.

Провівши аналіз фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств України за період 2010–2017 рр., можемо сказати, що в 2017 р. досягнуто найбільших показників за весь досліджуваний період. При цьому прибуток великих підприємств перевищує прибуток середніх, а збиток середніх, навпаки, перевищує збиток великих підприємств.

Аналіз фінансових коефіцієнтів показав, що загалом по підприємствах України відбувається позитивна тенденція щодо динаміки рентабельності капіталу. У середньому по Україні за результатами роботи підприємств у 2017 р. норма прибутку на власний капітал становить лише 6,9%, хоча й зростає за попередні роки, переходячи від збитковості до додатних значень. Слід відзначити досить високі значення цього показника на ТОВ «НВК «Гойда» порівняно із загальними значеннями прибутковості власного капіталу по країні (перевищення майже у чотири рази). Однак за цей же період на підприємстві спостерігається зниження показника прибутковості власного капіталу від 38%

Таблиця 4

Факторний аналіз чистого фінансового результату ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр.

Показник	2015	2016	2017	Відхилення 16/15		Відхилення 17/16	
				абсол.	%	абсол.	%
Чистий доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ΔЧД)	11614,3	18099,5	15901,8	6485,2	55,84	-2197,7	-12,14
Інші доходи (ΔІД)	62,3	16,9	11,7	-45,4	-72,87	-5,2	-30,77
Собівартість реалізованої продукції (ΔС)	9463,1	17075	14517,7	7611,9	80,44	-2557,3	-14,98
Адміністративні витрати (ΔАВ)	980	190	480,1	-790	-80,61	290,1	152,68
Інші витрати (ΔІВ)	516,8	66,1	107,7	-450,7	-87,21	41,6	62,93
Податок на прибуток (ΔПП)	8,1	8,5	8,6	0,4	4,94	0,1	1,18
Чистий фінансовий результат	708,6	776,8	799,4	68,2	9,62	22,6	2,91

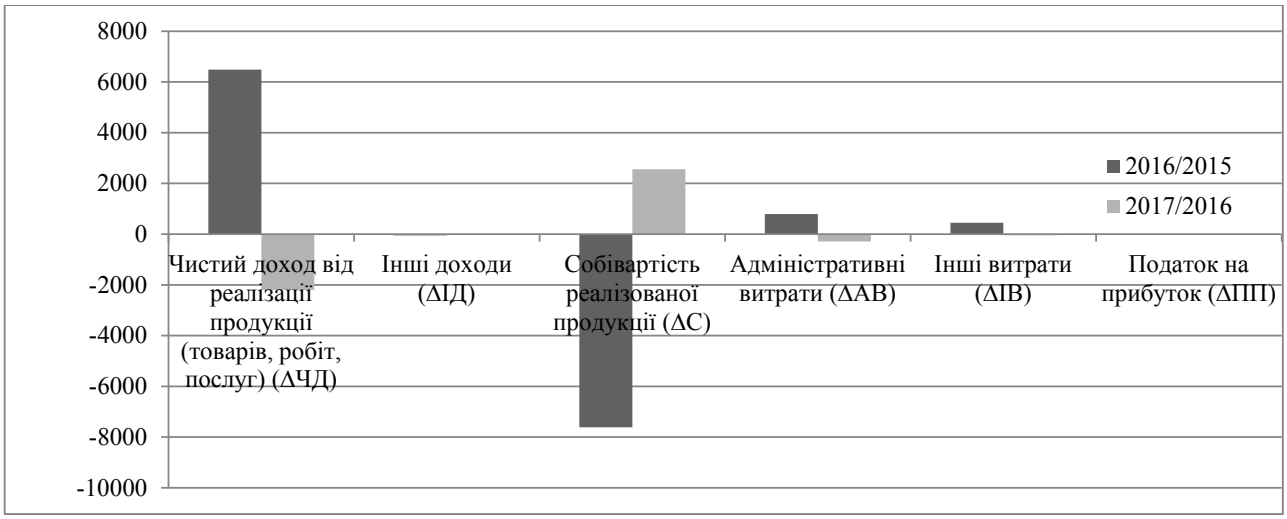


Рис. 6. Негативний та позитивний вплив чинників на фінансовий результат ТОВ «НВК «Гойда» за 2015–2017 рр.

до 24%, незважаючи на те, що абсолютні значення чистого прибутку зростають. Факторний аналіз прибутку свідчить, що позитивна динаміка фінансового результату в 2017 р. відбувається за зменшення доходу від реалізації продукції та зростання адміністративних та інших витрат, але підприємство компенсує вплив негативних чинників за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції.

Під час дослідження обліку фінансових результатів на практиці з'являється багато спірних питань, зокрема простежується несумісність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формуванням фінансових результатів.

Отже, фінансовий результат є досить складною економічною категорією. Залишається відкритим питання про ефективність методів його визначення. Щоб удосконалити процеси управління фінансовими результатами, потрібно впроваджувати прогресивні міжнародні методики обліку в Україні, а саме розрахунок фінансового результату не лише методом «витрати – випуск», а й методом порівняння капіталу. Такий підхід допоможе отримати більш точні результати.

Список використаних джерел:

1. Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства. *Економіка та держава.* 2013. № 7. С. 66–67.

2. Бабич В.В. Визначення фінансового результату для обчислення об'єкта оподаткування відповідно до нової редакції розділу ІІІ Податкового кодексу України. Фінанси України. 2013. № 9. С. 83–93.

3. Губарик О.М. Облік фінансового результату діяльності підприємства та шляхи його вдосконалення. *Глобальні та націон. умовах інформатизації та глобалізації економіки*, м. Івано-Франківськ, 15–16 квітня 2014 р. Тернопіль : Крок. 2014. С. 141–142.

6. Наумчук А.В. Сутність та проблеми організації обліку фінансових результатів. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 4. С. 1013–1016.

7. Овсійчук О.В. Удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Управління розвитком.* 2013. № 10. С. 34–35.

8. Остапенко О.А., Дейнека О.В. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки».* 2013. № 4. С. 353–354.

9. Чуприна В.Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія. У*правління розвитком.* 2013. № 1. С. 7–8.

УДК 336.77:339.17:006.032

Бенько М.М.,
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет
Приймак Н.В.,
аспірант кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ

Бенько М.М., Приймак Н.В. Концептуальні основи розкриття інформації про фінансові інструменти кредитування підприємств торгівлі відповідно до МСФЗ. У статті проведено аналіз механізмів розкриття інформації про фінансові інструменти кредитування підприємств торгівлі під час формування фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності. Відповідно до цієї мети, вирішено такі завдання: проаналізовано групування та класифікація фінансових інструментів кредитування для розкриття інформації про них у фінансовій звітності; визначено суттєві аспекти щодо механізмів розкриття інформації відповідно до міжнародних нормативних документів; дано оцінку важливості розкритої інформації про фінансові інструменти щодо прийняття рішень користувачами фінансової звітності підприємства. Визначено важливість розкриття інформації, котра потребує чіткої класифікації фінансових інструментів на підприємстві та поділу їх на основі справедливої вартості. Проаналізовано відмінності у підходах до розкриття фінансової звітності згідно з МСФЗ 7 та МСФЗ 9.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансовий актив, фінансове зобов'язання, Міжнародні стандарти фінансової звітності, визнання, оцінка, справедлива вартість, користувачі фінансової звітності.

Бенько Н.Н., Прыймак Н.В. Концептуальные основы раскрытия информации о финансовых инструментах кредитования на предприятиях торговли согласно МСФО. В статье проведен анализ механизмов раскрытия информации о финансовых инструментах кредитования предприятий торговли при формировании финансовой отчетности по международным стандартам. Согласно этой цели, были решены следующие задачи: проанализированы группировки и классификации финансовых инструментов для раскрытия информации в финансовой отчетности; определены существенные аспекты относительно механизмов раскрытия информации; дана оценка важности раскрытой информации для принятия решений пользователями финансовой отчетности. Определена важность раскрытия информации, что требует четкой классификации финансовых инструментов на предприятии и разделения их на основе справедливой стоимости. Проанализированы различия в подходах к раскрытию финансовой отчетности согласно МСФО 7 и МСФО 9.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовый актив, финансовое обязательство, Международные стандарты финансовой отчетности, признание, оценка, справедливая стоимость, пользователи финансовой отчетности.

Benko M.M., Pryimak N.V. The Conceptual Basis for Disclosure of Information on Financial Instruments of Lending to Trade Undertakings under IFRS. Modern forms and mechanisms for the creation, use, and disposal of any financial instruments require a concretization of their reflection and disclosure in the financial statements of the enterprise. The task of such a concretization is to determine the importance of a financial instrument in the activity of the enterprise, the significance of its potential, and the fair valuation. Information should also be disclosed in order to assess potential risks, potential losses or profits that may occur in the process of using such an instrument. Analysis of mechanisms for disclosure of information about financial instruments of lending to trade enterprises in the formation of financial statements according to international standards is carried out. In accordance with this goal, the following tasks were solved: to analyse the grouping and classification of financial instruments for disclosure in financial statements, to identify significant aspects of disclosure mechanisms, to assess the importance of disclosure information to decision-makers by users of financial statements. The purpose of international standards is defined in the provision of specific mechanisms for the disclosure of information about the attracted financial instruments to economic entities. Summarizing the above, it should be noted that the disclosure of information about financial instruments is an extremely important factor for any enterprise that uses financial instruments in its economic activities. For enterprises, the activity without financial obligations is practically impossible for successful business in the current conditions of competition in the field of trade. Disclosure requires a clear classification of financial instruments and their separation at fair value. The approach proposed in IFRS 7 Financial

Instruments: Disclosures differs slightly from the grouping of financial instruments proposed in IFRS 9 Financial Instruments. This enables users of financial statements to get more versatile information to make the appropriate decision, to assess the inherent risks and prospects of potential opportunities for further use of financial instruments in the enterprise's business activities.

Key words: financial instruments, financial asset, financial liability, International Financial Reporting Standards, recognition, measurement, fair value of users of financial statements.

Постановка проблеми. Сучасні форми та механізми створення, використання і вибуття будь-яких фінансових інструментів вимагають конкретизації щодо їх відображення і розкриття у фінансовій звітності підприємства. Завданням такої конкретизації є визначення важливості фінансового інструменту в діяльності підприємства, суттєвості його потенціалу та справедливої оцінки. Також інформацію необхідно розкривати для оцінки потенційних ризиків, можливих утрат чи над прибутків, що можуть виникнути в процесі використання такого інструменту.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Специфіка запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в практику вітчизняних підприємств, застосування МСФЗ, що регулюють розкриття сутності фінансових інструментів у фінансовій звітності, а саме оцінки і визнання залежно від їх подальшого визнання, низка питань щодо обліку фінансових інструментів досліджувалися в роботах таких науковців: Ф.Ф. Бутинця [1], Н.К. Василенко [2], Т. Войтенко [3], Л.В. Гізатуліної [4], Р.Є. Грачової [5], В.А. Замлінського [6], І.М. Кіясак [7], В.М. Костюченко [8], Л.Г. Ловінської [4], О.В. Харламової [9] та ін. Незважаючи на великий здобуток напрацювань, тема дослідження не втрачає своєї актуальності й сьогодні через розширення сфери застосування МСФЗ та підвищення вимог до розкриття фінансової звітності в порядку доступу до публічної інформації. Отже, виникає об'єктивна потреба в подальшому поглибленні теоретичних досліджень і методологічних розробок, спрямованих на вдосконалення практики складання й адаптацію до міжнародних стандартів національної фінансової звітності, забезпечення її адекватності вимогам користувачів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз механізмів розкриття інформації про фінансові інструменти кредитування підприємств торгівлі під час формування фінансової звітності за міжнародними стандартами. Відповідно до цієї мети, необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати групування та класифікацію фінансових інструментів для розкриття інформації в фінансовій звітності; визначити суттєві аспекти щодо механізмів розкриття інформації; дати оцінку важливості розкритої інформації щодо прийняття рішень користувачами фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мета МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [10] – надати суб'єкту господарювання конкретні механізми розкриття інформації про фінансові інструменти відповідно до об'єктивного, актуального, повного та справедливого принципів розкриття, визначених міжнародними стандартами. Таким чином, принципи МСФЗ 7 доповнюють принципи визнання, оцінки та подання фінансових активів і фінансових зобов'язань, що розглянуті в МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [11; 12].

У ході господарської діяльності, якщо у суб'єкта господарювання виникають фінансові інструменти вперше, то в підсумковій звітності за результатами діяльності він розкриває інформацію для кожного інструменту або для групи інструментів про:

а) первинну оцінку та балансову вартість, визначену відповідно до МСБО 39 [13];

б) звітну оцінку та балансову вартість, визначену відповідно до МСФЗ 9 [11];

в) справедливу вартість перекваліфікованих фінансових активів, що перестали у звітному періоді бути такими активами, наприклад погашені облігації.

Інформація подається в Примітках до фінансової звітності в табличній формі у форматі співставлення. Крім того, необхідно розкрити якісну інформацію щодо класифікаційних ознак фінансових інструментів та підстави їх призначення чи скасування.

Підприємство (з огляду на свої обставини) самостійно вирішує, наскільки докладну інформацію йому надавати і в якому форматі, щоб бути максимально корисною для користувача. Висвітлення не повинно бути занадто детальним, але узагальнення не повинні приховувати суттєву особливість кожного фінансового інструменту. Тим більше якщо йдеться про клас або портфель фінансових інструментів, необхідно розкрити питання синергізму.

Розкриття інформації про фінансові інструменти в МСФЗ 7 застосовується всіма суб'єктами господарювання до всіх типів фінансових інструментів. Винятком є умови, коли результати діяльності підприємства входять до консолідованої звітності або фінансові інструменти призначені для розрахунків із працівниками, за страховими контрактами, за акціями, що є інструментами капіталу, тобто підпадають під дію інших стандартів.

Рекомендації МСФЗ 7 стосуються як визнаних, так і невизнаних фінансових інструментів. Отже, до визнаних фінансових інструментів належать фінансові активи й фінансові зобов'язання, на які поширюється сфера застосування МСФЗ 9, а до невизнаних фінансових інструментів відносять деякі фінансові інструменти, які не підпадають під дію МСФЗ 9, але вони належать до сфери застосування МСФЗ 7, зокрема деякі зобов'язання за позиками [10; 11].

Також розкриття інформації в частині фінансових інструментів передбачає пояснення до контрактів на придбання чи продаж нефінансового об'єкта, на які поширюється сфера застосування МСФЗ 9. Окрім того, концептуальні основи вимагають розкриття за класом чи то аналітичним рахунком фінансового інструмента, тобто суб'єкт господарювання має поєднувати фінансові інструменти в класи, що відповідають характеру розкритої інформації та враховують характеристики цих фінансових інструментів. Суб'єкт господарювання має надати відповідну та достатню інформацію, щоб

уможливити узгодження зі статтями, поданими у звіті про фінансовий стан.

Оцінка значимості фінансових інструментів для фінансового стану та результатів діяльності залежно від розміру та характеру впливу може бути суттєвою. Відповідно, суб'єкт господарювання розкриває інформацію, яка дає змогу користувачам його фінансової звітності оцінити значимість фінансових інструментів для його фінансового стану, результатів діяльності, використання в майбутньому.

Оприлюднення фінансової звітності, яка містить фінансові інструменти, неможливе без пояснень, характеристик та оцінки таких інструментів у примітках до такої звітності. Проаналізуємо технологію розкриття інформації про фінансові інструменти.

Перш за все міжнародні стандарти обліку та звітності вимагають класифікувати фінансові інструменти на три основні класи:

1) фінансові інструменти, призначені для торгівлі, які оцінені за справедливою вартістю, і результати такої переоцінки відображаються як прибутки або збитки звітного періоду, тобто обліковуються подібно до товарної групи;

2) фінансові активи, призначені для тривалого використання, які оцінені за справедливою вартістю, з відображенням результату такої оцінки в складі сукупного доходу, тобто їх можна віднести до групи довгострокових активів;

3) фінансові інструменти, призначені для погашення, які оцінені за амортизованою вартістю.

Визначаючи класи фінансового інструмента, суб'єкт господарювання як мінімум:

а) розмежовує інструменти, оцінені за амортизованою собівартістю, та інструменти, оцінені за справедливою вартістю;

б) розглядає як окремий клас або класи ті фінансові інструменти, на які не поширюється сфера застосування МСФЗ 7.

Групування за даними характеристиками призначено для корисності інформації для користувача, а тому відрізняються від категорій фінансових інструментів, установлених у МСФЗ 9, який визначає, як оцінювати фінансові інструменти і де визнавати зміни справедливої вартості.

Практика показує, що один і той же вид фінансового інструменту, відповідно до мети підприємства, може бути віднесений до одного із цих трьох класів [14]. Наприклад, придбані облігації, акції інших компаній, золоті або платинові злитки тощо. Як активи вони можуть зберігатися для продажу і забезпечувати дохід від продажу за результатами зростання ціни на такий актив на ринку або вони можуть зберігатися тривалий період і забезпечувати дохід від їх утримання (зростання вартості, роялті, дивіденди). Відповідно, в примітках необхідно розкрити характер обліку таких інструментів, а також очікуваний максимальний рівень кредитного ризику за фінансовим активом (чи групою фінансових активів) на кінець звітного періоду. Характеристика ресурсів покриття або зменшення ризику подається за необхідності, оскільки це вплине на справедливу вартість інструменту в разі зміни рівня фінансового ризику. Оцінюється вплив також зовнішніх чинників: зміни базової ставки відсотка, товарної ціни, валютного курсу або індексу цін чи ставок, які спостерігаються на ринку, тощо.

Оцінювання і прогнозування ризиків також стосується й фінансового інструменту як зобов'язання, що оцінюються за справедливою вартістю та результати такої оцінки відображаються в прибутках (збитках) сукупного доходу. Суб'єкт господарювання повинен розкрити різницю між балансовою вартістю фінансового зобов'язання та сумою, яку треба було б сплатити за контрактом під час погашення зобов'язання; зміни в капіталі, що виникли в результаті погашення (вибуття) такого інструменту. Ця вимога розкриття розповсюджується на фінансові інструменти активів та зобов'язань, що можна віднести до 1-го та 2-го класів.

Підприємство розкриває та обґрунтовує користувачам методи та прийоми визнання та обліку фінансових інструментів, відповідність справедливої вартості обліку, відповідність стандартам щодо визначення і відображення у звітності прибутків або збитків з обліку фінансових інструментів. Якщо фінансові інструменти наведені за балансовою вартістю у звітності, яка відповідає справедливій, справедливу вартість у звітності розкривати немає потреби. Користувач повинен бути обізнаним також із приводу ризиків та їх рівня, що супроводжують фінансовий інструмент або клас інструментів, який очікується вплив зазначених ризиків у подальшому на сукупний дохід підприємства. Більше того, якщо буде проведена перекваліфікація фінансового інструменту, підприємство пояснює підстави такої перекваліфікації й описує, як зміняться ризики, що супроводжують даний фінансовий інструмент або клас інструментів, як будуть скориговані прибутки або збитки, що накопичилися в результаті обліку та використання фінансових інструментів. По суті, підприємство пояснює всі чинники, що впливають на облік за справедливою вартістю і чому, ця вартість не співпадає з обліковою або балансовою. Розкриваючи справедливу вартість, суб'єкт господарювання об'єднує фінансові активи та фінансові зобов'язання у класи, але здійснює їх згортання лише тією мірою, якою їхня балансова вартість згортається у звіті про фінансовий стан [10]. Зокрема, описуються обставини дострокового погашення, зміна облікової ставки або дисконту, у тому числі за наслідками дострокового погашення, й як це вплинуло на фінансовий результат підприємства чи на структуру власного капіталу. Якщо змінилася методика оцінки фінансових інструменту або класу фінансових інструментів, пояснюються причині та підстави такої зміни. Стандарт МСФЗ 7 вимагає структуризовувати опис справедливої вартості за ієрархією трьох рівнів [10]:

1-й рівень – ринкова вартість (ціна котирувань) на подібний фінансовий інструмент на відкритому фінансовому ринку;

2-й рівень – спостережна фінансова інформація на відкритому ринку, крім цін котирувань, що визначає оцінку вартості фінансового інструменту;

3-й рівень – будь-яка інформація про вартість подібного фінансового інструменту, що дає можливість визначити справедливу оцінку, наприклад домовленість контрагентів щодо продажу.

Вказані рівні стосуються розкриття інформації про фінансові інструменти, що наведені у звіті про фінансовий стан – балансі, складеному за міжнародними стандартами. Інформація повинна бути детально розкрита для розуміння користувача з приводу того, як сформована справедлива вартість, які прибутки або збитки

забезпечив той або інший фінансовий інструмент, як відображено такі доходи у звітності поточного року, чи капіталізовані, які потенційні ризики присутні й як вони можуть себе проявити в майбутньому, наскільки об'єктивно сформована справедлива вартість і потребує в подальшому переоцінки відповідний фінансовий інструмент чи клас фінансових інструментів, як будуть скориговані отримані доходи чи збитки в результаті вибуття, продажу, списання, погашення відповідного фінансового інструменті та ін. Користувачі фінансової звітності повинні розуміти і чітко уявляти різницю між балансовою вартістю та справедливою, наскільки вони відрізняються і за рахунок яких чинників.

Наведення такої інформації передбачає всебічне висвітлення, як кількісне, так і якісне, оскільки рівень суттєвості фінансового активу може бути високим. Наприклад, фінансове зобов'язання як кредит під продаж товарів може становити до 50% від суми валюти балансу, тобто кредитний ризик несе загрозу фінансовій стійкості підприємства. Про характер та види ризиків, що виникають від управління фінансовими інструментами в процесі господарської діяльності, надається конкретна інформація. Інформацію про ризики називають якісною, оскільки на практиці ризики оцінюють як високі, середні та помірні або суттєві чи не суттєві. Дана оцінка стосується фінансової звітності та результатів її викривлення внаслідок впливу конкретного виду ризику. Розкриття ризиків передбачає їх розподіл та опис за такими видами:

– кредитний ризик – передбачає опис можливих утрат від знецінення фінансового інструменту або застави під такий інструмент, прострочення фінансового інструменту тощо;

– ризик ліквідності – передбачає розкриття інформації по видах інструментів та строках їх погашення, особливо це стосується фінансових зобов'язань, як простих, так і деривативних;

– ринковий ризик – передбачає розкриття методів аналізу чутливості для кожного типу ринкового ризику, що контролює підприємство, та оцінку суттєвості такого ризику для фінансового інструменту.

Останнім кроком у висвітленні інформації про фінансові інструменти є розкриття інформації про передачу фінансового інструменту, зокрема активу. Підприємство надає інформацію щодо всіх переданих фінансових активів, визнання яких не було припинено, і для будь-якої безперервної участі у переданому активі, що існують на звітну дату, незалежно від того, коли відбулася відповідна операція передачі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючі наведену інформацію, слід зазначити, що розкриття інформації про фінансові інструменти є надзвичайно важливим чинником для будь-якого підприємства, що у своїй господарській діяльності використовує фінансові інструменти. Для підприємств торгівлі діяльність без фінансових зобов'язань майже неможлива для успішного бізнесу в сучасних умовах конкуренції у сфері торгівлі. Розкриття інформації потребує чіткої класифікації фінансових інструментів і поділу їх на рівні на основі справедливої вартості. Такий підхід, що пропонується МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», дещо відрізняється від групування фінансових інструментів, запропонованих МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Це дає можливість користувачам фінансової звітності отримати більше різнобічної інформації для прийняття відповідного рішення, оцінити притаманні ризики та перспективу потенціальних можливостей щодо подальшого використання фінансових інструментів у господарській діяльності підприємства. Перспективою подальших досліджень є розгляд питань щодо вдосконалення практичного застосування МСФЗ підприємствами торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2003. 544 с.
2. Василенко Н.К. Облік і аналіз фінансових інструментів хеджування грошових потоків підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» ; КНТЕУ. Київ, 2012. 21 с.
3. Войтенко Т. Переход на МСФО: первое применение. Налоги и бухгалтерский учет. 2012. № 23. С. 34–41.
4. Ловінська Л.Г., Гізатуліна Л.В. Світовий досвід запровадження міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку державного сектору. Фінанси України.
5. Грачова Р.Є. Фінансові інструменти: найважливіше. Дебет-Кредит. 2008. № 48. URL : http://dtkt.com.ua/show/1cid03870.html
6. Замлинський В.А. Інформаційно-облікова система в умовах запровадження міжнародних стандартів та глобалізації економічного простору. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». 2013. № 1 (6). С. 114–117.
7. Кіосак І.М. Адаптація міжнародних стандартів фінансової звітності з українською практикою бухгалтерського обліку. Финансовые рынки и ценные бумаги. 2009. № 8. С. 22–31.
8. Голов С., Костюченко В., Кулага О. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами : навчальний посібник. Київ : ФПБАУ, 2010. 308 с.
9. Харламова О.В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності. Бізнес Інформ. 2015. № 9. С. 266–270.
10. Фінансові інструменти: розкриття інформації : Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7) (зі змінами від 01.01.2012). URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007 (дата звернення: 12.02.2019).
11. Фінансові інструменти : Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) (зі змінами від 01.01.2012). URL : https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (дата звернення: 12.02.2019).
12. Фінансові інструменти: подання : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) (зі змінами від 01.01.2012). URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 12.02.2019).
13. Фінансові інструменти: визнання та оцінка : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39) (зі змінами від 17.10.2013) URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (дата звернення: 12.02.2019 р.).
14. Приймак Н.В. Фінансові інструменти кредитування та їх класифікаційні ознаки. Облік, оподаткування і контроль: сучасний стан та напрямки розвитку : мат. Всеукр. наук.-практ. Інтер.-конф., м. Черкаси, 22 березня 2018 р. Черкаси, 2018. С. 42–45.

УДК 338.24

Шушко О.О.,
завідувач відділу товарознавчих, гемологічних, економічних,
будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності,
Запорізький науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Шушко О.О. Експертне оцінювання рівня економічної безпеки національно економіки. У статті запропоновано процедуру розрахунку інтегрального показника економічної безпеки національної економіки. Виділено чотири основних складових економічної безпеки та сформовано систему показників, що їх характеризують. Визначено, макроекономічна складова з 2011 р. демонструє зниження рівня, виробничо-продовольча складова демонструє майже аналогічну динаміку, технологічно-інвестиційно-інноваційна складова характеризується найнижчими значеннями, рівень демографічно-соціальної складової з 2012 р. по 2015 р. має тенденцію до зниження, а з 2016 р. зростає. Доведено, рівень інтегрального показника економічної безпеки національної економіки знаходиться на низькому рівні, проте очікується поступове зростання.

Ключові слова: національна економіка, економічна безпека, інтегральне оцінювання, нормування, вагові коефіцієнти, динаміка.

Шушко О.О. Экспертная оценка уровня экономической безопасности национальной экономики. В статье предложена процедура расчета интегрального показателя экономической безопасности национальной экономики. Выделены четыре основных составляющих экономической безопасности и сформирована система показателей, которые ее характеризуют. Определено, макроэкономическая составляющая с 2011 г. демонстрирует снижение уровня, производственно-продовольственная составляющая демонстрирует почти аналогичную динамику, технологически-инвестиционно-инновационная составляющая характеризуется низкими значениями, уровень демографически-социальной составляющей до 2015 г. снижалась, а с 2016 г. растет. Доказано, уровень интегрального показателя находится на низком уровне, однако ожидается постепенный рост.

Ключевые слова: национальная экономика, экономическая безопасность, интегральное оценивание, нормирование, весовые коэффициенты, динамика.

Shushko O.O. Expert assessment of the level of economic security of the national economy. The article proposes a procedure for calculating the integral index of economic security of the national economy, since in today's conditions one of the main tasks is to ensure and maintain an adequate level of economic security of the national economy. By the integrated index of economic security of the national economy we will mean a complex macroeconomic indicator that characterizes the current generalized state of the country's economy and determines its ability to reproduce. Four main components of economic security were identified (macroeconomic component, production and food component, technological investment and innovation component, demographic and social component) and a system of indicators characterizing them was formed. Trends in the change of the selected indicators and the generalized integral index are also considered and analyzed. It is determined that the macroeconomic component from 2011 shows a decline, the production and food component shows almost the same dynamics, technological-investment-innovation component is characterized by the lowest values, the level of the demographic and social component from 2012 to 2015 tends to decrease, and in 2016 increased 1.5 times compared to the previous period and we see a slight increase. As it has been established that under the current state policy all the indicators characterizing the individual components of security are equivalent, the weighting coefficients are the same in value. The integral metric is defined as a multiplicative convolution. It is proved that the level of the integral index of economic security of the national economy is low, but gradual growth is expected. The technological-investment-innovation component needs special attention, as its level is the lowest and continues to decline.

Key words: national economy, economic security, integrated assessment, rationing, weighting factors, dynamics.

Постановка проблеми. Концептуальні положення щодо забезпечення національної безпеки України базуються на законі України «Про національну безпеку України» [1], в якому визначаються принципи національної безпеки, засади державної політики спрямовані на гарантування безпеки та захист суспільства. У законі розглянуто різні види безпеки та особливе місце відведено саме економічній безпеці, адже з нею пов'язаний економічний розвиток країни та відповідно матеріальний добробут суспільства і країни в цілому.

Тож економічна безпека національної економіки є однією з найважливіших складових національної безпеки держави загалом, оскільки виступає матеріальною основою та її фундаментом. Саме належний рівень економічної безпеки забезпечує стійке та збалансоване функціонування держави у довгостроковому періоді.

У сучасних умовах глобалізації економіки здатність держави до забезпечення безпеки від будь-якого роду загроз, як внутрішніх так і зовнішніх, визначає рівень економічного розвитку та конкурентоздатності країни у світовій системі господарювання. Нині наявна нестабільність вітчизняної економічної системи, що в першу чергу пов'язана з кризо. у державі, гальмує соціально-економічний розвиток країни. Тому в сьогоднішніх умовах одним із основних завдань є забезпечення та збереження належного рівня безпеки,зокрема, економічної безпеки національної економіки.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної безпеки займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Окремі аспекти цікавлятьфахівців різних сфер економіки, політики, серед яких Цвігун Т.В. [2], Бесчастний А.В.[3],Третяк В.В.,Гордієнко Т.М.[4], БобровЄ. [5], Ляшенко О.М., Плескач Б.В., Бантуш В.К. [6] та інші. У роботах [2–6] вчені розглядають проблеми та загрози забезпечення економічній безпеки, аналізують основні її складові та розглядають шляхи покращення поточного стану економіки країни. Втім, не дивлячись на значні досягнення у даному напрямку, вчені так і не дійшли згоди у питанні структурних складових економічної безпеки. Тому дослідження у даному напрямку потребує подальшого вивчення, що і визначило мету даної роботи.

Постановка завдання. Метою даної статті є експертне оцінювання рівня економічної безпеки національної економіки на основі інтегрального показника та аналізу динаміки розвитку його структурних складових.

Виклад основних результатів. Під інтегральним показником економічної безпеки національної економіки будемо розуміти комплексний макроекономічний показник, що характеризує поточний узагальнений стан економіки країни та визначає її здатність до відтворення. Розрахунок інтегрального показника, у даній роботі, здійснюється в декілька етапів (рис. 1).

Одним із основних етапів оцінки інтегрального показника економічної безпеки є вибір індикаторів, що характеризують поточний стан економіки та групування їх у відповідні структурні елементи. На сьогоднішній день не має єдиної структури системи соціально-економічних показників, які б найповніше відображали поточний стан економіки. Аналізуючи існуючи наукові праці можна говорити про те, що до основних складових економічної безпеки держави найчастіше відносять такі групи показників, як: макроекономічні, виробничі, фінансові, інвестиційні, енергетичні, демографічні, соціальні, продовольчі, наукові [2]. А ось Бесчастний А.В. [3] вважає, що складу економічноїбезпеки у якості її структурних складових варто

Рис. 1. Процедура розрахунку інтегрального показника економічної безпеки національної економіки

Джерело: запропоновано автором

включити наступні: сировинно-ресурсну, енергетичну, фінансову, соціальну, інноваційно-технологічну, продовольчу та зовнішньоекономічну безпеку.

Відповідно до досліджень Боброва Є. [5] у структуру національної безпеки він пропонує включити наступні складові: соціальну, продовольчу, екологічну, демографічну, інтелектуальну, політичну, військову, правову, енергетичну, інформаційну та науково-технічну. Ляшенко О.М., Плескач Б.В., Бантуш В.К. [6] вважають, що до складу економічної безпеки входять наступні такі елементи як: зовнішньоекономічна, макроекономічна, науково-технологічна, інвестиційна, фінансова, виробнича, соціальна, демографічна та продовольча. Проаналізувавши існуючи структурні елементи економічної безпеки економіки автор вважає за доцільне, виділити чотири основні складові, що найкраще характеризують досліджуване явище (рис. 2).

Про стан економічної безпеки економіки свідчить офіційна статистична інформація щодо її розвитку. Тому до складу кожної із запропонованих складових входить сукупність показників, які було обрано відповідно до наявної статистичної інформації та які найбільш точно за суттю характеризують кожну складову. Більш детально кожну складову описано у таблиці 1.

Розглянемо більш детально кожну складову та дослідимо тенденції кожного показника, які здійснюють вплив на економічну безпеку країни. Проаналізуємо динаміку зміни системи економічних показників, що характеризують макроекономічну складову (табл. 2).

Аналізуючи тенденції показників табл. 2 можна сказати, що частка державного боргу у ВВП з 2014 року до 2016 року зростає, а з 2017 року дещо знизилась. Так у 2018 році порівняно з 2017 роком частка державного боргу у ВВП скоротилась на 14,8%, а відносно 2010 року зросла на 4,2%. За увесь досліджуваний період найменша частка боргу зафіксована у 2014 році на рівні 63,6%, а максимальна у 2016 році – 114,2%. Наявна ситуація свідчить про економічну нестабільність країни у наслідок фінансової та політичної кризи. Частка державного боргу у ВВП за останні дев'ять років перевищує 50%, що є дуже небезпечним та становить загрозу країні.

Курс національної валюти за останні чотири стрімко знецінюється. Так у 2018 році порівняно з 2010 роком вартість долару США зросла у 2,5 рази, а відносно 2017 року на 3,2%. Максимальне зростання зафіксовано у 2015 році на рівні 97,3%. Середня облікова ставка НБУ до 2013 року знижувалась у середньому на 7,7% щороку, а з 2014 року до 2016 року спостерігається стрімке зростання. У 2018 році порівняно з 2010 роком середня облікова ставка зросла у 1,07 рази. З підвищенням облікової ставки відбувається зростання вартості кредитів, що тим самим зменшує купівельну спроможність громадян. Зростання середньої облікової ставки завжди свідчить про наявність кризових явищ в економіці, таким чином уряд також намагається стримати інфляцію.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом в середньому за 2010–2018 роки становить 88,3%. У 2018 році порівняно з 2010 покриття імпорту експортом знизилось на 2,2%. Частка експорту в ВВП в середньому за досліджуваний період становить 36%. Варто зазначити,

Рис. 2. Структурні складові економічної безпеки національної економіки

Джерело: сформовано автором на основі [2–7]

Таблиця 1

Структурні складові інтегрального показника економічної безпеки національної економіки

№ п/п	Назва структурної складової	Система показників	Умовне скорочення
1	Макроекономічна складова ($I_{МЕ}$)	– Частка державного боргу в ВВП,% – Курс валют гривня до долару США (на 01.01), грн – Середня облікова ставка НБУ, % – Частка експорту в ВВП, % – Відношення доходу державного бюджету до видатків, % – Індексів споживчих цін, % – Коефіцієнт покриття імпорту експортом	$d_{ДБ/ВВП}$ КВ СОбС $d_{Е/ВВП}$ ДБ/ВБ ІСЦ $К_{Е/І}$
2	Виробничо-продовольча складова ($I_{ВП}$)	– Частка капітальних інвестицій у ВВП, %, – Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств, % – Відношення капітальних інвестицій до зносу основних засобів, % – Виробництво зернових на одну особу, тон – Індекси промислової продукції, % – Індекси фізичного обсягу продукції сільського господарства,%	$d_{КІ/ВВП}$ Р КІ/ЗОС ВЗ $I_{ПП}$ $I_{СГ}$
3	Технологічно-інвестиційно-інноваційна складова ($I_{ТП}$)	– Частка витрат на інноваційну діяльність в ВВП,% – Частка інноваційно-активних підприємств, % – Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, % – Частка капітальних інвестицій в загальному обсязі інвестицій, % – Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	$d_{ВІД/ВВП}$ $d_{ІАП}$ $d_{ІП}$ $d_{КІ}$ $d_{НТР/ВВП}$
4	Демографічно-соціальна складова ($I_{ДС}$)	– Відношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму, рази – Рівень безробіття в Україні, % – Темп зростання середньомісячної з/п, % – Частка економічно активного населення в наявному, % – Витрати на персонал на одного працівника, тис. грн – Коефіцієнт природного приросту населення, %	ЗП/ПМ РБ $Т_{ЗП}$ $d_{ЕАН}$ ВП $К_{ППН}$

Джерело: сформовано автором на основі [2–7]

Таблиця 2

Показники, що характеризують макроекономічну складову економічної безпеки національної економіки

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
$dД_{Б/ВВП}$	86,8	77,3	76,8	77,5	63,6	94,1	114,2	106,2	90,5
КВ	7,99	7,96	7,99	7,99	7,99	15,77	24,00	27,19	28,07
СОбС	8,58	8,1	7,5	6,75	12	23,75	17,3	17,5	17,75
$d_{Е/ВВП}$	38	41,9	39,1	34,5	27,1	30,2	36,6	39,4	37,3
ДБ/ВБ	79,3	94,3	87,5	84,1	83	92,7	90	94,5	94,1
$I_{СЦ}$	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	107,4
$К_{Е/І}$	0,847	0,828	0,813	0,823	0,990	1,016	0,926	0,872	0,828

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9]

що з 2011 року до 2014 року спостерігається зниження частки експорту до 27,1%, а з 2015 року маємо незначне зростання. Так у 2018 році відносно 2014 року частка експорту у ВВП зросла на 37,5%, а порівняно з 2010 роком знизилась на 1,9%. Не дивлячись на поступове відновлення обсягів експорту, можна констатувати той факт, що Україна в десятки разів менше експортує ніж економічно розвинені країни. Незначні обсяги експорту свідчать про низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.

Аналізуючи доходи та видатки державного бюджету можемо констатувати, що за досліджуваний період видатки перевищують доходи у середньому на 13%. Індексів споживчих цін у 2018 році у 2014–2015 роках стрімко зростав та склав 143,3% та завдяки виваженій політиці у 2018 році він знизився та склав 107,4%. Така ситуація в першу чергу пов'язана з різким зростання курсу долара та складною політичною та економічною ситуацією в країні.

Важливе місце серед складових економічної безпеки посідають показники, що характеризують виробничо-продовольчу складову (табл. 3). Дана складова свідчить про рівень продовольчого забезпечення населення та забезпечує соціально-економічну стабільність у суспільстві та розширене відтворення економіки.

Аналізуючи дані табл. 3, слід зауважити, що усі досліджувані показники демонструють коливальну динаміку. Максимальна частка капітальних інвестицій у ВВП складала 17,4% у 2012 році, а мінімальна у 2015 році (5,5%). Зниження капітальних інвестицій у 2015 році в першу чергу пов'язано з воєнними діями на сході країни, але аналізуючи наявну статистичну інформацію ми можемо говорити про позитивну тенденцію, яка спостерігається з 2016 року. У 2018 році частка капітальних інвестицій відносно 2017 року зросла на 7%, а порівняно з 2010 роком на 1,3%. Безумовно це є позитивним, але недостатнім для підтримки та оновлення виробничих потужностей.

Таблиця 3

Показники, що характеризують виробничо-продовольчу складову економічної безпеки національної економіки

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
$d_{КІ/ВВП}$	14,6	16,3	17,4	15,8	12,9	12,6	13,7	13,8	14,8
Р	4,8	5,2	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4	8,8	4,5
КІ/ЗОС	3,2	3,7	3,6	3,0	1,8	5,5	7,4	10,6	14,7
$В_З$	0,854	1,240	1,014	1,388	1,487	1,406	1,551	1,460	1,661
$І_{ПП}$	112	108	99,5	95,7	89,9	87	102,8	100,4	101,6
$І_{СГ}$	95,8	112	117,5	110,6	107,7	106,9	87,9	107,5	105,7

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9]

Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності вітчизняних підприємств у 2014 році різко знизився, а з 2015 року так само різко відновлювався, лише у 2018 році маємо його зниження на 49% відносно 2017 року. Така тенденція свідчить про зниження рівня прибутковості підприємств та падаючий попит на продукцію, яка виготовляється. Покриття зносу основних засобів капітальними інвестиціями за досліджуваний період у середньому становить лише 6%. Наявна частка дуже незначна, обсяги капітальних інвестицій не забезпечують оновлення основних засобів, що тягне за собою старіння виробничих потужностей підприємств та знижує якість продукції, що випускається. Але позитивним є те, що у 2018 році коефіцієнт покриття зносу основних засобів капітальними інвестиціями склав 14,7%, що порівняно з 2010 роком більше у 3,6 рази. Індекс промислової продукції до 2015 року мав знижувальну динаміку, та у 2016 році зафіксовано зростання на 2,8%, а у 2018 році на – 1,6%. Тобто вітчизняні підприємства поступово нарощують обсяги виробництва, що є позитивним для забезпечення економічної безпеки.

Виробництво зернових культур на одну особу має коливальну, але зростаючу динаміку. Так у 2018 році виробництво на одну особу склало 1,6 тон, що порівняно з 2010 роком більше на 94,4%. Таке зростання пояснюється зменшення чисельності наявного населення за досліджуваний період на 8,2% та зростанням обсягів виробництва продукції сільського господарства на 10,3%.

Однією із найважливіших складових економічної безпеки є технологічно-інвестиційно-інноваційна складова (табл. 4), адже саме завдяки новітнім технологіям та активній інноваційній діяльності можливий економічний прорив та вихід країни на нові міжнародні ринки.

Аналіз показників, що характеризують технологічно-інвестиційно-інноваційну складову економічної безпеки свідчить про недостатній обсяг впроваджуваних інновацій і технологічного оновлення економіки. Адже частка витрат на інноваційну діяльність в ВВП у 2018 році порівняно з 2010 роком знизилась на 42,6%, відповідно і питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП також знижується. Так у 2018 році порівняно з 2017 роком питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП знизилась на 8,1%, а відносно 2010 року на 42,4%. Також за період, що досліджується, знизилась і частка реалізованої інноваційної промислової продукції в загальному обсязі на 90%. Частка реалізованої інноваційної продукції щороку у середньому зменшувалась на 22%, і відповідно знизилась з 3,8% (2010 рік) до 0,4% (2018 рік). Тобто можемо зробити висновок, що вітчизняна інноваційна продукція має низьку конкурентоздатність що тягне за собою зменшення обсягів її виробництва та реалізації. Тож наявна тенденція свідчить про відсутність попиту на технічні досягнення, що використовуються при випуску інноваційної продукції. Але з наявної статистичної інформації позитивним є лише те, що частка інноваційно-активних підприємств щороку зростає і у 2018 році становила 18,2% від загальної сукупності промислових підприємств, що порівняно з 2010 роком більше на 31,6%. Зазначене в свою чергу свідчить про те, що керівництво підприємств усвідомлюють необхідність удосконалення виробничих процесів та перехід на нові етапи розвитку.

Частка капітальних інвестицій в загальному обсязі інвестицій щороку змінювалась, але в середньому за досліджувані дев'ять років становила 34,1%. У 2018 році частка капітальних інвестицій порівняно з 2017 роком зросла на 13,8%, а відносно 2010 року

Таблиця 4

Показники, що характеризують технологічно-інвестиційно-інноваційну складову економічної безпеки національної економіки

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
$d_{ВІД/ВВП}$	0,75	1,10	0,82	0,65	0,48	0,69	0,97	0,31	0,43
$d_{ІАП}$	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	18,2
$d_{ІП}$	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	1,4	0,7	0,4
$d_{КІ}$	0,336	0,369	0,388	0,359	0,322	0,293	0,297	0,327	0,372
$d_{НТР/ВВП}$	0,9	0,79	0,8	0,8	0,69	0,64	0,61	0,56	0,52

Джерело: Сформовано автором на основі [8, 9]

на 10,8%. Та даних коштів недостатньо для якісного оновлення виробничих потужностей та технологічного переоснащення виробництва.

Наступною, але не менш важливою складовою економічної безпеки є демографічно-соціальна (табл. 5). Дана група показників характеризує рівень життя населення, стан захищеності громадян та демографічну ситуацію в країні.

Відповідно до табл. 5, можна зробити висновок, що частка економічно активного населення в наявному, за період з 2010–2018 роки в середньому становить лише 43%. Різке скорочення економічно-активного населення спостерігається у 2015 році на 8,2% відносно попереднього року, звісно це пов'язано з проведенням антитерористичної операції на сході країни та масовими виїздами громадян країни на заробітки. І так відповідно частка економічно активного населення знизилась з 44% до 41%. Та варто зазначити, що 2018 році відносно 2017 року зафіксовано незначне зростання на 1,1%. Коефіцієнт природного приросту населення з 2012 року щороку знижується в середньому на 2,6%, що свідчить про незначне відтворення населення. У 2018 році цей показник склав лише 57,2% тоді як у 2010 році він становив 71%. Дана ситуація свідчить про скорочення наявного населення у результаті дуже низького рівня життя громадян країни.

Рівень безробіття в Україні знаходиться в межах від 8% до 10%, та у 2018 році зріс відносно 2010 року на 3,4%. Основною причиною, яка спричинила зростання рівня безробіття є падіння вітчизняної економіки та, відповідно, і прибутків підприємств. Підприємці вимушені оптимізувати штат робітників шляхом звільнення, переводом на неповний робочий день або на неформальну зайнятість.

Витрати підприємств на персонал на одного працівника щороку зростають в середньому на 18%. Так за досліджуваний період вони зросли у 2,6 рази і склали 8781 грн. в рік. Середньомісячна заробітна плату 2018 році зросла на 35,6% відносно попереднього року. Максимальне зростання середньомісячної плати зафіксоване у 2017 році на рівні 37,1%. Але таке зростання витрат на персонал та середньомісячної заробітної плати пов'язане з високими темпами інфляції в країні, а купівельна спроможність громадян знаходиться на низькому рівні, що спонукає українців виїжджати з країни на заробітки. Відношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму зростає і у 2018 році становить 5,2 рази та варто зазначити, що розмір прожиткового мінімуму дуже незначний і у 2018 році становить лише 1700 грн., що не відповідає поточній ринковій ситуації.

При дослідженні складових економічної безпеки, було встановлено, що за поточної державної політики усі показники, що характеризують окремі його складові є рівнозначними. Тоді вагові коефіцієнти кожного показника визначаємо наступним чином: $w_i = 1/n$, де n – кількість показників, що входять до і-тої складової інтегрального показника економічної безпеки. У разі зміни напрямів стратегічного державного розвитку державної варто переглянути вагові коефіцієнти та внести відповідні зміни.

Після проведення мультиплікативної згортки системи обраних показників за кожною виділеною складовою, було отримано узагальнюючу характеристику складових економічної безпеки національної економіки (рис. 3).

Виходячи з отриманих результатів (рис. 3) можна зробити наступні висновки:

– макроекономічна складова з 2011 року демонструє зниження з рівня 0,55 до 0,186 (2018 рік), що на 21% нижче ніж у базовому (2010 р.) періоді;

– виробничо-продовольча складова демонструє майже аналогічну динаміку, а її рівень та коливається в межах від 0,101 до 0,549,що свідчить про наявність кризових явищ які відбуваються в економіці країни 2014–2015 роках. З 2015 року виробничо-продовольча складова поступово відновлюється і у 2018 році становить 0,257, що у 1,8 рази більше ніж у базовому періоді;

– технологічно-інвестиційно-інноваційна складова характеризується найнижчими значеннями. До 2013 року дана складова демонструвала зростаючу динаміку і її рівень склав 0,645, а далі маємо знижувальну тенденцію. З 2014 року щороку в середньому рівень технологічно-інвестиційно-інноваційна складової знижувався на 32,4% і склав лише 0,041, що є найменшим значенням за увесь досліджуваний період. Наявна тенденція викликає серйозні загрози для національної економіки тому потребує термінового реформування та відновлення;

– рівень демографічно-соціальної складової з 2012 року по 2015 рік має тенденцію до зниження, а з 2016 року зросла у 1,5 рази відносно попереднього періоду і далі бачимо незначне зростає в середньому на 2,5% щороку. Так у 2018 році рівень демографічно-соціальної складової знизився відносно 2012 року на 46,1%. Дана складова демонструє аналогічну поведінку макроекономічній та виробничо-продовольчий складовим, що свідчить про те що вони корелюють

Таблиця 5

Показники, що характеризують демографічно-соціальну складову економічної безпеки національної економіки

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЗП/ПМ	2,73	2,96	2,99	2,96	2,96	3,57	3,90	4,60	5,21
РБ	8,80	8,60	8,10	7,70	9,70	9,50	9,70	9,90	9,10
$Т_{ЗП}$	7,2%	17,7%	14,8%	7,9%	6,0%	20,5%	23,6%	37,1%	24,8%
$d_{ЕАН}$	44,0	44,2	44,8	45,1	44,3	40,7	40,6	40,5	41,0
$В_{П}$	23,98	30,34	36,68	37,95	39,34	47,12	52,74	68,91	87,81
$К_{ПІН}$	0,71	0,76	0,79	0,76	0,74	0,69	0,68	0,63	0,57

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9]

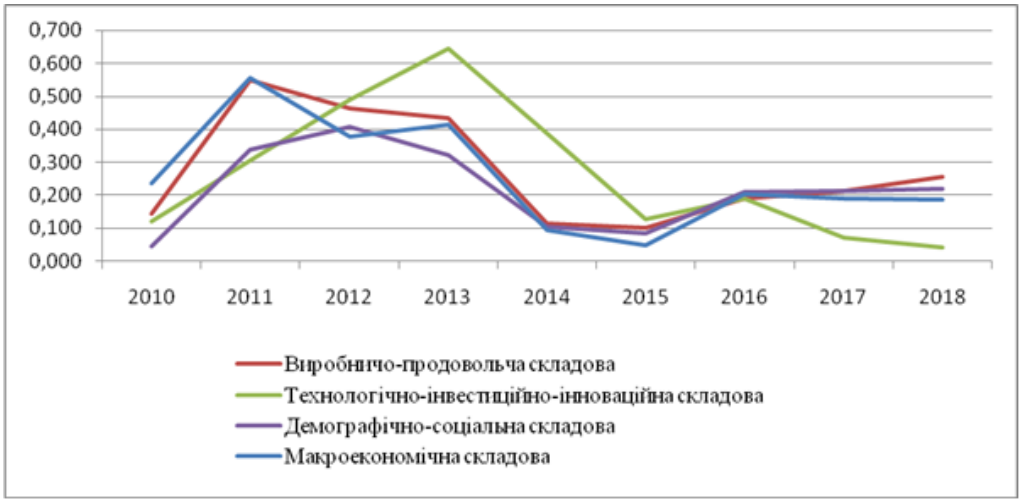


Рис. 3. Динаміка складових інтегрального показника економічної безпеки національної економіки

Джерело: розраховано автором

між собою та поступово відновлюються після кризи 2014–2015 років.

Загальну тенденцію економічної безпеки національної економіки проаналізуємо на основі інтегрального показника. Для його розрахунку, відповідно до запропонованої методики (див. рис. 1) необхідно визначити вагові коефіцієнти кожної складової. Для визначення вагових коефіцієнтів скористаємося методом Фішберна [10]. Даний метод базується на припущенні, що відомі можливі інтервали рівня значимості груп показників, тобто $a_i \le w_i \le b_i$, $i = \overline{1,m}$. Групою експертів для кожної складової інтегрального показника було визначено, відповідно до стратегії економічного розвитку країни, можливі інтервали їх вагомості:

Після встановлення можливих значень інтервалів для кожної складової інтегрального показника, значимість *i*-тої складової розрахуємо за допомогою наступної формули:

$$w_i = a_i + \frac{1 - \sum_{t=1}^{m} a_i}{\sum_{t=1}^{m} (b_i - a_i)} \times (b_i - a_i), i = \overline{1,m},$$

де $a_i < b_i \; i = \overline{1,m} \; \sum_{i=1}^{m} a_i \le 1 \; \sum_{i=1}^{m} b_i \ge 1$,

m – кількість складових інтегрального показника.

Вагові коефіцієнти складових інтегрального показника економічної безпеки, відповідно до наведеної вище формули, становлять: При цьому виконується умова:

$$\sum_{t=1}^{m} w_i = 0,251 + 0,259 + 0,273 + 0,218 = 1$$

З використанням отриманих вагових коефіцієнтів та групових узагальнених показників було розраховано інтегральну оцінку економічної безпеки національної економіки за останні дев'ять років, результати наведено на рис. 4.

Рис. 4. Динаміка інтегрального показника економічної безпеки національної економіки

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи динаміку інтегрального показника економічної безпеки національної економіки читко видно, що до 2013 року його рівень щороку зростав і склав 0,462. А у 2014 році його рівень різко знизився (на 60,9%) відносно попереднього періоду, така ж тенденція залишилась і у 2015 році. Незначне покращення спостерігається у 2016 році (зростання у 1,2 рази). У 2018 рівень економічної безпеки становить лише 0,172, що на 24,2% більше ніж у 2010 році, тобто можна сказати, що у своєму розвитку рівень економічної безпеки національної економіки повернувся на дев'ять років назад. Наявна динаміка свідчить про дуже складну ситуацію в країні. Поточний стан національної економіки нездатен забезпечити стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз та відповідно не здатен задовольняти нагальні потреби суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки щодо рівня економічної безпеки національної економіки варто зазначити, що він знаходиться на низькому рівні. Але враховуючи існуючу тенденцію слід очікувати поступового зростання рівня економічної безпеки. Особливої уваги потребує технологічно-інвестиційно-інноваційна складова, оскільки її рівень з є найменшим і продовжує знижуватися. Однією з причин падіння рівня даної складової економічної безпеки є зниження частки витрат на інноваційну діяльність у ВВП, яка менша навіть на один відсоток і становить лише 0,43%, також падіння обсягів реалізації інноваційної продукції з майже 4% до 0,4%. Рівень технологічно-інвестиційно-інноваційна складової потребує реформування з метою створення адекватних інноваційних механізмів, які б забезпечили достатній рівень фінансової підтримки науково-технічної галузі, що в свою чергу дасть змогу вийти на нові ринки з власними інтелектуально-технологічними товарами. Такі дії сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та будуть гарантом державної незалежності, що і буде розглянуто у подальших дослідженнях.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19

2. Цвігун Т.В. Економічна безпека в системі національної безпеки України. Економіка і суспільство. Випуск 11. 2017. С. 150–156. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/24.pdf

3. Бесчастний А.В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи. Економіка та держава № 5. 2009. С. 67–69.

4. Третяк В.В., Гордієнко Т.М. Економічна безпека: сутність та умови формування. Економіка та держава № 1. 2010. С. 6–8.

5. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки / Є. Бобров // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 80–85.

6. Ляшенко О.М., Плескач Б.В., Бантуш В.К. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Экономические науки. – 2009. – № 3. – С. 113–118.

7. Мандзіновська Х.О. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення. Наукові записки. – 2016. – 2 (53) –Електронний ресурс. – Режим доступу: http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-53/19.pdf

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2019

10. Макарова І.Л. Аналіз методів визначення вагових коефіцієнтів в інтервальному показнику суспільного здоров'я. Символ науки. 2015. №7-1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-opredeleniya-vesovyh-koeffitsientov-v-integralnom-pokazatele-obschestvennogo-zdorovya

УДК 330.5:338.3
https://orcid.org/0000-0002-8048-6631

Кузнєцова Г.О.
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В РЕГІОНАХ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА ВТОРИННИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Кузнєцова Г.О. Енергозбереження в регіонах за рахунок використання відновлюваних джерел енергії та вторинних енергоресурсів. У статті досліджено теоретичні аспекти енергозбереження в регіонах за рахунок використання відновлюваних джерел енергії та вторинних енергоресурсів. Обґрунтовано причини своєчасності поступового переведення регіонів до використання відновлюваної енергетики, що ґрунтуються на загальносвітовому процесі переходу людства до постіндустріального суспільства. Із використанням статистичних даних та звітів міжнародних енергетичних агентств, досліджено теоретико-практичні параметри та характеристики передових видів відновлюваних джерел енергії: енергії сонця, енергії вітру, енергія біомаси, геотермальна енергія. Проаналізовані механізми використання зазначених видів відновлювальних джерел енергії. Наголошено, що для зарубіжних регіонів відновлювана енергетика давно стала одним з перспективних напрямків, що сприяють виходу з кризи, вирішенню екологічних та кліматичних проблем, викликаних технологічними процесами отримання енергії з традиційного палива. Доведено, що розвиток відновлюваної енергетики в регіонах України вже в найближчі роки дозволить забезпечити електрикою, теплом і паливом віддалені райони регіонів, де завезення палива – дорогий і ненадійний захід; підвищити надійність енергопостачання енергодефіцитних районів регіонів України, хоча і охоплених централізованим електропостачанням, але маючих обмеження по потужності або за видами енергії; вивільнити в структурі енергобалансу регіонів обсяги традиційних енергоносіїв, необхідні для виконання договорів за довгостроковими контрактами; підштовхнути українську електроенергетику до інновацій.

Ключові слова: регіональний ринок енергоресурсів, регіональна енергетична політика, інвестиційна складова, регіональна економіка, сталий розвиток, відновлювана енергетика, паливно-енергетичний комплекс, структурно-інвестиційна політика, енергетичний комплекс.

Кузнецова Г.А. Энергосбережение в регионах за счет использования возобновляемых источников энергии и вторичных энергоресурсов. В статье исследованы теоретические аспекты энергосбережения в регионах за счет использования возобновляемых источников энергии и вторичных энергоресурсов. Обоснованы причины своевременности постепенного перевода регионов к использованию возобновляемой энергетики, основанные на общемировом процессе перехода человечества к постиндустриальному обществу. С использованием статистических данных и отчетов международных энергетических агентств, исследованы теоретико-практические параметры и характеристики передовых видов возобновляемых источников энергии: энергии солнца, энергии ветра, энергии биомассы, геотермальной энергии. Проанализированы механизмы использования указанных видов возобновляемых источников энергии. Отмечается, что для зарубежных регионов возобновляемая энергетика давно стала одним из перспективных направлений, способствующих выходу из кризиса, решению экологических и климатических проблем, вызванных технологическими процессами получения энергии из традиционного топлива. Доказано, что развитие возобновляемой энергетики в регионах Украины уже в ближайшие годы позволит обеспечить электричеством, теплом и топливом удаленные районы регионов, где завоз топлива – дорогая и ненадежная процедура; повысить надежность энергоснабжения энергодефицитных районов регионов Украины, хотя и охваченных централизованным электроснабжением, но имеющих ограничения по мощности или по видам энергии; высвободить в структуре энергобаланса регионов объемы традиционных энергоносителей, необходимые для выполнения договоров по долгосрочным контрактам; подтолкнуть украинскую электроэнергетику к инновациям.

Ключевые слова: региональный рынок энергоресурсов, региональная энергетическая политика, инвестиционная составляющая, региональная экономика, устойчивое развитие, возобновляемая энергетика, топливно-энергетический комплекс, структурно-инвестиционная политика, энергетический комплекс.

Kuznyetsova Galyna. The article deals with theoretical aspects of energy saving in the regions due to the use of renewable energy sources and secondary energy resources. The reasons for the timeliness of the gradual transfer of regions to the use of renewable energy, based on the global process of transition of humankind to a post-industrial society, are substantiated. Using statistical data and reports of international energy agencies, theoretical and practical parameters and characteristics of advanced types of renewable energy sources: solar energy, wind energy, biomass energy, geothermal energy are studied. The mechanisms of using these types of renewable energy sources are analyzed. It is noted that for foreign regions renewable energy has long been one of the promising ar-

eas that contribute to overcoming the crisis, solving environmental and climate problems caused by technological processes of obtaining energy from traditional fuels. It is proved that the development of renewable energy in the regions of Ukraine in the coming years will provide electricity, heat and fuel to remote regions of the regions where fuel supply is expensive and unreliable West; to increase the reliability of supply to energy-deficient areas of the regions of Ukraine, although covered with centralized power, but with restrictions on capacity or energy; to release the energy mix of regions volumes of traditional energy resources necessary to perform contracts under long-term contracts; to push the Ukrainian power industry to innovation. Recently, the topic of alternative energy is becoming more relevant. One of the main reasons for this is the depletion of the world's fossil fuel reserves. According to some researchers, the existing reserves of coal will last for about 270 years, oil-for 35-40 years, and gas for 50 years. Second, since the mid twentieth century it is becoming increasingly evident negative impact of economic activities on the environment and hydrocarbons is the main culprit of increasing the proportion of carbon dioxide in the atmosphere and therefore the greenhouse effect. Thirdly, the aspect of ensuring energy security both globally and individually for each country and its regions plays an important role. The most logical response to all these challenges is a gradual increase in the share of renewable energy in the energy balance of countries and regions. It is already happening, however, at a very slow pace, as the share of hydrocarbons in the total supply of energy resources decreased from 86.6% in 1973 to 81.4% in 2017. In recent years, renewable energy has developed at a faster pace than hydrocarbon, although the share of the former is still very small. All of the above and caused the relevance of this study.

Key words: regional energy market, regional energy policy, investment component, regional economy, sustainable development, renewable energy, fuel and energy complex, structural and investment policy, energy complex.

Актуальність проблеми. Останнім часом тема альтернативної енергетики стає все більш актуальною. Однією з головних причин цього виступає виснаження світових запасів викопного палива. На думку ряду дослідників, існуючих запасів вугілля вистачить приблизно на 270 років, нафти – на 35-40, а газу на 50 років. По-друге, з середини XX століття все очевиднішим стає негативний вплив економічної діяльності людини на навколишнє середовище, а вуглеводнева сировина є основним винуватцем збільшення частки вуглекислого газу в атмосфері і, відповідно, у створенні парникового ефекту. По-третє, важливу роль відіграє аспект забезпечення енергетичної безпеки як загальносвітової, так і окремої для кожної країни та її регіонів. Найбільш логічною відповіддю на всі ці виклики є поступове збільшення частки відновлюваної енергетики в енергобалансі країн та регіонів. Воно вже відбувається, правда, поки вельми незначними темпами, так частка вуглеводневої сировини в загальній пропозиції енергоресурсів знизилася з 86,6% в 1973 році до 81,4% в 2017-му. Протягом останніх років відновлювана енергетика розвивалася випереджаючими темпами порівняно з вуглеводневою, хоча частка першої все ще дуже мала. Усе вищезазначене і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, слід відзначити Н. Ваґнера, Д. Ґілена, М. Делуччі, М. Джейкобсона, Д. Ерґіна, І. Коссе, Є. Круковську, А. Маккрона, У. Мосленера, Дж. Радеке, Д. Сайґіна, Р. Титко, Е. Ушера, Г. Фелль та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і науково-прикладних засад розвитку відновлюваної енергетики в Україні зробили вітчизняні дослідники І. Андрійчук, С. Боблях, В. Білодід, П. Васько, Г. Гелетуха, М. Гнідий, Г. Денисенко, О. Дроздова, С. Дубовський, Т. Железна, В. Калініченко, В. Клюс, А. Конеченков, С. Кудря, М. Кулик, П. Кучерук, Ю. Морозов, Н. Мхітарян, О. Новосельцев, Е. Олійник, Г. Півняк, В. Рєзцов, Ф. Шкрабець та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних теоретико-практичних аспектів енергозбереження за рахунок використання відновлюваних джерел енергії та вторинних енергоресурсів на мезорівні.

Результати дослідження. З кінця XIX століття в якості основи будь-якої енергетики використовується вуглеводнева сировина, в сучасному світі представлена найчастіше природним газом або нафтою [3]. У свій час вона потіснила, а тепер і практично витіснила з господарського життя своїх попередників: дрова, торф, тощо. Однак останнім часом у світі все більшу роль починають грати невуглеводні джерела енергії. Можливо, вже в найближчому майбутньому вони будуть здатні потіснити вуглеводні, що стали такими звичними на світовому ринку енергетичної сировини. Це пов'язано як з високими цінами на нафту і газ, так і з виснаженням запасів цих природних ресурсів і ще з безліччю аспектів як економічних, так і політичних і навіть культурних.

Останнім часом тема альтернативної енергетики стає все більш актуальною. Нижче ми перерахуємо кілька причин, чому це виходить. По-перше, однією з головних причин слугує виснаження світових запасів викопного палива. На думку ряду дослідників, існуючих запасів вугілля вистачить приблизно на 270 років, нафти – на 35-40, а газу на 50 років [2]. По-друге, з середини XX століття все очевидніше стає негативний вплив економічної діяльності людини на навколишнє середовище, а вуглеводнева сировина є основним винуватцем збільшення частки вуглекислого газу в атмосфері і, відповідно, у створенні парникового ефекту. По-третє, важливу роль відіграє аспект забезпечення енергетичної безпеки як загальносвітової, так і окремої для кожної країни та її регіонів. Найбільш логічною відповіддю на всі ці виклики є поступове збільшення частки відновлюваної енергетики. Воно вже відбувається, правда, поки вельми незначними темпами, так частка вуглеводневої сировини в загальній пропозиції енергоресурсів знизилася з 86,6% в 1973 році до 81,4% в 2017-му [3]. Таким чином, ми бачимо, що протягом останніх років відновлювана енергетика розвивалася

випереджаючими темпами порівняно з вуглеводневою, хоча частка першої все ще дуже мала. Одна з відповідей на питання, «Чому відновлювана енергетика зростає так повільно, дав свого часу Б. Клінтон: «існуюча енергетика, що працює на нафті і вугіллі, добре організована, добре фінансується і володіє хорошими політичними зв'язками, тоді як нова відновлювана енергетика – децентралізована, відчуває нестачу у фінансах і є менш впливовою» [4]. Але якщо при всіх труднощах відновлювана енергетика продовжує відносно швидко розвиватися, залучаючи до себе все більше прихильників, значить, її час дійсно прийшов.

Думка про своєчасність поступового переходу до відновлюваної енергетики підтверджується і загальносвітовим процесом переходу людства до постіндустріального суспільства. Як ми знаємо, кожна епоха характеризувалася переважанням тих чи інших продуктивних сил. У доіндустріальну епоху розвивалася, перш за все, аграрна діяльність, саме вона була головною рушійною силою розвитку суспільства і саме в цій галузі відбувалося найбільше зосередження капіталу. З переходом до індустріального суспільства акцент зміщується до великого промислового виробництва і активного використання природних ресурсів, перш за все корисних копалин, раніше не залучених в господарську діяльність людини. При цьому переході здійснюється і стрибок в області енергетики: біологічне паливо, перш за все дрова, повсюдно замінюються більш ефективними вуглеводнями: спочатку вугіллям, потім газом і пізніше нафтою. Зараз ми переживаємо наступну суспільно-економічну трансформацію -перехід до постіндустріального суспільства. При останній соціально-економічній формації основним джерелом економічного зростання регіонів стають інтелектуально-освітній потенціал, рівень розвитку науки, науково-технічний рівень виробництва, інноваційна активність. Це неминуче веде до переходу від традиційних джерел енергії до нетрадиційних або відновлюваних.

У сучасних словниках найчастіше можна прочитати наступне визначення відновлюваних джерел енергії. «Відновлюване джерело енергії – спосіб, пристрій або споруда, що дозволяє отримувати електричну енергію (або інший необхідний вид енергії) з енергії відновлюваних або практично невичерпних природних ресурсів і явищ і замінює собою традиційне джерело енергії, що функціонує на нафті, газі або вугіллі». Самі ж енергетики до нетрадиційних, або відновлюваних, джерел енергії відносяться наступним чином: «нетрадиційними енергоджерелами називають більш малопотужні електростанції іншого типу: з газотурбінними установками; із двигунами внутрішнього згоряння; геотермальні; вітрові; сонячні; приливні; гідроакумулюючі та інші» [2]. Найчастіше визначення відновлюваної, або нетрадиційної енергетики являють собою просто перерахування видів енергоресурсів, які, на думку авторів, відносяться до відновлюваних, при цьому кожен автор на свій смак змінює склад і кількість даних джерел. Найбільш спірними є атомна і гідроенергетика: одні дослідники включають їх до складу відновлюваних джерел енергії, інші стверджують, що ці галузі відносяться до традиційної енергетики, треті виділяють їх в окремі підгрупи, не відносячи ані до традиційних, ні до відновлюваних.

Щедре сонце, за теоретичними розрахунками, може дати в тисячу разів більше енергії, ніж інші джерела живлення. Загальна кількість сонячної енергії, що досягає поверхні Землі, в 6,7 рази більше світового потенціалу ресурсів органічного палива. Використання тільки 0,5% цього запасу могло б повністю покрити світову потребу в енергії на тисячоліття.

В даний час сонячна енергія використовується для отримання електроенергії та нагріву води. Для нагріву води необхідні сонячні колектори. Найчастіше сонячні колектори встановлюють на дахах. Для більшої ефективності важлива їх орієнтація на південь, кут установки колектора і, звичайно ж, його площа. Чим більше площа, тим більше енергії він може увібрати. Для генерації електрики використовуються фотоелементи. Світлові фотони, бомбардуючи пластинки фотоелементів, генерують в них електричну енергію. Це відбувається не тільки в сонячний день, але і коли хмари затягли все небо.

Плюси такої енергії: безкоштовне, безшкідливе, безмежне джерело енергії, особливо вигідне в місцях, куди дроти електромереж ще не добралися. Мінуси: таке джерело живлення є непостійним – потужність генерації залежить від погодних умов і від часу доби. Самі пристрої дорогі, ефективність досить низька і вони займають велику площу.

Красномовним прикладом конкретного регіонального рішення в області відновлюваної енергетики являється грандіозний проект, що не має аналогів в світі. У штаті Невада на площі 160 кв. км створюється «Сонячна ферма» із 170 тис. енергетичних установок на основі двигунів Стірлінга. Необхідно зазначити, що цей проект особисто проводив в дію колишній президент США Джордж Буш. І це зрозуміло, адже за розрахунками американських спеціалістів, в результаті буде повністю покрита потреба південних і південно-західних штатів в електроенергії. Саме тому після реалізації проекту «сонячної ферми» із двигунами Стірлінга в США подібний досвід планується використовувати в багатьох південних регіонах світу [5].

Темпи зростання однієї лише сонячної енергетики, що динамічно розвивається і має набагато більший потенціал, ніж інші відновлювані джерела енергії, за переконанням європейських експертів, становлять понад 100% на рік протягом останніх п'яти років. А обсяги встановленої потужності сонячних фотоелектричних установок в 2016 р. досягли 17 ГВт [7].

Очевидно, що досягнуті результати – це ефект від реалізованих програм державної підтримки, обсяги якої скорочуються лише по мірі досягнення так званого мережевого паритету – коли собівартість електроенергії, виробленої на основі застосування відновлюваних джерел енергії, дорівнює собівартості електроенергії, що генерується традиційними енергоносіями. Втім факт реальної конкурентоспроможності відновлювальної і традиційної енергетики, досягнутої в даний час в Італії і очікуваної в найближчі 2 роки в Німеччині, руйнує останній аргумент супротивників розвитку ВДЕ, які встигли широко популяризувати тезу про непереборну дорожнечу відновлюваної енергетики.

Останнім часом найбільша активність спостерігається саме в секторі сонячної енергетики, що пов'язано із здешевленням технологій, і з появою більш ефективного обладнання. З усього обсягу інвестицій у відновлювану енергетику (щорічні витрати на НДДКР у сфері нетрадиційної енергетики складають у світі не

менше 1 млрд доларів) на частку сонячної за минулий рік припало близько 40%. За оцінками експертів Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) до 2050 р. 20-25% потреб людства в електриці буде забезпечено за рахунок сонячної енергії. Сонячна енергетика вироблятиме до 9 тис. ТВт / год [5].

В цьому сегменті як найбільш виправдані і раціональні, з точки зору витрачання державних та регіональних коштів, зарекомендували себе такі інструменти підтримки як співфінансування проектів будівництва сонячних електростанцій, а також тарифна політика, спрямована на стимулювання використання чистої енергії кінцевими споживачами, державними організаціями та промисловими підприємствами.

Найбільшого поширення набули заходи щодо введення спеціальних тарифів на купівлю «зеленої» електроенергії, що субсидуються з державного бюджету. Наприклад, так званий «feed-in tariff» діє більш ніж у 40 країнах, в тому числі в більшості країн ЄС, Канаді, Китаї, Ізраїлі та Австралії, а також в Україні.

Продовжуючи перелік заходів державної підтримки, потрібно відзначити і такі механізми стимулювання вироблення і використання чистої енергії як субсидії для виробників поновлення відновлюваних джерел енергії, «зелені сертифікати», звільнення від сплати ПДВ та екологічних податків, пільгові кредити і спеціальні гранти.

Подібні програми існують сьогодні в десятках країн. Наприклад, у Південній Кореї інвестору компенсують до 60% вартості нової станції і існують пільги на мита на ввезене обладнання. Індія планує практично з нуля досягти до 2025 року 20 ГВт промислових і 2 ГВт побутових сонячних генеруючих потужностей, для цього буде виділено близько $40-46 млрд [2].

У деяких країнах національні програми підтримки ВДЕ передбачають 30% – у компенсацію громадянам вартості сонячних установок і 5% кредит на решту вартості. У Німеччині існують спеціальні банки, які кредитують сонячні системи під низькі відсотки, в основному це державні банки або кредитні організації з державною участю. Ще в кінці 90-х в цій країні була прийнята програма «100 тис. сонячних дахів». При обладнанні будинків сонячними батареями держава фінансувала до 70% їх вартості. Сьогодні в країні налічується понад півмільйона побутових сонячних установок для виробництва електроенергії і тепла [5].

Середньорічний сумарний потенціал сонячної енергії в регіонах Україні (1235 кВт год/м) є достатньо високим і набагато вищим, ніж, наприклад, в Німеччині – 1000 кВт год/м чи навіть Польщі – 1080 кВт год/м. Отже, ми маємо хороші можливості для ефективного використання теплоенергетичного обладнання на території регіонів [7].

Вітер – необмежений ресурс для виробництва електроенергії. Він є скрізь, нескінченний, екологічно чистий. Використання енергії вітру почалося на самому ранньому етапі людської історії. Стародавні перси (територія сучасного Ірану) використовували силу вітру для розмелювання зерна. У середньовічній Голландії вітряки служили не тільки для розмелювання зерна, але і для відкачування води з польдерів. У середині XIX століття в США був винайдений багатолопатевий вітряк, що використовувався для підйому води з колодязів [6].

Якщо в минулому енергію вітру використовували, як правило, для підвищення ефективності фізичної праці (для перемелювання зерна або в якості водяного насоса), то в даний час енергію вітру застосовують в основному для вироблення електроенергії (вітер обертає лопаті електрогенератора).

Отримувати електроенергію за допомогою вітра першими навчилися данці в 1890 р. На території України на початку XX століття Н.Е. Жуковським була розроблена теорія вітряного двигуна, яку його учні розширили і довели до практичного використання. У першій половині століття вітроенергетика стрімко розвивається в усьому світі. З 1929 по 1936 року в СРСР розробляються установки потужністю 1000 кВт і 10000 кВт. Ці установки планувалися для роботи на мережу. У 1933 році в Криму встановлюється ВЕС потужністю 100 кВт з діаметром колеса 30 м. Розвиток цього напрямку досяг свого піку, коли в 1957 році була винайдена вітряна турбіна потужністю 200 КВт. Але незабаром їх витіснили мегаватні станції, що працюють на традиційному паливі [2].

Протягом Другої світової війни датська машинна компанія F. L. Smidt побудувала дво– і трилопатеві вітряні турбіни. Ці машини генерували постійний струм. Трилопатевий апарат з острова Водо, побудований в 1942 році, був частиною вітродизельної системи, яка забезпечувала електропостачання острову. Більше тисячі вітротурбін було встановлено в Palm Springs (Каліфорнія) на початку вісімдесятих років XX ст.

Данія в даний час має приблизно 2000 мегават вітрової енергії і близько 6000 діючих вітрових турбін. 80% цих турбін належать приватним особам або місцевим кооперативам. Найбільша в світі «вітрова ферма» знаходиться в Данії, місто Middelgrunden. Вона складається з 20 турбін Bonus у 2 МВт, загальна потужність яких становить 40 мегават [9].

При використанні енергії вітру розрізняються вітродвигуни, вітроенергетичні агрегати і вітроенергетичні установки. Вітродвигун – пристрій, призначений для перетворення кінетичної енергії вітру в механічну енергію. Вітроенергетичний агрегат – сукупність вітродвигуна і технологічної машини (електрогенератора, насоса, компресора), привід якої здійснюється за допомогою вітродвигуна. Вітроенергетична установка (ВЕУ) включає в себе вітроенергетичний агрегат і ряд додаткових пристроїв, необхідних для безперебійної роботи технологічних машин в період безвітря і забезпечення високого ККД експлуатації вітродвигуна при будь-якому напрямку і силі вітру. До таких пристроїв відносяться резервний (дублюючий) двигун, який включається в штилеву погоду, акумулятор енергії, системи автоматичного регулювання орієнтації вітродвигуна в потоці повітря при різному напрямку вітру і частоті обертання ротора [8].

Вітроенергетичні установки виростають тут і там, різних моделей, розмірів і потужностей. Оскільки, чим більше висота, тим сильніше вітер, вітряні генератори намагаються робити вищими. Для збільшення потужності окремі вітряки об'єднують в парки вітрових генераторів. Кращі місця для таких парків-вершини пагорбів (гір), рівнини і береги морів або океанів. Все більше вітряних генераторів ставлять прямо у відкритому морі в деякому віддаленні від берега – адже вітер набагато сильніше, а значить і економічна віддача вище.

Основним недоліком всіх вітроенергетичних установок є залежність від погодних умов і неможливість у зв'язку з цим прогнозування графіку вироблення енергії. Якщо ж в склад вітроенергетичної установки входить акумулятор енергії, то вітровий агрегат працює безперервно з максимальною потужністю: при недостачі включається додатковий двигун, а при надлишку, надлишки виробленої енергії надходять в акумулятор. В якості дублюючих двигунів найчастіше використовують дизельні установки і гідроакумулюючі електростанції. До недоліків ВЕУ відносяться також значні (на одиницю виробленої енергії) площі, займані ВЕУ [5].

Географія світової вітроенергетики за останні десятиліття зазнала досить істотних змін. До середини 1990-х рр. за сумарною потужністю вітроелектростанцій перше місце займали США: в 1985 р. на цю країну приходилося 95% світових потужностей. Майже всі вони були сконцентровані в штаті Каліфорнія. У другій половині 1990-х рр. світове лідерство перейшло до Західної Європи, де вже в 1996 р. було зосереджено 55% світових потужностей вітроенергетичних установок.

І хоча енергія вітру становить лише близько 1% від загальної величини вироблення електроенергії у світі, для деяких країн цей показник є значно вищим. Зокрема, частка вітряної електроенергії в Данії становить 20%, в Іспанії – 9%, в Німеччині – 7% [6].

Біомаса — термін, що об'єднує всі органічні речовини рослинного і тваринного походження. Дослівно він означає «біологічний матеріал». Біомаса найстаріше джерело енергії, що використовується людством. Його виникнення відносять до часу оволодіння людьми вогнем. До XIX століття біомаса на території України була основним джерелом енергії. У країнах екваторіального поясу таке положення зберігається і понині. Її частка в енергобалансі регіонів деяких країн становить 35%, у світовому споживанні енергоресурсів – 12%, в Україні – 0,3%. В регіонах України тільки 2 млн. сільських будинків мають мережевий газ, інші використовують для опалення дрова і вугілля.

Рослинний покрив Землі становить понад 1800 млрд. т сухої речовини, що енергетично еквівалентно 3-1022 Дж. Ця цифра відповідає відомим запасам енергії корисних копалин. Ліси становлять 68% біомаси суші, трав'яні екосистеми – приблизно 16%, а оброблювані землі 8%. В цілому на Землі за допомогою фотосинтезу щорічно виробляється 173 млрд. т сухої речовини, що більш ніж в 20 разів підвищує використовувану в світі енергію і в 200 разів – енергію, що міститься в їжі всіх мешканців планети [4]. Біомаса ділиться на первинну (рослини, тварини, мікроорганізми) і вторинну (відходи переробки первинної біомаси, продукти життєдіяльності людини і тварин).

Енергія біомаси використовується двома способами: шляхом безпосереднього спалювання (відходів сільськогосподарської продукції) і шляхом глибокої переробки вихідної біомаси з метою отримання з неї більш цінних сортів палива твердого, рідкого або газоподібного, яке спалюється з високим ККД при мінімальному забрудненні навколишнього середовища. Другий спосіб перспективний і дозволяє використовувати в якості первинних енергоносіїв такі біомаси, які не піддаються утилізації шляхом прямого спалювання в топкових пристроях. Ці біомаси являють собою побутові та промислові відходи, що погіршують стан середовища проживання людини. Тому їх переробка, що проводиться з метою отримання енергії, дозволяє одночасно вирішити і екологічну задачу. Основними джерелами біомаси служать міські та промислові відходи, відходи тваринництва, сільського та лісового господарства і водорості.

Тверді міські відходи являють собою домашні відходи, відходи легкої промисловості та будівництва. У залежності від часу року і району збору відходи в середньому складаються на 80% з горючих матеріалів, з яких 65% мають біологічне походження: папір, харчові тваринні відходи, ганчір'я, пластмаса. Горючими компонентами є вуглець (~ 25%), водень (~ 3%) і сірка (~ 0,2%), тому теплота згоряння міських відходів становить 9...15 МДж/кг.

Невеликий вміст азоту (~ 0,3%) і невисокі температури горіння відходів зводять до мінімуму утворення шкідливих оксидів азоту і забезпечують екологічну чистоту відходів як палива, незважаючи на утворення незначної кіль-кості оксидів сірки. Підприємства з переробки відходів слід розміщувати в містах регіонів із населенням чисельністю 150...200 тис. осіб, а виробництво енергії з відходів буде рентабельним, якщо їх на добу переробляється не менше 270 т. Утилізація твердих відходів також дає позитивний ефект через поліпшення екологічної обстановки в місті і зменшення площ, необхідних для складування відходів [1].

Промислові відходи, що використовуються як біоенергоресурси, притаманні харчовій промисловості, яка спеціалізується на переробці плодів і овочів, а для вироблення енергії використовують відходи насіння, плодів, лушпиння насіння сонячника та інші подібні відходи, непридатні для застосування в якості корму.

Відходи тваринництва заслуговують уваги як енергоресурси тільки при триманні худоби і птахів в закритих приміщеннях, таких як відгодівельні господарства промислового типу. Оптимальним способом обробки відходів тваринництва є анаеробна ферментація або біо-газифікація.

Відходи сільського та лісового господарства утворюються на місці їх заготівлі або на підприємствах з їх переробки. До них відносять рослинні рештки після збирання врожаю (солома, стебла кукурудзи або соняшнику, полова, шкірка овочів і плодів), гілки та коріння дерев, загиблі і відбраковані дерева, а також відходи при виробництві пиломатеріалів і паперу (тирса, стружки, обапіл, кора) [3].

При безпосередньому спалюванні біомаси хімічна енергія горючих компонентів перетворюється в теплову енергію високотемпературного теплоносія – газоподібних продуктів горіння (димових газів), які з топкового пристрою подаються в той чи інший тепловий пристрій: водонагрівач, парогенератор, повітряний калорифер, сушильну установку. При попередній обробці з твердих міських відходів виділяють фракції чорних і кольорових металів, негорючі тверді компоненти, скло. Великі шматки подрібнюють до отримання однорідної маси, яку потім зневоднюють в спеціальних сушильних установках, а спалювання здійснюють в топках котелень агрегатів.

При термохімічній обробці біомаси відходи піддають тепловому і хімічному впливу, при якому органічна частина біомаси розкладається з утворенням твердого

пального речовини, горючих газів або рідкого палива. Кожен з цих продуктів являє собою високоякісне, ефективне і екологічно чисте паливо, яке спалюється в звичайних топкових пристроях. Основу термохімічної обробки становить піроліз – термічне розкладання органічної маси відходів при її нагріванні.

Піроліз здійснюється в різних апаратах: конвертерах, де відбувається конверсія (перетворення) речовини; реакторах, де йдуть реакції; газифікаторах або газогенераторах, де утворюються газоподібні продукти розкладання органіки. Деякі методи термохімічної обробки твердих відходів передбачають попереднє виділення фракцій негорючої частини біомаси, їх очищення і механічну обробку з метою повторного господарського використання. Комплексність утилізації відходів і виключення необхідності складування і захоронення кінцевих продуктів їх переробки надає таким методам особливу привабливість.

В результаті термохімічної обробки біомаси отримують паливний газ, рідке піропаливо і тверде паливо – вуглисту речовину. Загальний енергетичний ККД газифікації становить 50-70%. Крім неминучих втрат теплоти через огорожі і від недопалу палива значна частина енергії витрачається на сушку сировини.

Анаеробна ферментація біомаси передбачає мікробіологічний процес розкладання складних органічних речовин без доступу повітря. При ферментації відбувається перетворення вуглеводнів (бродіння) і білків (гниття) у біогаз – суміш метану CH_4 (до 60-70%), діоксиду вуглецю CO_4, азоту N_2, водню H_2 і кисню (разом 1-6%), і утворюється стабілізований осад вихідної біомаси. Біогаз є висококалорійним, зручним для практичного використання паливом, а стабілізований осад – органічним добривом. У процесі ферментації біомаса втрачає неприємний запах і при цьому гине патогенна мікрофлора. При анаеробній ферментації вирішуються енергетичні та екологічні питання, в тому числі проблема складування і зберігання відходів.

До речовин для анаеробної ферментації відносять осади міських стічних вод, стоки тваринницьких та птахівницьких ферм, тверді побутові відходи, залишки рослинної сировини, тирсу [8].

В більшості регіонів України біомаса рослинного походження в якості джерела енергії практично не використовується. Тим часом, у багатьох країнах світу давно гідно оцінили цей вид альтернативного палива. В Африці, Азії та Південній Америці чималу частину електроенергії отримують саме з сировини рослинного походження.

Геотермальна енергія – це енергія земних надр. Виверження вулканів наочно свідчить про величезну спеку всередині нашої планети, вчені оцінюють температуру ядра Землі в тисячі градусів Цельсія. Це тепло є всюди і доступно цілодобово. Достатньо навести такі цифри: 99% усієї речовини, що утворює нашу планету, мають температуру вище 1000 градусів Цельсія, а частка речовини з температурою нижче ста градусів і зовсім становить лише 0,1% від маси Землі. І нехай навіть реальному використанню піддається лише дуже незначна частина цієї енергії, але і вона при таких масштабах практично невичерпна.

Буркхард Заннер, геофізик Гісенського університету, зазначає, що вже розвідані запаси геотермальної енергії більш ніж у тридцять разів перевершують енергозапаси всіх викопних ресурсів, разом узятих. Більш того, на сьогоднішній день з усієї енергії, що виробляється в різних країнах світу за рахунок геотермії, вітру, сонця, припливів і відливів, 86% припадають саме на геотермальні електростанції. Щоправда, сама частка альтернативної енергетики невелика: навіть у Німеччині, де використанню відновлюваних енергоресурсів приділяється підвищена увага, вона становить лише 7% [10].

Найчастіше геотермальну енергію використовують двома способами – для вироблення електроенергії і для обігріву будинків. У рідкісних випадках, в рекреаційних цілях, де в побудованих на гарячих джерелах санаторіях, поправляють здоров'я відпочиваючі. Для якої з цих цілей вона буде використовуватися, залежить від форми, в якій вона надходить. Іноді вода вирівається з-під землі у вигляді чистої «сухої пари», а іноді на невеликій глибині виявляють джерело теплої води. Використовувані при цьому енергетичні установки розраховані на найрізноманітніші потреби. Деякі з установок, що працюють за рахунок гідрогеотермії, можуть бути зараховані до великого промислового обладнання. Вони забезпечують централізоване теплопостачання цілих районів. Крім того, існують системи на основі так званих геотермічних теплових насосів. Вони забезпечують опалення або охолодження окремих будівель – від приватного житлового будинку на одну сім'ю до офісних та адміністративних будівель. А тепер ще з'явилися системи, що дозволяють використовувати геотермію для виробництва електроенергії.

Більш того, якщо до недавніх пір такі проекти здійснювалися, в основному, в регіонах, де є гарячі геотермальні води, то сьогодні все частіше постає питання про такі технології, які дозволили б використовувати покладене в надрах Землі тепло повсюдно. Ідея однієї з таких технологій була вперше висунута американськими вченими ще на початку 70-х років. Ця технологія отримала назву «hot dry rock», тобто «гарячі сухі гірські породи». В її основу покладено давно відоме явище: у міру поглиблення в надра Землі температура зростає приблизно на 3 градуси кожні 100 метрів. Американські геофізики запропонували пробурити на глибину 4-6 кілометрів 2 свердловини з таким розрахунком, щоб через одну закачувати всередину холодну воду, а через іншу відводити розігріту пару, адже температура на такій глибині досягає 150-200 градусів Цельсія. Пара може бути використана як для виробництва електроенергії, так і для опалення [9].

Технологія «гарячих сухих гірських порід» створювалася для того, щоб геотермальну енергію можна було використовувати поза цих особливих зон – зон вулканічної активності, гарячих джерел, гейзерів і так далі. В даний час ця технологія випробовується в рамках експериментального проекту, що реалізується спільно німецькими, французькими та британськими вченими в Ельзасі, в районі Сульца, серед садів і виноградників. Випробування йдуть цілком успішно: вже вдалося отримати геотермальну пару, а за експериментальними розрахунками через два-три роки побудована на цьому принципі електростанція дасть перший струм. Причому коштувати цей струм буде набагато дешевше, ніж той, що виробляється, наприклад, сонячними батареями. Проектна потужність електростанції в Ельзасі – 25 мегават. Своє головне завдання вчені бачать в тому, щоб закласти основи серійного будівництва таких об'єктів [7].

Але якщо в Німеччині розвиток геотермальної енергетики ще тільки набирає обертів, то деякі інші держави – Італія, Мексика, Індонезія, Нова Зеландія, Японія, Коста-Ріка, Сальвадор, а насамперед, Філіппіни і США, – встигли просунутися набагато далі. Самий крупний у світі геотермальний проект реалізується в Каліфорнії, в Долині великих гейзерів. Однак, мабуть, найцікавіший в технологічному відношенні проект реалізується сьогодні в Ісландії. У двохтисячних роках там завершився монтаж геотермальної електростанції нового зразка, здатної надати використанню тепла із земних надр абсолютно нові масштаби. За коефіцієнтом корисної дії ця електростанція значно перевершує всі інші об'єкти того ж призначення, зведені в штатах Юта, Невада і Каліфорнія. Ця електростанція відноситься до числа геотермальних електростанцій з «циклом Калини». Вона має дві особливості: по-перше, витягнута з надр Землі гаряча вода використовується не безпосередньо, а передає свою енергію іншій рідині. Цю схему називають двоконтурною, або бінарною. Друга особливість полягає в тому, що в якості цієї другої рідини, тобто робочого тіла, використовується двокомпонентна водно-аміачна суміш. Ці компоненти мають різні критичні температури, тобто рівноважний стан між рідкою і газоподібною фазами у кожного з них настає при різних параметрах. В ході процесу стан водно-аміачної суміші і, відповідно, концентрація в ній компонентів безперервно змінюється. Це дозволяє оптимізувати перенесення тепла при випаровуванні і конденсації робочого тіла. В результаті «цикл Калини» виявився значно ефективніше всіх інших бінарних схем.

Отже, перша в Європі установка з «циклом Калини» з'явилася на північно-східному узбережжі Ісландії в Хусавіку – містечку, що налічує 2,5 тисячі мешканців. Їх потреби в електроенергії на 80 відсотків покриває ця установка. За словами місцевих інженерів-експлуатаційників, виграш в коефіцієнті її корисної дії становить у порівнянні з традиційними геотермальними електростанціями від 20% до 25% [7].

Світовий досвід показує, що одним з основних напрямків підвищення енергетичної ефективності економіки є розвиток відновлюваної енергетики. Це має на увазі більш широке використання відновлюваних джерел енергії і застосування сучасних ефективних технологій генерації електричної і теплової енергії. Використання відновлюваних джерел отримання енергії, їх активне впровадження в життя з кожним роком набуває все більш серйозних масштабів. До 2020 року Європейський союз планує у відповідності зі своєю енергетичною стратегією «20-20-20» збільшити частку відновлюваних джерел енергії в загальному паливному балансі до 20%, що, за задумом європейців, дасть можливість скоротити питомий попит на традиційні енергоресурси на 20%. Це дозволить країнам Євросоюзу до 2030 р. збільшити валовий національний продукт на 79% при зниженні енергоспоживання на 7%. У перспективі європейські держави отримуватимуть з відновлюваних джерел не менше третини споживаної енергії. Сполучені Штати, головний світовий імпортер вуглеводнів, також розробляють свою стратегію в цьому напрямку. У США фінансування енергетики відновлюваних джерел і енергоефективності з федерального бюджету можна порівняти з витратами на атомну енергетику і поводження з радіоактивними відходами. Згідно з планами президента Д. Трампа, до 2025 р. в країні частка енергії, одержуваної за рахунок відновлюваних джерел, повинна досягти 25% [10].

В даний час можна виділити ряд проблем в практичній реалізації проектів енергозбереження за рахунок використання відновлюваних джерел енергії в регіонах.

Вкрай важкою є практична реалізація проектів у сонячній енергетиці. В першу чергу, в силу відсутності дієвих механізмів повернення інвестицій в проекти сонячної генерації, а також обмеженості можливостей технологічного приєднання сонячних систем до загальної мережі. Підготовку кваліфікованих кадрів для споруджуваних інноваційних підприємств інвестори вирішують самі, проблему відсутності вітчизняної сировини і комплектуючих компенсують імпортом, паралельно опрацьовуючи можливості локалізації всього виробничого процесу. Таким чином, в даний час бізнес намагається самостійно вирішувати проблеми, пов'язані як із запуском виробництва, так і з реалізацією продукції в майбутньому. У той час як в Європі, Китаї, інших розвинених країнах держава бере на себе не тільки вирішення багатьох завдань, сприяючи розвитку модернізаційної регіональної економіки, але і здійснює освоєння чужих ринків.

Наприклад, уряд Японії збираються виділити понад 300 млн дол. на розвиток сонячної енергетики в країнах Азії, Африки та Близького Сходу. Мета зрозуміла: «застовпити» за собою ринок країн, що розвиваються, і чималу частку світового ринку для продукції японських фірм. При цьому Японія передбачає надавати і встановлювати обладнання на безоплатній основі в рамках антикризової програми [9].

Для зарубіжних політиків і бізнесменів відновлювана енергетика давно стала одним з перспективних напрямків, що сприяють виходу з кризи, вирішенню екологічних та кліматичних проблем, викликаних технологічними процесами отримання енергії з традиційного палива. Розвиток відновлюваної енергетики в регіонах України вже в найближчі роки дозволить:

– забезпечити електрикою, теплом і паливом віддалених районів регіонів, де завезення палива – дорогий і ненадійний захід. Ті населені пункти, які отримували енергію від дизельних електростанцій, часто залишаються без світла через вихід дизельних генераторів з ладу і неможливість їх заміни;

– підвищити надійність енергопостачання енергодефіцитних районів регіонів України, хоча і охоплених централізованим електропостачанням, але маючих обмеження по потужності або за видами енергії. Приєднання нових споживачів до електромереж в цих районах є дуже дорогим, а відмови у приєднанні стали масовим явищем;

– вивільнити в структурі енергобалансу регіонів обсяги традиційних енергоносіїв, необхідні для виконання договорів за довгостроковими контрактами на експортну поставку нафти і природного газу розвиненим зарубіжним країнам;

– підштовхнути українську електроенергетику до інновацій. Ефект від цього вийде далеко за межі галузі: адже поява попиту на енергетичне обладнання, що працює на місцевих видах палива, скажімо на біомасі, обов'язково має викликати відповідну пропозицію з

боку вітчизняних виробників, а це в свою чергу підхльосне машинобудування, хімічну промисловість, науку. Тобто відновлювана енергетика має всі шанси стати новою точкою зростання української високотехнологічної як національної так і регіональної економіки.

Висновки. Всі вищевказані обставини змушують терміново переглянути ставлення до відновлюваної енергетики, тим більше що Україна це може здійснити з певною вигодою для себе, врахувавши ті помилки і перегини, які мали місце в інших країнах. Формування та лібералізація ринку електроенергії повинні цьому тільки сприяти, оскільки саме в рамках вільного ринку приватні генеруючі компанії будуть прагнути до впровадження інновацій.

В рамках даної статті були розглянуті найбільші джерела альтернативної енергії. Насправді, вже зараз цих джерел набагато більше і прогрес не стоїть на місці. На даний момент, можна сміливо сказати, що технології відновлюваної енергетики швидко розвиваються і попит на них є. Що ж, залишається тільки сподіватися, що в майбутньому ми зможемо зробити собі стільки енергії скільки треба, при цьому дбайливо зберігаючи і не забруднюючи нашу планету.

Список використаних джерел:

1. Заблодська І.В. Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СОТ : монографія / І. В. Заблодська. Луган. філія Ін-т екон.-правов. дослідж., Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ : Ноулідж, 2010. 180 с.
2. Кулик М.М. Основи політики підвищення енергетичної ефективності та головні заходи з енергозбереження в економіці України. Проблеми загальної енергетики. 2007. № 15. С. 7–16.
3. Купчак В.Р. Методологічний підхід до організаційно-економічного механізму реалізації енергетичної програми промисловості регіону. *Таврійський науковий вісник*. 2015. Вип. 94. С. 33–36.
4. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні : монографія / В.Е. Лір, У.Є. Письменна. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2010. 208 с.
5. Лір В.Е. Енергоефективність як детермінанта енергетичної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 1. С. 35–52.
6. Маляренко В.А. Енергетика, довкілля, енергозбереження : монографія / В.А. Маляренко, Л.В. Лисак; під ред. проф. В.А. Маляренка. Харків : «Рубікон», 2004. 368 с.
7. Energy Balances of Non-OECD Countries. 2011 Edition. Paris : IEA Publication, 2016. 538 p.
8. European Energy and Transport: Scenarios on Energy Efficiency and Renewables. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2016. 124 p.
9. Hubbert, M. King Nuclear Energy and the Fossil Fuels. Houston : Shell Development Company, 1956. 40 p.
10. Joint Public-Private Approaches for Energy Efficiency Finance. Policies to scale– up private sector investment. Paris : IEA Publications, 2016. 78 p.

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 1 (50) 2019

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Марія Єфимова*

Засновник і видавець:
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 22,09.
Підписано до друку: 30.01.2019 р. Замов. № 0419/75. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.