

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 1(63)

Київ-2018

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвєєв В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

Електронна сторінка видання – www.psae-jrnl.nau.in.ua

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 2 від 20 лютого 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Гріненко А.Ю.**ТРАДИЦІЙНІ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ СУТІ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ 9**Шедяков В.Е.**РЕФЛЕКСИВНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ЖИВУЧЕСТИ
И ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ПОСТСОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....14**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Зварич Р.Є.**

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ..... 21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ**НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Журба О.М.**

СТРАТЕГІЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....28

Касьяновський Є.В.

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ..... 36

Мардус Н.Ю.

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ..... 40

Редько Е.Ю.ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОБНОВЛЕНИЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
ЗОН ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КИТАЯ,
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭТОГО ВОПРОСА..... 46**Салашенко Т.І.**ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ
ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ.....51**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Жигалкевич Ж.М.**КВАЗІІНТЕГРАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ВЗАЄМОДІЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ЗАКОНИ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ61**Красовська О.Ю.**

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА..... 67

Кунаєв А.Ю.СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА
ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ.....72**Лазоренко В.В.**

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....81

Меліхова Т.О.ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: УЗАГАЛЬНЕННЯ НАЯВНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ТА КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ..... 87**Овчаренко Л.В., Овчаренко Р.І.**ФАКТОРИ ПОЗИТИВНОГО ТА НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ
НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА..... 92

Олійник П.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ.....	96
Райко Г.О., Карамушка М.В. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	101
Zgurovskiy O.M., Saloid S.V. FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF DESTABILIZING FACTORS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ECONOMIC SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	107
Сольська В.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНКИ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВ.....	112
Чавичалов І.І. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	117
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Ліба Н.С. РЕГІОНАЛЬНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ.....	123
Попело О.В. МОНІТОРИНГ РІВНЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕЙТИНГУВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	129
Тарлопов І.О. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	135
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Леган І.М. ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ.....	142
Сало Я.В. МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА ОЦІНКИ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....	146
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Ситник Н.С., Джуган Л.Б. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ.....	154
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Височан О.С., Грицеляк О.І. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОПОСТАЧАННЯ ТА ГАЗИФІКАЦІЇ.....	159
МАРКЕТИНГ	
Петропавловська С.Є., Лисак Н.Ю., Малаховська Г. В. СОЦІАЛЬНІ МЕДІА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.....	166

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Лук'янова В.В., Карпова Т.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	174
Олешко Т.І., Верзун А.В. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ АЕРОПОРТУ.....	180
Oliskevych M., Varabash G., Dosyn K. SYSTEM DYNAMICS APPROACH TO MODELING OF MIGRATION IN UKRAINE.....	185
Цеслів О.В., Зінченко Д.С. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ БРАУНА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСУ АКЦІЙ.....	191
Рудь В.Ю., Шука В.Г. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ, СИНТЕЗОВАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ АЛГОРИТМУ БАГАТОРЯДНОЇ СЕЛЕКЦІЇ МГУА, ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПАТ «ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ПИВЗАВОД».....	197
Радченко О.А. ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	202
Смерічевська С.В., Колесник М.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНА БЕЗПЕКА ПОСЛУГ ЯК РУШІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	207

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Hrinenko A.Yu.**

TRADITIONAL AND MODERN APPROACHES TO THE SUBSTANTIATION OF THE COURSE OF THE ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY, ITS ORGANIZATION AND TRANSFORMATION.....9

Shedyakov V.E.

REFLEXIVITY AS AN ELEMENT OF SUPPORTING VITALITY AND EFFECTIVENESS OF POSTMODERN MANAGEMENT SYSTEMS.....14

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**Zvarych R.Y.**

GLOBAL TRENDS OF INCOME INEQUALITY..... 21

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**Zhurba O.M.**

THE STRATEGY OF LIBERALIZATION OF EXCHANGE RATE POLICY IN UKRAINE..... 28

Kasyanovsky Ye.V.

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF INVESTMENT IN THE REAL ECONOMY..... 36

Mardus N.U.

THE CONCEPT OF DOMESTIC MARKET DISTRIBUTION..... 40

Redko K.Yu.

PROBLEMS RELATED TO UPDATES OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF ZONES OF TECHNICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA, AND TRENDS IN DEVELOPING THIS QUESTION..... 46

Salashenko T.I.

THE THEORETICAL JUSTIFICATION OF LIBERALIZATION MECHANISM COMPONENTS IN THE WHOLESALE ELECTRICITY MARKET..... 51

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Zhygalkevych Zh.M.**

QUASI-INTEGRATION TECHNICAL STRUCTURES OF INTERACTING ENTERPRISES: FORMATION PRINCIPLES AND REGULATORS..... 61

Krasovska O.J.

INTERNET MARKETING AS A MODERN TOOL OF THE ENTERPRISE COMMUNICATION..... 67

Kunaiev A.Yu.

SPECIFICITY OF AIRCRAFT MANUFACTURER OPERATION AND EVALUATION OF MANAGEMENT EFFECTIVENESS..... 72

Lazorenko V.V.

FORECASTING THE POSSIBILITY OF BUSINESS BANKRUPTCY..... 81

Melikhova T.O.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY AS THE MAIN COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY: A SYNTHESIS OF EXISTING METHODOLOGICAL APPROACHES AND CRITICAL ANALYSIS..... 87

Ovcharenko L.V., Ovcharenko R.I.

FACTORS OF POSITIVE AND NEGATIVE INFLUENCE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE..... 92

Oleinik P.A.

THE THEORETICAL BASIS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT RESEARCH..... 96

Raiko G.O., Karamushka M.V. INTENSIFICATION OF THE RETAIL ENTERPRISE MANAGEMENT PROCESS.....	101
Zgurovskiy O.M., Saloid S.V. FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF DESTABILIZING FACTORS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ECONOMIC SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	107
Solska V.V. THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK OF EVALUATION OF THE PROPERTY OF AN ENTERPRISE.....	112
Chavychalov I.I. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT PERSONNEL.....	117
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Liba N.S. REGIONAL ANTI-CRISIS MANAGEMENT.....	123
Popelo O.V. MONITORING OF PRODUCTIVE FORCES' MODERNIZATION LEVEL AND REGIONAL RATING IN UKRAINE.....	129
Tarloпов I.O. PECULIARITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING IN UKRAINE.....	135
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Legan I.M. INNOVATIVE WORK: ECONOMIC ESSENCE AND DEVELOPMENT PRECONDITIONS.....	142
Salo Ya.V. METHODOLOGY AND PRACTICE FOR ESTIMATION OF THE MIDDLE CLASS AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	146
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Sytnik N.S., Dzhuhan L.B. INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE STATE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE.....	154
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Vysochan O.S., Hrytseliak O.I. FORMATION OF COST ACCOUNTING POLICY AT GAS SUPPLY AND GASIFICATION COMPANIES.....	159
MARKETING	
Petropavlovskaya S.E., Lysak N.Y., Malahovska G.V. SOCIAL MEDIA AS A TOOL FOR MANAGING CONSUMER LOYALTY.....	166
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Lukyanova V.V., Karpova T.O. RESEARCH OF PROCESSES OF MAKING DECISIONS ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF THE INFORMATION SYSTEM.....	174

Oleshko T.I., Verzun A.V. SIMULATION MODELLING OF THE AIRPORT PASSENGER SERVICE PROCESS.....	180
Oliskevych M.O., Barabash G.M., Dosyn K.I. SYSTEM DYNAMICS APPROACH TO MODELLING OF MIGRATION IN UKRAINE.....	185
Tseliv O.V., Zinchenko D.S. USING BROWN'S MODEL FOR STOCK PRICES FORECASTING.....	191
Rud V.Yu., Shchuka V.G. USING MODELS SYNTHESIZED BY GMDH MULTI-SELECTION ALGORITHM FOR FORECASTING PROFIT OF JSC "KHMELNYTSKY REGIONAL BREWERY"	197

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю.кандидат економічних наук, доцент
директор Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»**ТРАДИЦІЙНІ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ
СУТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА
ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ**

У статті визначено суть соціально-економічної системи, зокрема основні властивості, притаманні системі будь-якого типу, і конструктивні, засновані на аналізі структури системи, яка визначається її функцією та метою. Дано визначення терміну «соціально-економічна система». Визначено основні властивості цього типу системи та структуру самої соціально економічної системи, а також основні підсистеми, які входять до складу соціально-економічної системи, та встановлено значення цих підсистем для соціально-економічної системи суспільства. Досліджено основні фактори, які сприяють глибокій трансформації економічної системи суспільства. Дано оцінку сучасного стану формування економічних відносин у процесі трансформації економічної системи. Сформовано висновки про те, що сучасний стан економічної системи та її організація характеризуються високим рівнем диверсифікації системи, що є об'єктивним наслідком глибоких соціально-економічних трансформацій системи.

Ключові слова: глобалізація, економічна еволюція, соціально-економічна система суспільства, економічний розвиток, інноваційний розвиток, національна економіка, організація системи, система, технологічний уклад, трансформація.

В статье определена сущность социально-экономической системы, в частности основные качества, которые свойственны системе любого типа, и конструктивные, основанные на анализе структуры системы, которая определяется ее функцией и целью. Дано определение термина «социально-экономическая система». Определены основные свойства этого типа системы и структуры социально-экономической системы, а также основные подсистемы, которые входят в состав социально-экономической системы. Акцентировано внимание на значении данных подсистем для социально-экономической системы общества. Исследованы основные факторы, которые способствуют глубокой трансформации экономической системы общества. Дана оценка современного состояния формирования экономических отношений в процессе трансформации экономической системы. Сформированы выводы о том, что современное состояние экономической системы и ее организации характеризуются высоким уровнем диверсификации системы, что является объективным следствием глубоких социально-экономических преобразований системы.

Ключевые слова: глобализация, инновационное развитие, национальная экономика, организация системы, социально-экономическая система общества, система, технологический способ, трансформация, экономическое развитие, экономическая эволюция.

Постановка проблеми. Січневий Давоський форум 2018 р. засвідчив намагання глобалізувати світову економіку шляхом трансформації національних економічних систем. Та, незважаючи на те що щорічна триденна зустріч орієнтована на економіку, на форумі все ж було більше політики, економічні питання відійшли практично на другий план. На тлі наявного стану національних економік проблема, яка досліджується в даній статті, є досить актуальною.

Виявлення і переосмислення раніше відомих фактів, процесів і тенденцій, що характеризують формування, еволюцію та трансформацію соціально-економічних систем у сучасних

умовах, піднімає питання про необхідність внесення змін у розвиток соціально-економічних систем і, відповідно, методологію дослідження.

Сучасні економічні перетворення актуалізували стан, який може бути визначений як трансформаційний. Дослідженню трансформації соціально-економічних систем присвячено достатньо багато робіт, напрацьовано достатньо багато теорій та концепцій, запропоновано різні варіанти моделей соціально-економічних систем, разом із тим, урахувавши постійну трансформацію в економічних системах, виникає багато недосліджених проблем.

Аналіз підходів до дослідження соціально-економічних систем дає змогу визначити роль

трансформацій в економіці, місце і цілі перетворень в економіці, їх джерела та причини, охарактеризувати стан соціально-економічної трансформації, виявити способи подолання трансформаційних станів, виявити закономірності протікання трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Минуле століття принесло багато глобальних змін у суті економічної системи. Якими б не були суперечливі зміни, у своїй сукупності вони призвели до того, що економічна система трансформувалася в інший, більш високий рівень розвитку.

Глобальні трансформації сприяють переходу світової економіки до нового стану, пов'язаного зі зростанням ролі теоретичних знань. Даній проблемі присвячені роботи зарубіжних дослідників: Д. Белла, Дж. Гэлбрейта, Г. Кан, М. Кастельса, Я. Корнаї, І. Масуда, Ф. Махлуп, Д. Рисмена, Р. Солоу, Дж. Стігліца, Е. Тоффлера, Д. Шнайдера та ін.

Серед тих, хто зробив посильний внесок у розвиток трансформацій соціально-економічних систем, варто виділити українських науковців та науковців із ближнього зарубіжжя: Л.І. Абалкіна, А.В. Бузгаліна, В.М. Геєця, А.А. Гриценка, А.А. Динкіна, С.А. Дятлова, М.І. Звірякова, А.І. Іноземцева, Д.С. Львова, В.Л. Колганова, В.Т. Рязанова, Н.А. Уперенко, К.А. Хубієва, Г.Н. Цаголова, В.Н. Черковця, А.А. Чухно.

Зокрема, російський економіст Ю. Ольсевич відзначає, що «всяка господарська система багатовимірною, тому можливі різні точки зору на неї» [1, с. 47]. Ціла низка авторів під економічною системою розуміє господарський устрій, що використовує відповідні інструменти для задоволення цілей та потреб суспільного розвитку [2; 3].

Ця проблема, особливо в контексті системних перетворень національної економіки України, взаємозв'язків різних напрямів економічної теорії з економічною реальністю, з економічною політикою і її соціально-економічними наслідками має багато недосліджених ніш.

Особливо гострий інтерес до проблеми трансформації соціально-економічних систем виник на початку ХХІ ст. Це значною мірою викликано посиленням взаємозв'язків національних економік, прискоренням їх інтеграції у світову економіку.

Стаття є продовженням розроблення концепції динамічної трансформації економічних систем на основі виявлення її природи.

Метою дослідження є визначення закономірностей і тенденцій розвитку систем з урахуванням досвіду реформування індустріально розвинутих і постсоціалістичних країн за орі-

єнтації на цілісність, стійкість справедливості і безпеку функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єкти природи чи суспільства знаходяться у цілій мережі певних явищ або процесів, їх оточує розмаїття різноманітних елементів, вони також оточені цілим ланцюгом різних подій. Очевидно, саме це призводить до розвитку різноманітних зв'язків між подіями, явищами, процесами. Сам факт зв'язків між явищами або елементами в природі доводить наявність системи. Набір взаємопов'язаних між собою елементів можна зарахувати до системного явища, наявність же нехай величезного набору елементів, не взаємопов'язаних між собою, до системи віднести не можна. Вони є лише сукупністю, адитивним, суматорним утворенням.

На думку Н.В. Герасимова, під системою варто розуміти сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, які взаємодіють так чи інакше один з одним, мають щось спільне та переслідують єдину мету. Визначення системи відбувається через виявлення основних, спільних для системи властивостей. Так, для визначення економічної системи важливо виявити категорії й економічні закони, які діють у рамках системи і характеризують зв'язки між її елементами [2, с. 17].

Таку точку зору поділяють В. Базилевич, Я. Корнаї, В. Тарасевич, які визначають систему, як цілісність, єдність та вмотивованість елементів систем. Разом із тим, на нашу думку, під час дослідження економічних систем не варто вдаватися до крайностей: дослідження їх через механістичну єдність елементів, з одного боку (так звані математичні та статистичні системи, які економісти нарекли «мертвими» системами), та дослідження систем у сфері психології та соціології – з іншого, де система визначається способом мислення. Зокрема Д. Гараєдаги, Є. Ксенчук визначають суть системи через її властивості та взаємовідносини елементів, тобто через внутрішню структуру [4, с. 12–18].

Діалектика об'єктивного і суб'єктивного, єдність теоретичних досліджень і практичного досвіду лежать в основі системного підходу, на основі якого вивчається реальна система, відбувається її пізнання, віддзеркалення у свідомості людини, а потім на основі отриманого знання відбувається практичний вплив на систему, свідоме управління її функціонуванням, розвитком й удосконаленням [5, с. 5].

Економічна система – це певним чином упорядкована система зв'язків між суб'єктами економіки. Характерним для неї є неможливість зведення її властивостей до властивостей окремих елементів економічної системи, хоча саме вони утворюють та характеризують певну еко-

номічну систему, визначають її різновид. Економічна система включає всі інститути, організації, закони й правила, традиції, переконання, позиції, оцінки, заборони і схеми поведінки, які прямо або побічно впливають на економічну поведінку та результати.

Стан економічної системи характеризує співвідношення динаміки виробництва та споживання матеріальних благ у суспільстві. Під час розгляду відповідних категорій ми підходимо до характеристик сукупного попиту і сукупної пропозиції: відповідність цих величин одна одній і дає рівноважний стан в економіці. Варто також ураховувати особливість динаміки елементів системи в умовах її трансформаційних змін. Із цього можна визначити пріоритетні елементи економічної системи, від яких залежить її існування, – це достатня кількість засобів виробництва, щоб виробити необхідну кількість товарів споживання за потрібної кількості робочої сили, що споживається у виробництві. У цьому разі економічну систему варто визначити як суперечливу єдність відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання благ у взаємозв'язку з продуктивними силами.

Природна система включає як фундаментальний елемент відтворення населення. Саме наявність економічної системи підпорядкована передусім цій меті. На думку Джона Гелбрейта, «найкраща економічна система – це та, яка максимально забезпечує людей тим, у чому вони більше за все мають потребу» [6, с. 99]. У першому ранзі ієрархії людських потреб виступає забезпечення їх фізіологічних потреб, які задовольняються за допомогою продукції виробничого сектора, передусім матеріального виробництва.

Раймон Барр відзначає, що не слід розглядати поняття «економічна система» як «якусь

вузьку штучну форму для штампування, в яке силою запихають реальність. Ніяка система сама по собі не вичерпує цієї реальності, а лише змальовує в основних рисах ту або іншу економіку» [7, с. 34]. Як правомірно, на нашу думку, стверджував Джон Гелбрейт, «функція економічної системи більше не здається простою, принаймні для тих, хто хоче бачити реальний стан речей» [6, с. 87].

Система може мати й рівні вищого та нижчого порядків підсистеми. Як видно з рис. 1, усі перелічені види систем взаємопов'язані і впливають на формування інших систем, у тому числі на формування економічної системи.

Економічна система, знаходячись постійно в русі, відчуває на собі дію різних зовнішніх та внутрішніх факторів і, відповідно, постійно змінюється. Аналіз економічної системи в русі, а саме в такому стані вона завжди й знаходиться, дає змогу виявити й оцінити, скласти істинну характеристику, розкрити властивості системи, визначити, як вона розвивається. В. Бородянський акцентує увагу на тому, що Україна, ставши на шлях трансформації економічної системи, має врахувати те, що на процеси трансформації накладаються два види взаємопов'язаних загальносвітових трансформаційних тенденцій – глобалізація та інформатизація [8, с. 34].

Вдосконалення і розвиток економічної системи повинні здійснюватися за збереження її цілісності і забезпечення динамічної рівноваги всіх її елементів. Виходячи із системного аналізу, можна стверджувати, що системи нерозривно пов'язані вищою категорією рівноваги і стійкості. Під стійкістю системи у цілому слід розуміти збереження її властивостей, якісних і кількісних характеристик елементів та взаємозв'язків за негативного дестабілізуючого впливу зовнішнього середовища.

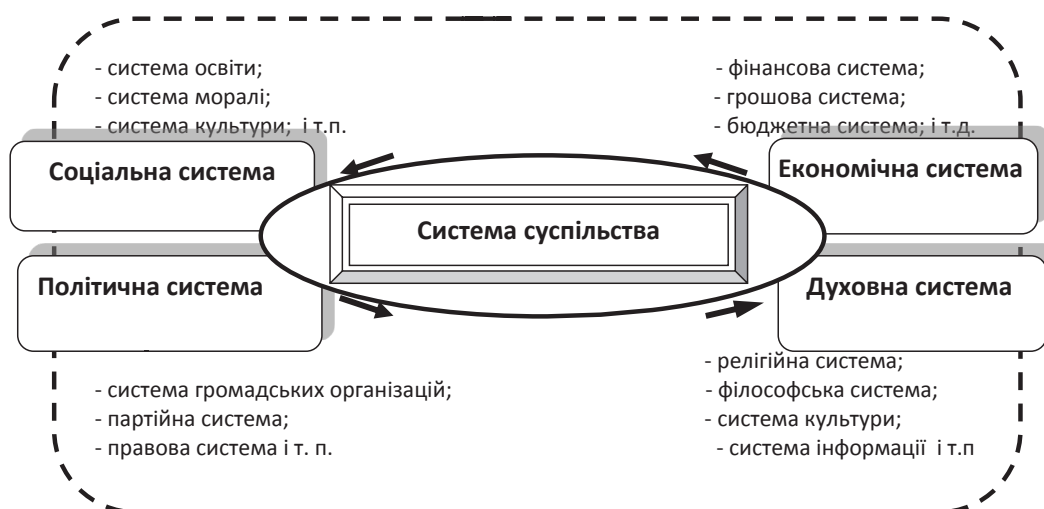


Рис. 1. Взаємозв'язок економічної системи з іншими системами

Трансформаційний стан економік постсоціалістичних країн у перші роки розбудови суверенних держав був більш зорієнтований до ліберального стану економіки. Але ціла низка об'єктивних причин спонукала практично всі країни постсоціалістичної системи, у тому числі й Україну, звернутися до державного регулювання економіки.

Для того щоб реалізовувати той або інший варіант інституційного розвитку будь-якої соціально-економічної системи, необхідно передусім провести аналіз цих варіантів, який може припускати розгляд наступних питань: який стан соціально-економічної системи та її розвиток в історичній ретроспективі порівняно з іншими системами; яким є бажаний стан системи; який критерій оптимальності для оцінки варіантів інституційного розвитку слід вибрати й які варіанти в принципі можуть розглядатися; яка вірогідність здійснення виділених варіантів інституційного розвитку; якою повинна бути послідовність дії для того, щоб система перейшла з наявного стану в бажаний (власне, реалізація варіанту інституційного розвитку).

Інституційний розвиток виступає у вигляді послідовності інституційних виборів (виборів траєкторій розвитку), при цьому новий вибір є інноваційним і відбувається відповідно до дії або зовнішніх (природних) чинників, або, що найчастіше, до результатів інституційної конкуренції. Інновація, таким чином, є результатом дії механізму конкуренції та двигуном історичного розвитку як у науково-технічному плані, так і в інституційному. Інституційна конкуренція ведеться на різних рівнях соціально-економічної системи (система, що володіє певною ієрархією підсистем, може виступати як окрема організація, а також як світова капіталістична економіка у цілому).

Інституційна концепція припускає, що інститути визначають розвиток соціально-економічної системи: науково-технічний прогрес є результатом реалізації певного варіанту інституційного розвитку (тобто інституційні інновації). Науково-технічний прогрес, своєю чергою, визначає інституційну підсистему, здійснюючи вплив на результат інституційної конкуренції.

Проблема вибору варіанту інституційного розвитку сьогодні знову набуває великої наукової актуальності у зв'язку з неоднозначністю економічного розвитку України після 2004 та 2014 рр. та зі зміною концептуальних основ економічної науки. У такому контексті суверенітет окремої економічної системи як політико-правова та економічна категорія набуває додаткової дослідницької значущості, що стосується інституціоналізації як нового світового політекономічного порядку, так і ліберально-

демократичної трансформації української державності.

Для успішної трансформації соціально-економічної системи необхідно глибоко усвідомити цілі трансформаційного процесу і його завдання, знати, які рішення мають бути прийняті, щоб усунути тиск попередніх трансформаторів, не допустивши при цьому виникнення нових. У трансформаційному суспільстві можливі короткострокові появи і зміна соціально-економічних систем перехідного типу, до тих пір, поки не утвориться достатньо стійка система, в якій утвердяться нові форми соціально-економічних відносин. Таким чином, у трансформаційному періоді ми можемо спостерігати декілька форм перехідних соціально-економічних систем. Завдання влади – зведення до мінімуму числа таких перехідних систем через облік вимог до попередніх діючих трансформаторів, а також до нових трансформаційних мотивів, що зароджуються за певних умов.

Для трансформаційних соціально-економічних систем властиві: обмежений термін існування; висока деформація, що супроводжується кризами; невідповідність у розвитку окремих частин системи та велика кількість документів, що регулюють економічні та соціальні відносини; гальмування виробництва через податковий тиск [9].

Одним із важливих факторів у трансформаційних змінах соціально-економічної системи, є орієнтир, вибраний як цільова установка розвитку суспільства, які принципи беруться до уваги владою для досягнення поставлених цілей, які моделі соціально-економічної системи, вибрані для розвитку суспільства на шляху трансформації.

Варто зазначити, що ще не в повному обсязі розкриті процеси структурної трансформації економічних систем, ураховуючи їх складність і невизначеність. Нині існує необхідність визначення загального і специфічного в трансформації економічних систем з урахуванням загальних сучасних тенденцій, процесів глобалізації. На жаль, ще не склалася цілісна концепція трансформації економічних систем, яка ґрунтувалася б на чіткому розумінні її різноманітних параметрів, тому на даному етапі необхідне більш глибоке обґрунтування методологічної бази теоретичних досліджень процесів трансформації економіки. В умовах дослідження трансформації економічних систем часто не беруться до уваги взаємодоповнення процесів формування економічних відносин і розвитку інститутів. Недостатня глибина вивчення проблеми трансформації соціально-економічних систем та їх широка дискусійність і поряд із цим недостатнє напрацювання

теоретичних і методологічних підходів та науково-практичне значення теорії трансформації економічних систем потребують подальшого поглибленого вивчення та обговорення даної проблеми.

Висновки з проведеного дослідження. Багаторічна практика розвитку постсоціалістичних країн є потужною емпіричною базою для більш глибокого теоретичного дослідження проблеми трансформації економічних систем та формування пропозицій щодо її подальшого вдосконалення. Значне прискорення та ускладнення світових економічних процесів, посилення міжсистемних інтеграцій інтенсифікують трансформаційні зміни, що відбуваються

в економічних системах, а це вимагає подальшого дослідження. У процесі дослідження співставлено різні точки зору науковців на суть економічної системи, її модифікацію та сконцентровано увагу на трансформації соціально-економічної системи. Відзначено, що ще недостатньо вивчені питання адаптації тенденцій економічного розвитку високорозвинених країн до національних соціокультурних умов постсоціалістичних країн, які знаходяться на шляху системної трансформації. Основні завдання, які поставлені у статті, досліджені і вносять певні ідеї та пропозиції у подальше дослідження проблеми визначення суті та трансформації економічних систем.

Список використаних джерел:

1. Ольсевич Ю. К релятивистской экономической теории. Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 12–16.
2. Герасимов Н.В. Экономическая система: генезис, структура, развитие; редкол. Э.А. Лутохина и др. Минск: Наука и техника, 1991. 351 с.
3. Левик Б.С. Развитие концепції національної безпеки і оборони України в програмних документах політичних партій в період 1992–2009 рр. (воєнно-історичний аспект): автореф. дис. ... канд. іст. наук: спец. 20.02.22 «Військова історія»; Нац. ун-т «Львівська політехніка». Львів, 2010. 17 с.
4. Границы ментальных моделей и системное видение мира. Системное мышление. М.: Дело; РАНХиГС, 2011. 368 с.
5. Губайдуллина Т.Н. Устойчивое развитие эколого-экономической системы: вопросы теории и методологии. Казань: ЮГУ, 2000. 345 с.
6. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 532 с.
7. Барр Р. Политическая экономия; пер. с фр. М.: Международные отношения, 1995. Т. 1. 752 с.
8. Бородянський В.В. Трансформація соціально-економічної системи і економічна безпека України. Зб. праць вчених Інституту світової економіки міжнародних відносин НАН України. 1998. Вип. 19. С. 32–35.
9. Мартынов А.В. Структурная трансформация российской экономики. М., 1999. 244 с.

Hrinenko A.Yu.

TRADITIONAL AND MODERN APPROACHES TO THE SUBSTANTIATION OF THE COURSE OF THE ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY, ITS ORGANIZATION AND TRANSFORMATION

The article investigates the main factors that contribute to a profound transformation of the economic system of society. The paper gives an assessment of the current state of formation of economic relations in the process of transformation of the economic system.

The paper provides a macroeconomic description of the main tendencies of the evolution of transformational economic systems in the conditions of integration and global instability. The study shows that, while preserving the existing structure of the economy, the way out of transformational crises can only be related to the growth of the world economy, which, obviously, will also follow the growth of consumer demand for the main goods of export of the national economy. Scientific-substantiated proposals for improving the ways of regulating the main indicators of macroeconomic dynamics under conditions of instability, orientation to the innovative way of development and modernization of the economy are formed.

The author's vision of transformational processes is formed, which is largely based on certain limitations, which are typical for predictions and realization of separate sections of economic activity: perfect competition, absolute and reliable in formativeness, ensuring equilibrium only with the direct determination of the influence of price mechanism, etc. Along with this, important conclusions can take place in the consideration of the situation of the developed theory of institutional changes in the study. Institutionalism organically combines methodological approaches to the economy as a complex polyformic entity that arises as a result of the interaction of economic, social, institutional, technological, and other components of the system with its creative ability to transform this system through the development of institutions as social entities.

At the same time, as noted in the study, the data concept does not have concrete and consistent ideas about the nature of the system being reformed, as well as underestimation of the incompleteness of the process of transforming the national economic system and ignoring its objective continuity. In other words, it is unlawful, in our opinion, artificial separation of institutional transformations of the system from the remaining transformations, first of all, technological, resource, and organizational.

In the course of the research, it was concluded that the current state of the economic system and its organization is characterized by a high level of diversification of the system, which is an objective consequence of the deep socio-economic transformations of the system.

Key words: globalization, innovative development, national economy, organization of system, social and economic system of society, system, technological method, transformation, economic development, economic evolution.

УДК 330.101

Шедяков В.Е.

доктор социологических наук,
кандидат экономических наук, доцент,
независимый исследователь

РЕФЛЕКСИВНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ЖИВУЧЕСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ПОСТСОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Рассматривается соотношение объективных системных качеств социально-экономических целостностей и субъектности в принятии и реализации решений. Развитие субъектности связывается с повышением рефлексивности как важного элемента в живучести и эффективности систем постсовременного управления. Именно научный уровень методологической грамотности характеризуется как предпосылка общественной состоятельности субъектов управления. Расширение круга участников принятия и осуществления организационно-управленческих решений анализируется как условие реализации полноты промышленного потенциала. Это связывается с особенностями как парадигмальных трансформаций и переходного периода, так и слабости национальной элиты. При этом очеловечивание условий жизнедеятельности (как на работе, так и на досуге) – условие и результат эффективного управления: результат трансформаций все заметнее определяется не столько «сговором элит», сколько качеством повседневных отношений, проявляющемся и в возможностях развития и реализации общественно ориентированной творческой одаренности каждого.

Ключевые слова: социально-экономическая целостность, управление, система управления, эффективность, живучесть, субъектность, рефлексивность.

Розглядається співвідношення об'єктивних системних якостей соціально-економічних цілісності і суб'єктності у прийнятті та реалізації рішень. Розвиток суб'єктності зв'язується з підвищенням рефлексивності як важливого елемента живучості та ефективності систем постсучасного управління. Саме науковий рівень методологічної грамотності характеризується як передумова суспільної спроможності суб'єктів управління. Розширення кола учасників прийняття та здійснення організаційно-управлінських рішень аналізується як умова реалізації повноти промислового потенціалу. Це пов'язується з особливостями як парадигмальних трансформацій і перехідного періоду, так і слабкості національної еліти. При цьому олюднення умов життєдіяльності (як на роботі, так і на дозвіллі) – умова і результат ефективного управління: результат трансформацій усе помітніше визначається не стільки «змовою еліт», скільки якістю повсякденних відносин, що проявляється і в можливостях розвитку і реалізації суспільно орієнтованої творчої обдарованості кожного.

Ключові слова: соціально-економічна цілісність, управління, система управління, ефективність, живучість, суб'єктність, рефлексивність.

Постановка проблеми. Динамическая оптимизация системных качеств в функционировании социально-экономической целостности предполагает поддержание адекватности уровня субъектности характеру объективных сдвигов. Уровень технико-технического и социально-экономического прогресса требует адекватного ценностно-нравственного совершенствования как для полноты реализации достигнутого и возможного общественного и индивидуального потенциала, так и для предотвращения риска срыва в контрпродуктивные сценарии трансформаций. Развитие демократии/народовластия и кардинальное усложнение материально-технической базы производства общественной жизни требует адекватного изменений всего социального пространства социума, всей общественной среды ойкумены. Качество управления при этом является весомым фактором перемен. Постсовременное взаимопресечение признаков постиндустриальности и постглобализма и восстанавливает уже во всемирном масштабе эффект агоры и усиливает искус задействия манипуляций для получения результата и обеспечения трансформаций, расцениваемых как выгодные. Безопасность и развитие общества обеспечивается функционированием контуров координации и самоуправления, качество которых предопределяет характер ответов социальной целостности на внутренние и внешние вызовы. При этом децентрация управления как соответствующая процессам нарастания диффузии знаний, умений и навыков повышает устойчивость не только системы управления, но и всей общественной целостности, вызывая активизацию иммунных сил социального организма. Вместе с тем переход к реализации вариантов модели «ризомы» характерно для наложения черт постиндустриальности, постглобальности и в целом постсовременности именно потому, что позволяет и расширить диапазон вовлекаемых ресурсов эндогенного социально-экономического развития, наращивать преимущества и успешно предотвращать, локализовать и ликвидировать угрозы, ориентируя на готовность к самым разнообразным и парадоксальным проявлениям общественной и индивидуальной жизни.

Анализ последних исследований и публикаций. Лао-Цзы и Конфуций, Абу Рейхан аль-Бируни и Абу Бакр Мухаммад ар-Рази, Абу Али ибн-Сина и Абу Наср аль-Фараби, Аристотел (Платон) и Аристотель, Т. Мор, Г. Плеханов, П. Прудон, А. Сен-Симон, В. Соловьев, Дж. Уинстенли, С. Франк, Ш. Фурье, а также Р. Акофф, И. Алексеенко, Ж. Алферов, У. Бек, Г. Беккер, Б. Большаков, А. Бузгалин, В. Букреев,

Л. Вальрас, В. Галин, Э. Гидденс, Дж. Гэлбрейт, Э. Дюркгейм, В. Ефимов, Э. Ильенков, В. Иноземцев, Л. Кейсевич, А. Колганов, Р. Косолапов, Ю. Красин, Е. Кропанева, О. Кузнецов, Дж. Курт, В. Медведев, А. Печчеи, А. Пигу, В. Поштаев, И. Пригожин, Я. Режабек, В. Сагатовский, С. Сулакшин, Л. Туроу, Н. Ушенко, Ф. Хайек, Й. Хейзинга, И. Шкловский, Т. Шульц, Л. Эрхард, Ю. Яковец и др. пытались проанализировать возможности и пути очеловечивания социально-экономических отношений, улучшения условий жизни и творчества при совмещении саморегулирования человечества на основе традиций и распространения общественно важных инноваций. Н. Винер, В. Глушков, В. Кузьмин, П. Лебедев демонстрировали истинность знаний, проистекающих именно из системных, а не изолированных свойств и характеристик.

Целью исследования является подведение промежуточных итогов в исследовании значения рефлексивности в обеспечении живучести и эффективности систем постсовременного управления.

Изложение основного материала исследования. Социально-экономическая целостность стремится к высококачественному наращиванию своих саморегулируемых, самовосстанавливающихся и саморазвивающихся возможностей, в частности при помощи развития адаптационных свойств. Так, функции коммуникаций, становящихся инвалидными (например, из-за трансформаций среды), до определенной степени подстраховываются и компенсируются сочетанием иных. Вместе с тем объективные возможности и тяготение целостности отнюдь не всегда подкрепляются субъективным фактором, уровнем понимания стоящих перед обществом задач, деревом реальных целей топ-управленцев государства и бизнеса, регулятивными механизмами и т.п. В частности, живучесть и эффективность существенным образом зависят от адекватности качества субъектных (объективных, массовидных, но проходящих через сознание участников производства общественной жизни) отношений [1–5].

Как известно, в производстве объективируется личность, тогда как в потреблении субъективируется вещь. Причем «деятельность человеческого индивида представляет собой систему, включенную в систему отношений общества» [6, с. 82]. Природа рефлексивного регулирования процессов общественной жизни требует внимания и учета качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности – деятельных участников и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и

противников, их структурной и функциональной определенности. Тем самым оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всей цепи общественного организма [7–10].

Вещное (дореклексивное) знание имеет по преимуществу как точечный, изолированный, несистемный, так и случайным образом сформированный в слиток, не поддающийся аналитическому расчленению характер. Соответственно, «...нельзя рассматривать все виды сознания как непрерывную последовательную цепочку перехода сознания с одного уровня на другой» [11, с. 61].

Состояние же рефлексии и субъектности в каждый момент в значительной мере зависит от налаженности и органичности обратных связей. Как известно, у каждой эпохи свои нормы и формы выхода за них; различные условия востребуют разные характеристики социально-экономической целостности для обеспечения эффективности и живучести, что отражается и на требованиях к организации субъектных отношений. При этом, с одной стороны, общественно важные традиции предполагают цепь сменяющих друг друга форм, с другой – инновации закрепляют эти формы в социально-экономической целостности, структурируя их и их соотношения в Сверхпроектах. При этом если Модерн приучил к оптимизации развития за счет унификации модели жизнедеятельности, то разнообразие черт постсовременности (соответственно, постглобальности, постиндустриальности и т. д.) ориентирует на принципиальное несовпадение подходов. Так, с одной стороны, новая эпоха создает условия для развертывания свободы, разнообразия, полилога. С другой стороны, если отпущенные эпохой возможности будут упущены, тем самым будут необратимо очерчены горизонты последующих возможностей. Выход за границы прежнего «коридора свободы» может обернуться отнюдь не прорывом к постиндустриальным перспективам, а контрмодерном социальном каннибализме и варварства. Причем архаизация общественной жизни и появление черт «нового средневековья» могут нарастать наряду с постмодерной атомизацией социума, а вовсе не быть возвратом к сплоченности общества традицией. Вместе с тем повышение как интенсивности международных коммуникаций, так и степени взаимозависимости происходит при сложном переплетении трансформационных тенденций, в которых побеждают черты постглобализма и

постсовременности. Как правило, прогресс содержит в себе черты регресса. Общественные трансформации включают факторы уникальные и закономерные, циклические и неповторимые. Социокультурные циклы развития сочетают элементы традиционные и инновационные. Но кардинально важен рост плюральности развития. В частности, ныне осуществляется конкуренция не за овладение какой-либо единой моделью жизнеустройства и развития, выделенной в качестве наиболее успешной, а конкуренция между таковыми моделями. Так, чем выше своеобразие модели, тем легче и полнее можно учесть особенности своих условий, среды, ценностно-смысловых комплексов, ментальных матриц, наращивая конкурентные преимущества и сокращая роковые риски. При том, соответственно, происходят изменения не только отдельных социальных институтов, но и самих комплексных моделей жизнедеятельности и развития, системных качеств отношений и структур.

Соответственно, защита своего культурно-цивилизационного мира выдвигает на передний план творческую одаренность, вооруженную знанием (в частности, методологией поиска и воздействия). Это повышает необходимость последовательной, системной и повсеместной гуманизации ролевых функций в общественных отношениях (прежде всего в научно-образовательно-производственных кластерах) на основе подъема благосостояния и социального престижа занятых в них. Осуществление рефлексии в себя и рефлексии в иное сопряжено с повышением глубины и диапазона знания как предпосылки эффективного воздействия. Реализация инобытия – это и взаимoadaptация, причем не только функциональная, но и сущностная. Качество рефлексивного управления тесно связано с доминантными формами рациональности. Если душевное/духовное здоровье общества предполагает высокое напряжение его сил в осуществлении Сверхпроекта развития, позволяющее поддерживать тонус общественной идеологии и психологии, то упадок нравственности способствует развитию разнообразного шарлатанства, подрывающего базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира. При этом эффективность функционирования социально-экономических целостностей зависит от сбалансированности всех звеньев и их своевременности и ритмичности взаимодействия.

Расширение круга участников принятия и осуществления организационно-управленческих решений – условие реализации полноты промышленного потенциала. Это связано с

особенностями как парадигмальных трансформаций и переходного периода, так и слабости национальной элиты (в частности, топ-управленцев государственных и сферы бизнеса). Никакая (властвующая или оппозирующая и идущая к власти) элита сегодня не в состоянии выступать обособленной группой демиургов-правителей, обособленно принимающих общественно важные решения. Напротив, требуется максимальное задействование потенциала всего народа и характера бесструктурного управления.

Научный уровень методологической грамотности – предпосылка общественной состоятельности субъектов управления. Само по себе знание (тем паче информация) отнюдь не гарантирует понимания происходящего и его последствий, востребуя методологическую глубину освоения новых динамик с их возможностями и рисками, а также заостряя вопрос о целевой направленности его применения. Осуществление рефлексии в себя и рефлексии в иное сопряжено с повышением глубины и диапазона знания как предпосылки эффективного воздействия. Реализация инобытия – это и взаимоадаптация, причем не только функциональная, но и сущностная. Изменение качества рефлексивного управления тесно связано с трансформацией доминантных форм рациональности [12–18].

Соответственно, изменение общественных идеалов с позиций ценностного измерения бытия, культивирование многообразия мировоззрения, открытости сознания сработали как определенная интеллектуальная предпосылка нового вхождения в общественную жизнь разнообразных иррациональных факторов. Соответственно, возможности рациональности – структуры со своими особенностями и законами, диктующими некоторые элементы метода познания и использования превращенных форм, – сейчас для использования в социальных технологиях трансформации вдвойне ограничены: и как таковой, и в условиях ризомичности развития. Отсюда – принципиальная локализация рационально организованного мышления и конструирование действительности, его явное самоограничение. Поэтому сегодняшняя практика пытается интегрировать методы рациональные и иррациональные. Однако именно условия, которые в настоящее время создались, подталкивают к широкому жонглированию общественным мнением и созданию популярных политических спекуляций. Так, важно различать используемые по принципу «черного ящика» (неотчетливые, но действенные) пути решения проблем и зыбкую смесь достоверного с иллюзорным: если на

первое можно опираться, то второе заведомо является ненадежным.

Постсовременность требует имманентности метода, его нахождения в самом содержании предмета обществоведения, так что метод развивается в соответствии с содержанием, применение же его многоуровнево и внеиерархично. Переход к постсовременным моделям жизнедеятельности и управления серьезно меняет структуры развития, требует переоценки ресурсной базы и вектора перемен. Соответственно происходящим трансформациям, утрачивается доверие к логике, как когда-то к русалкам и лешим. Причем торжество информации как таковой – не впереди, а позади: движение от обмена товарами через обмен информацией к обмену способностями уже выявило за информационными средствами выражения их основание – разнообразие творческих способностей человека. Реализуется «оборачивание метода»: его результат фиксируется в формах достижения единства предмета и метода, имеющих своим содержанием критику, составляющую сущность теоретического отношения к фактам исторического развития. Таким образом, теоретическая критика – это как раз первоначальная форма разрешения противоречия между предметом и методом с перевесом метода. Она нетождественна морально-практическому отношению к действительности, поскольку не способна к снимающей (включающей) критике. Причем готовность к поиску своего вне заданного внешней техноструктурой шаблона становится дополнительным козырем в межцивилизационном противостоянии.

Осуществление многоплановых и разноскоростных трансформаций (среди которых есть и кардинальные) настоятельно требует, с одной стороны, комплексности преобразований и мер по их осуществлению, с другой – выделения приоритетных направлений (в частности, посредством концентрации ресурсных баз). Объективное изменение требований к конкурентоспособной организации труда предполагает квалифицированное и заинтересованное участие персонала в улучшении производства. Отсюда – цивилизационная потребность в постоянном мотивировании и обучении при акценте на воспитании характеристик «человека разумного», а не «человека умелого», в экономическом поведении – не «человека экономического», а «человека творческого», не «потребителя» или «пройдохи», а «созидателя», необходимость как формирования комплексной стимулирующей желательные изменения общественной среды, так и кластеров развития. Вместе с тем требуется акцен-

тирование методологической грамотности, а не приспособленчества в мелкотемье тренингов, самооценности и профессионализма, а не агрессивного поведения в карьерной гонке.

Так, например, нравственность – обязательная черта участников процесса управления; требования адекватности системы управления управляемой целостности касается и нравственности (в частности, народной и элитной, проявляемым в том числе и в организации производства). Традиции и ценности всегда формировали силы самосохранения и саморазвития ойкумены. Однако только теперь угрозы достигли планетарного масштаба, формируя вызовы как ценности самой человеческой жизни, так и достоянию мировой (духовной и материальной) культуры. В частности, этическая база материально-экономических отношений охватывает не только прежние (в том числе религиозные и иерархические) ценности, но и новые, связанные с критическим взглядом на «технологическое рабство» и производственный императив жизни, с ориентацией на гармоничность труда и самостоятельность выбора деятельности, ее места и времени. Вместе с тем экология личности предполагает постоянный гражданский выбор в пользу творчества как проявления сугубо индивидуальной комбинации дарований в общественно предоставляемой форме. Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках predetermined рождением жизненной дороги, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора в продуцировании смыслов сменила прежнюю свободу от выбора с низведением к животно-вещной репродукции. Место общественной предрасположенности к отчужденному канону и индивидуального порыва к творчеству заняла общественная потребность в творчестве, дополняемая индивидуальной склонностью к бегству от сложностей свободы.

Очеловечивание условий жизнедеятельности – условие и результат эффективного управления: результат трансформаций все заметнее определяется не столько «сговором элит», сколько качеством повседневных отношений, проявляющемся и в возможностях развития и реализации (как на производстве, так и на досуге) общественно ориентированной творческой одаренности каждого. При этом ныне на формирование успешных стратегий оказывают существенное воздействие наложение процессов информатизации и повышения роли Интернета (в частности, социальных сетей), постмодернизации, размывания национального суверенитета глобализацией и регионализацией, сочетания интеллектуализации и стандартизации восприятия и т. п.

Определяющая направленность общественных трансформаций проявляется в предрасположенности к определенным дарованиям, в предпочтении конкретных умений. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого. Причем разворачивание виртуальных реальностей повышает арсенал обоюдного давления при взаимопереходах виртуального и реального, одухотворении материального и материализации духовного. Между тем оценка реального происходит в сравнении его с идеальным. Так, в побуждении к осуществлению рефлексивного мышления существенную роль играют ожидания «идеализированного Я» [19, с. 6–7]. При этом идеалы общественных справедливости, свободы и равенства преломляются сквозь представления культурно-цивилизационного мира, сконцентрированные в базовых ценностно-смысловых комплексах.

Духовное производство фиксирует на фундаментальном уровне производность общественного сознания от общественного бытия, на актуальном же, наоборот, – общественного бытия от общественного сознания. Духовное производство усиливает свое значение важнейшей части социально-экономических систем. Вместе с тем, с одной стороны, оно испытывает заметное давление со стороны акторов глобальных процессов, с другой – жидется на особенностях форм, предоставляемых базовыми ценностно-смысловыми комплексами культурно-цивилизационных миров. Одновременно духовное творчество как неотъемлемая определенность духовного производства оказывается крайне чутким к отчуждающим человеческую личность факторам. Так, творческое начало предполагает реализацию сущностных сил человека, потому имманентно его природе. Вместе с тем растет заинтересованность в паразитировании именно на духовной (в частности, интеллектуальной) одаренности, сдвигая акценты в процессах отчуждения [20–23]. При этом отрыв лидеров от обираемой ими оставшейся части мира нарастает – и это тоже становится условием успеха лидеров.

Выводы из проведенного исследования.

Таким образом, именно обеспечение адекватного Вызовам истории, методологически состоятельного стратегического, тактического и оперативного управления (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым), вовлечение каждого в историческое творчество в труде и управлении, расширение тем самым субъект-

ности трансформаций являются решающими факторами истории. Участие в формировании экономики знаний сегодня – необходимость сохранения своей социокультурной идентичности, независимости своего культурно-цивилизационного мира. Соответственно, меняется и представление об эффективном управлении, в том числе стратегического уровня. Именно обеспечение адекватных Вызовам истории систем постсовременного управления (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым) является решающим фактором истории.

Осуществление проектов «рефлексивной модернизации» ориентирует на качественно новые модели участия в глобальной конкуренции, эффективное владение которыми требует более полного использования творческих возможностей людей и соответствующих трансформаций регулятивной системы. Ведь, несмотря на определенные дополнительные сложности, воплощение конкретных форм оптимальной реализации социально-экономических и политических интересов общества предполагает широкое применение алгоритмов сценарного, проектного и вариативного подходов к перспективам развития. Следовательно, в условиях инверсионного развития (если не гражданское общество создает государство, а государство обеспечивает функционирование гражданского общества) развитая

и структурированная общественность предполагает достижение определенного экономического уровня. В свою очередь, принятие успешных в долговременном плане стратегических решений, а также осуществление стратегического давления в направлении их реализации требует учета ожиданий и восприятия населения (прежде всего на основе ценностно-смысловых комплексов соответствующего культурно-цивилизационного мира).

Достижение соответствия субъекта и объекта управления при обеспечении безопасности и развития общества требует широкого использования свойств рефлексивности и бесструктурности, опоры на народный контроль, для чего необходимо распространение научного уровня методологической грамотности. Культивирование социокультурной ткани общества: социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира, наряду с формированием и развитием кластеров нового – становится важнейшим направлением общественной безопасности.

В этой ситуации критично важным может быть поддержание баланса между использованием научно-методологических инноваций, выводящих за пределы стандартных воззрений, и сохранением достоверности рекомендательной практике.

Список использованных источников:

1. Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order / Ulrich Beck, Anthony Giddens, Scott Lash. Stanford, CA: Stanford University Press, 1994. 233 p.
2. Отчуждение труда: история и современность / Я.И. Кузьминов, Э.С. Набиуллина, В.В. Радаев, Т.П. Субботина. М.: Экономика, 1989. 287 с.
3. Шедяков В.Е. Управление стратегическими трансформациями: возможности и ограничения. Economy without borders: Integration, Innovation, Cross-border cooperation: Proceedings of the International Scientific Conference. Vytautas Magnus University, Faculty of Economics and Management. Kaunas, Lithuania, August 26th, 2016. P. 246–248.
4. Шедяков В.Е. Рефлексивні організація та управління працею як риси постсучасної модернізації. The Visegrad Four – Ukrainian dimension. Integration – step by step: collective monograph; edited by T. Derkach. Riga, Latvia: Baltija Publishing, 2017. P. 78–91.
5. Шедяков В.Е. Трансформации при становлении «умного общества»: циклы, управляемость, субъектность. From the Baltic to the Black Sea Region: the national models of economic systems: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference. International Association of Political Economy, Baltia Countries Department. Riga, Latvia, March 25th, 2016. P. 14–17.
6. Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
7. Шедяков В.Е. Економічне мислення: адекватність новим вимогам. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 7–8(182-183). С. 12–18.
8. Хейзинга Й. Homo Ludens. В тени завтрашнего дня. М.: Прогресс, Прогресс-академия, 1992. 464 с.
9. Шедяков В.Е. Субъектность общественных трансформаций и формирование их вектора и результатов. Актуальні проблеми філософії та соціології. 2016. Вип. 12. С. 148–152.
10. Шедяков В.Е. Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 4(167). С. 22–29.
11. Диалектика рефлексивной деятельности и научное познание / Под ред. Е.Я. Режабека и др. Р/н Д: Ростовский ун-т, 1983. 240 с.
12. Валлерстайн И. Геополитические миро-системные изменения: 1945–2025 годы. Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 67–82.

13. Геєць В.М. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність. *Економіка України*. 2011. № 1. С. 4–15.
14. Шедяков В.Е. Гуманизм как приоритет социально ответственного поведения. *Actual questions and problems of development of social sciences: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference «Current issues and problems of social sciences»*. – Holy Cross University. Kielce, Republic of Poland, June 28-30, 2016. P. 89–92.
15. Шедяков В.Е. Эффективное управление сквозь призму создания умной экономики. *Вісник Одеського національного ун-ту. Сер. «Економіка»*. 2016. Т. 21. Вип. 7/49. Ч. 2. С. 18–22.
16. Шедяков В.Е. Парадигмальный переход в теории и на практике: стратегический дизайн форсированных трансформаций. *Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 23. Ч. 1. С. 54–58.
17. Шедяков В.Е. Переходный период: сущность, содержание, формы. *Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Сер. «Економічні науки»*. 2017. Вип. 25. Ч. 1. С. 17–21.
18. Шедяков В.Е. Формирование комплексных механизмов обеспечения социальной ответственности – условие выживания и развития человечества. *The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility: Proceedings of the International Scientific Conference. Nova School of Business and Economics, Nova University. Lisbon, Portugal, May 19th, 2017*. P. 88–90.
19. Дметерко Н. Глибинна мотивація рефлексивного мислення суб'єкта. *Соціальна психологія*. 2013. № 55. С. 3–9.
20. Амин С. Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира. М.: Европа, 2007. 168 с.
21. Валлерстайн И. После либерализма. М.: Едиториал УРСС, 2003. 256 с.
22. Газенко Р., Мартынов А. Идеальный шторм. Технология разрушения. М.: Книжный мир, 2016. 272 с.
23. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. М.: Pretext, 2005. 319 с.

Shedyakov V.E.

REFLEXIVITY AS AN ELEMENT OF SUPPORTING VITALITY AND EFFECTIVENESS OF POSTMODERN MANAGEMENT SYSTEMS

The ratio of objective system qualities of socio-economic integrity and subjectivity in the adoption and realization of decisions is considered. The development of subjectivity is associated with an increase in reflexivity as an important element in the vitality and effectiveness of postmodern management systems. It is the scientific level of methodological literacy that is characterized as a prerequisite for the social viability of subjects of government. The expansion of the circle of participants in the adoption and implementation of organizational and managerial decisions is analysed as a condition for realizing the fullness of industrial potential. This is associated with the peculiarities of both the paradigmatic transformations and the transition period, as well as the weakness of the national elite. At the same time, humanizing living conditions (both at work and at leisure) is a condition and result of effective management: the result of transformations is increasingly determined not so much by "collusion of elites" as by the quality of everyday relations manifested in the opportunities for development and realization of socially oriented creative talent everyone.

Key words: social and economic integrity, management, management system, efficiency, vitality, subjectivity, reflexivity.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.63/339.972

Зварич Р.Є.кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету**ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ**

У статті обґрунтовано принципову відмінність між абсолютною та відносною бідністю. Проаналізовано рівні доходів певних країн у різних точках їх розподілу, виокремлено децильне зростання реальних наявних доходів домогосподарств та встановлено зміни доходів у країні в процесі їх розподілу. Доведено, що нерівність споживання майже в усіх країнах є нижчою, ніж нерівність доходів, оскільки споживання гармонізується в часі шляхом заощадження отриманого доходу. Досліджено еволюцію регіональних середніх значень нерівності як у межах країн, так і за регіонами, та доведено, що регіональна варіативність значно більша, ніж часова. Оцінено нерівність доходів у Латинській Америці та встановлено, що даний регіон світу є найбільш поляризованим у світі. Проаналізовано глобальний розподіл доходів та встановлено, що доходи біднішої половини населення світу зростали швидше, ніж доходи багатішої половини людства. Напрацьовано перспективи щодо зростання добробуту та зменшення бідності у світі.

Ключові слова: глобалізація, гранична бідність, індекс Джині, нерівність доходів, нерівномірне зростання, споживчі витрати, рівень розподілу доходів.

В статье обосновано принципиальное различие между абсолютной и относительной бедностью. Проанализированы уровни доходов определенных стран в разных точках их распределения, выделен децильный рост реальных располагаемых доходов домохозяйств и установлены изменения доходов в стране в процессе их распределения. Доказано, что неравенство потребления почти во всех странах ниже, чем неравенство доходов, поскольку потребление гармонизируется во времени путем сбережения полученного дохода. Исследована эволюция региональных средних значений неравенства как внутри стран, так и по регионам, и доказано, что региональная вариативность значительно больше, чем временная. Оценено неравенство доходов в Латинской Америке, установлено, что данный регион мира является наиболее поляризованным в мире. Проанализировано глобальное распределение доходов и установлено, что доходы бедной половины населения мира росли быстрее, чем доходы богатой половины человечества. Нарботаны перспективы относительного роста благосостояния и уменьшения бедности в мире.

Ключевые слова: глобализация, индекс Джини, неравенство доходов, неравномерный рост, потребительские расходы, предельная бедность, уровень распределения доходов.

Постановка проблеми. Зростаючий розрив у рівні добробуту багатих і бідних країн веде до витіснення останніх на узбіччя світового господарства, збільшення в них безробіття, зубожіння населення. Розвинені країни цілком правомірно вказують на те, що глобалізація в тому вигляді, в якому вона розгорталася в минулі роки, не тільки не вирішила, а й навіть загострила проблеми, що заважають справжній інтеграції цих країн у систему світогосподарських зв'язків і більш-менш задовільного вирішення ними проблеми бідності та відсталості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку процесу глобалізації економіки були об'єктом дослідження таких учених, як А. Дейтон, Г. Зюкман, К. Лакнер, П. Мауро, Т. Пікетті, Е. Саес, Т. Хелле-

брандт. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ формування доходів населення та виникнення їх нерівності зробили: П. Ліндерт, Л. Лопес-Кальва, Н. Лустіг, Б. Міланович, Б. Нолан, Е. Ортіз-Оспіна, М. Розер. Але поза їхньою увагою залишилося питання комплексної оцінки глобальних трендів нерівності доходів населення.

Метою дослідження є визначення глобальних трендів нерівності доходів населення в контексті дослідження регіональних середніх її значень та порівняння з нерівністю за споживанням, а також оцінка глобального розподілу доходів для напрацювання перспектив зростання добробуту та зменшення бідності у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна бідність виражається двома різ-

ними поняттями: абсолютною бідністю та відносною бідністю. Абсолютна бідність вимірюється рівнем доходу, що зафіксований як між країнами, так і в часі. Найбільш яскравим прикладом цієї концепції є оцінка граничної глобальної бідності. На противагу цьому поняття відносною бідності вимірюється рівнем доходу, що може змінюватися як між країнами, так і в часі. М. Розер та Е. Ортіс-Оспіна зауважили, що найчастіше відносна бідність у країні враховує середній дохід¹ у цій же країні [1]. Оскільки даний дохід визначається як відносний, то він і є показником економічної нерівності. У цілому нерівність доходів у країні залежить від відносного зростання доходів на різних рівнях їх розподілу². Тобто нерівність зменшиться, якщо доходи бідних верств населення, як правило, зростатимуть швидше, ніж доходи заможних верств [2].

На рис. 1 наведена візуалізація рівнів доходів певних країн у різних точках їх розподілу. Кожен рядок показує окремі доходи для 10 децилів³ розподілу доходу. Виходячи із цього, можна побачити, як доходи змінюються в країні в процесі їх розподілу. Так, у Великобританії в 1980-х роках відбувалося значне зростання нерівності, адже доходи вищих децилів зростали порівняно з нижніми. Такий нерівномірний ріст, що мав місце до 1991 р., спричинив значне зростання нерівності. Проте впродовж

1990-х та 2000-х років відбулися певні зміни в розподілі на користь більш рівномірного зростання, що забезпечило зростання доходів для всіх. Оцінюючи ситуацію в США, варто зазначити, що нижня половина розподілу доходів у цій країні не відчула жодного росту доходів за майже весь період із 1979 р. (винятком був лише кінець 1990-х років) [3].

М. Розер та Е. Ортіс-Оспіна провели порівняння нерівності за споживанням та за доходами для низки країн із середнім рівнем доходу (рис. 2). Даний рисунок доводить, що нерівність споживання майже в усіх країнах є нижчою, ніж нерівність доходів. Це інтуїтивно зрозуміло, оскільки споживання може гармонізуватися в часі, наприклад шляхом заощадження отриманого доходу. У принципі на відміну від доходів заощадження та запозичення дають змогу аграрному сектору зменшити волатильність споживання та залежать від сезонних варіацій [5]. На думку М. Розера та Е. Ортіс-Оспіни, заощадження та запозичення, як правило, мають сильніший ефект на нижчому рівні розподілу доходів, тому рівень споживання та нерівність доходів є більш відчутні для бідніших верств населення. Але оскільки можливості заощадження та запозичення зростають, то між різними верствами населення виникають певні вагомні диспропорції. Так, рис. 2 демонструє, що в країнах із серед-

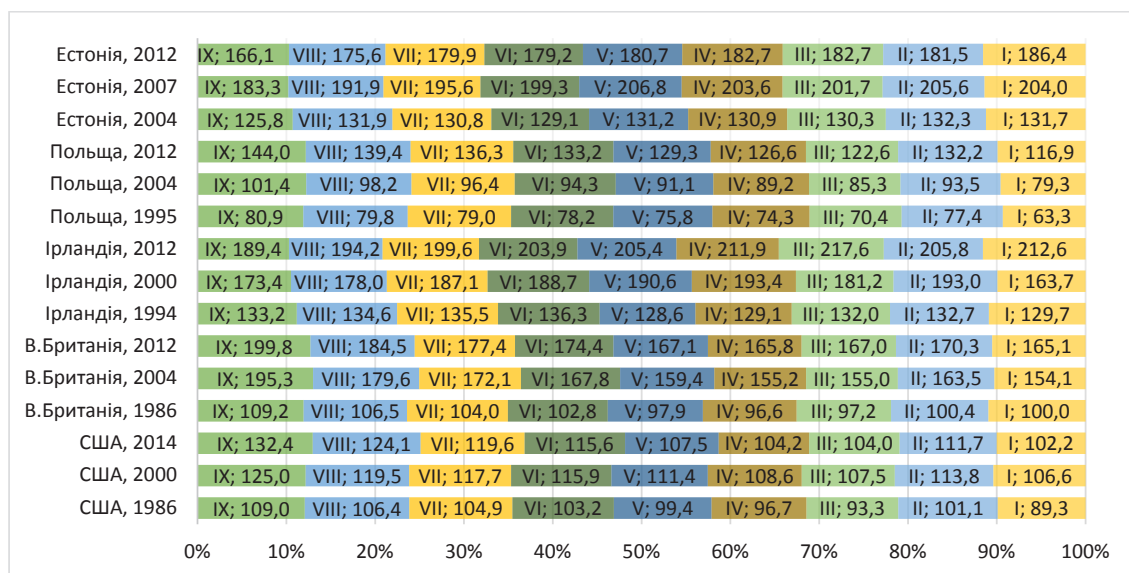


Рис. 1. Децильне зростання реальних наявних доходів домогосподарств

Джерело: побудовано за даними [4]

¹ Мається на увазі дохід особи, що знаходиться за рівнем свого доходу в середині розподілу доходів.

² Створений у процесі суспільного виробництва валовий продукт проходить фазу розподілу. В результаті утворюються доходи основних суб'єктів ринкової економіки: окремих громадян, домогосподарств, підприємств і держави. Отримані доходи визначають рівень і структуру споживання, ступінь задоволення матеріальних потреб членів суспільства. В умовах ринкової економіки кожен ресурс має свого власника і ціну. У стані рівноваги кожний ресурс забезпечує дохід, що дорівнює його граничному внеску у виробництво товарів та послуг. Таким чином, факторний розподіл доходів здійснюється пропорційно граничній продуктивності кожного економічного ресурсу.

³ Перший децил показує дохід, що відрізняє найбідніші 10% населення від наступних 10% у каналі розподілу доходів.

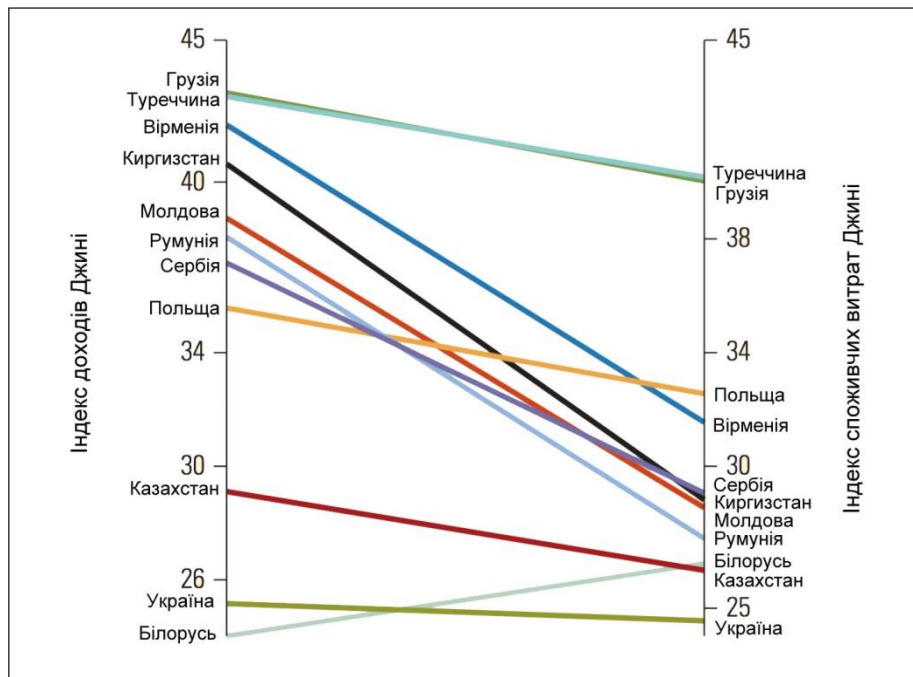


Рис. 2. Порівняння нерівності у споживанні та доходах, 2015 р.

Джерело: побудовано за даними [6]

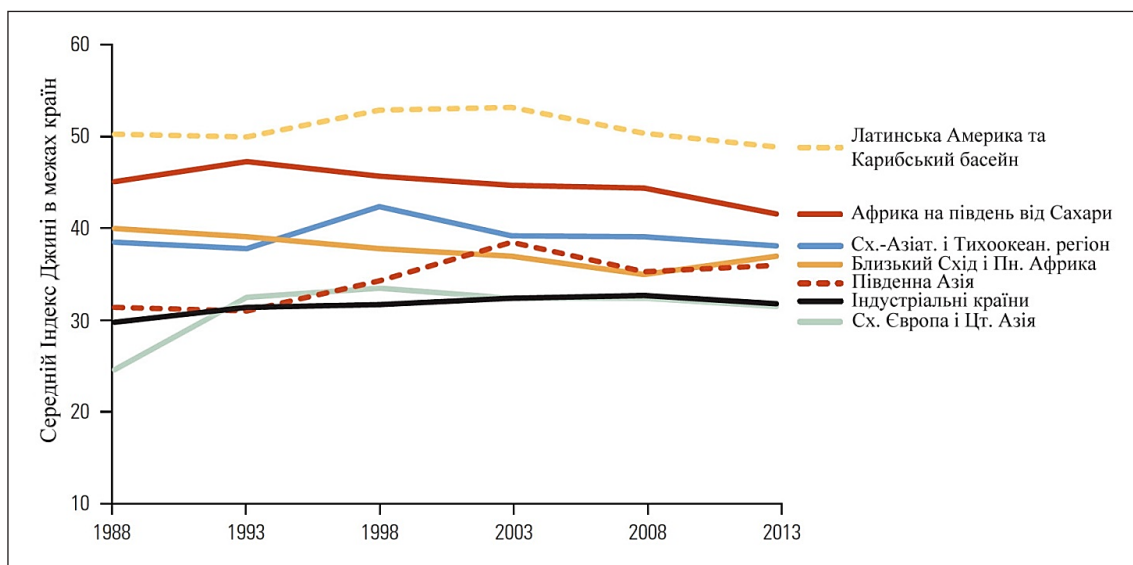


Рис. 3. Середня економічна нерівність в межах країн, за регіонами

Джерело: побудовано за даними [7]

німи рівнями доходів такі диспропорції дійсно великі [1].

Наведений нижче рис. 3 відображає тренди нерівності доходів різних регіонів світу через середнє значення коефіцієнтів Джині без зваженої корекції країн за населенням. Іншими словами, тренди на рисунку відображають еволюцію регіональних середніх значень нерівності. Так, із даного рисунку варто відзначити, що Латинська Америка сьогодні є регіоном із найвищим середнім рівнем нерівності серед країн. І така стабільна нерівність спостерігається у цій

частині світу протягом останніх десятиліть. Так, на рубежі ХХ ст. Латинська Америка в середньому була майже на 65% більш нерівною, ніж індустриальні (з високим рівнем доходу) країни. Наступний важливий момент, який варто відзначити на даному рисунку, є той, що регіональна варіативність значно більша, ніж часова. Як виявилось, це також характерна риса для країн: різниця в рівнях нерівності між країнами, як правило, набагато більша, ніж різниця в нерівності кожної конкретної країни в різні моменти часу. Хоча середня нерівність у Латин-

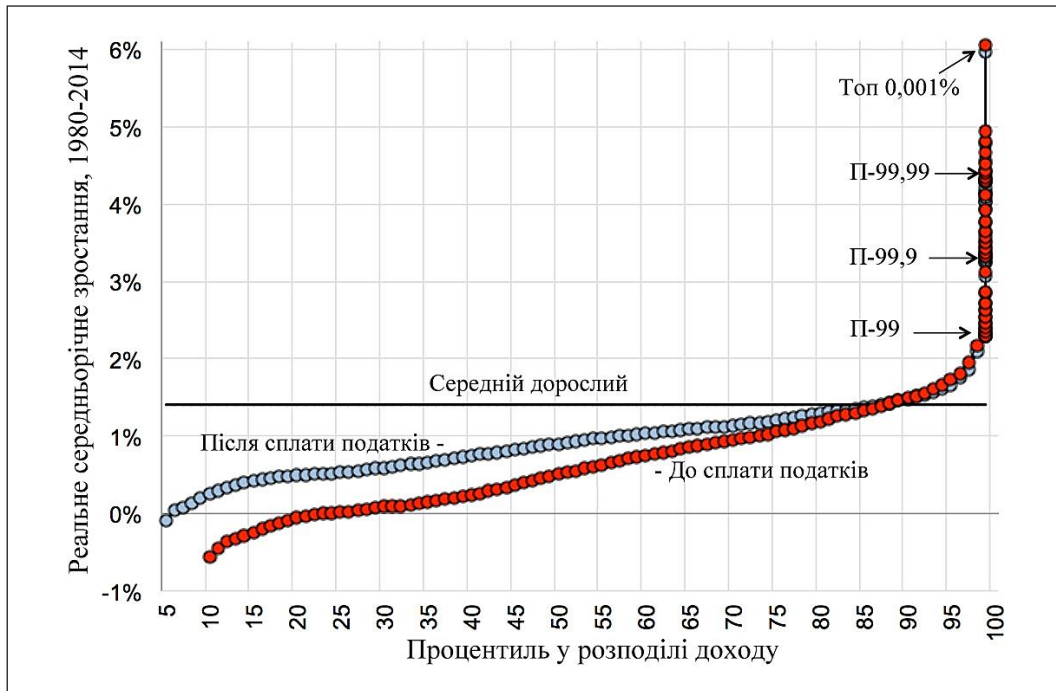


Рис. 4. Середньорічний приріст доходів у США, 1980–2014 рр.

Джерело: побудовано за даними [8]

ській Америці знижується, а в країнах із високим рівнем доходів вона зростає, різниця в цих рівнях залишається значною [7].

У США нерівність доходів зростала протягом останніх чотирьох десятиліть, при цьому доходи нижчих 10% населення зростали значно повільніше, ніж доходи верхніх 10%. Цей тренд відрізняє дану країну від інших країн – членів ОЕСР. Дослідження нерівності показують, що найбільше зростання доходів у США відбулося серед «надмірно багатого» населення (рис. 4). На даному рисунку кожна точка вздовж горизонтальної осі відображає інший процентиль у розподілі доходу, висота якої визначає відповідний середній рівень його зростання в період 1980–2014 рр. (скоригований на рівень інфляції) [8]. Рис. 4 констатує, що найбідніші верстви населення в США не відчували реального зростання доходів у період 1980–2014 рр., тоді як доходи надмірно багатого населення щорічно зростали на рівні приблизно 6%. Більше того, якщо взяти до уваги значення показника до сплати податків, то населення з найнижчих процентилів фактично відчувало скорочення власних доходів. Ще один вражаючий факт полягає у тому, що дане співвідношення монотонно зростало: незалежно від того, де перебував індивід у системі розподілу доходів США, той, хто був багатшим, отримував більший приріст свого доходу. Тобто в США відбулися зміни, що суперечили твердженням Т. Пікетті, Е. Саеса та Г. Зюкмана – «незалежно від того, де інди-

від знаходиться в системі розподілу доходів, бідніші верстви населення повинні відчувати більше зростання своїх доходів» [8].

Як зазначалося вище, Латинська Америка – це регіон світу з найбільшою нерівністю доходів. Окрім того країни Латинської Америки зменшили нерівність протягом останніх кількох десятиліть. На рис. 5 наведено останні тенденції коефіцієнтів Джині в різних країнах Латинської Америки, загальна тенденція яких тягнє до зниження, хоча рівні залишаються досить високими. Позитивним є той факт, що політика скорочення нерівності була широко поширена в регіоні, про що свідчать основні відмінності між країнами. Так, Л. Лопес-Кальва та Н. Лустіг [9] дослідили, що нерівність у країнах із високим рівнем нерівності (Бразилія), а також у країнах з її низьким рівнем (Аргентина) зменшилася. Також вона скоротилася в країнах, що швидко розвиваються (Чилі, Перу), та країнах із повільно зростаючою економікою (Бразилія, Мексика). Відбулося зниження в макроекономічно стабільних країнах (Чилі, Перу) та країнах, що відновлюються після економічної кризи (Аргентина, Венесуела). Також спостерігалось зниження як у країнах, що вважаються «лівими» політичними режимами (Бразилія, Чилі), так і в країнах із «не-лівими» політичними режимами (Мексика, Перу). Л. Лопес-Кальва та Н. Лустіг [9] вважають, що головними факторами, які сприяли зменшенню нерівності у цих країнах, були: а) зменшення розриву в доходах

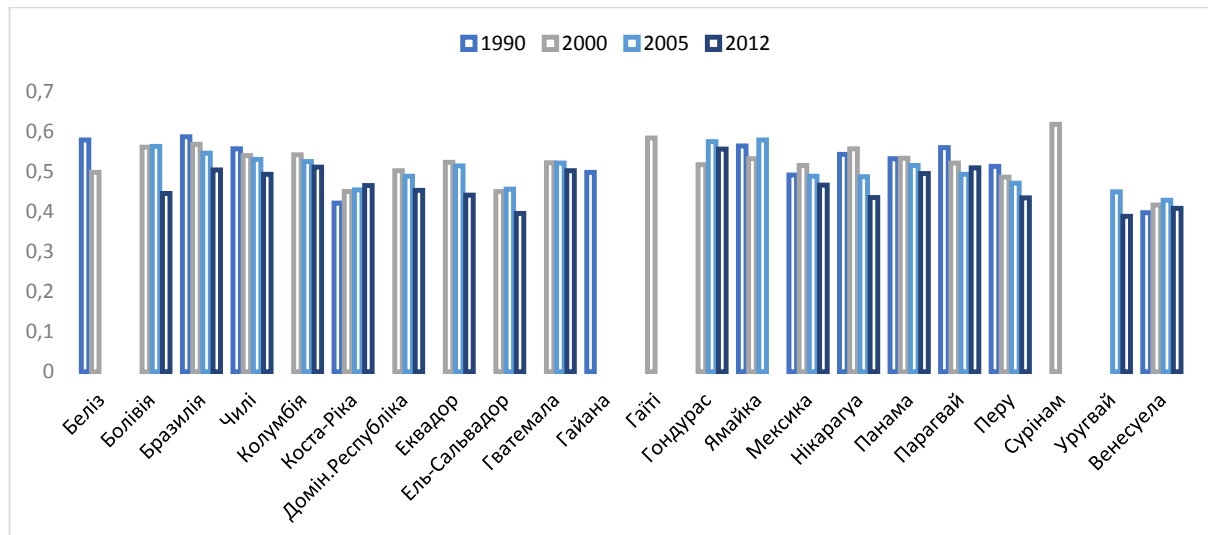


Рис. 5. Нерівність доходів у Латинській Америці

Джерело: побудовано за даними [10]

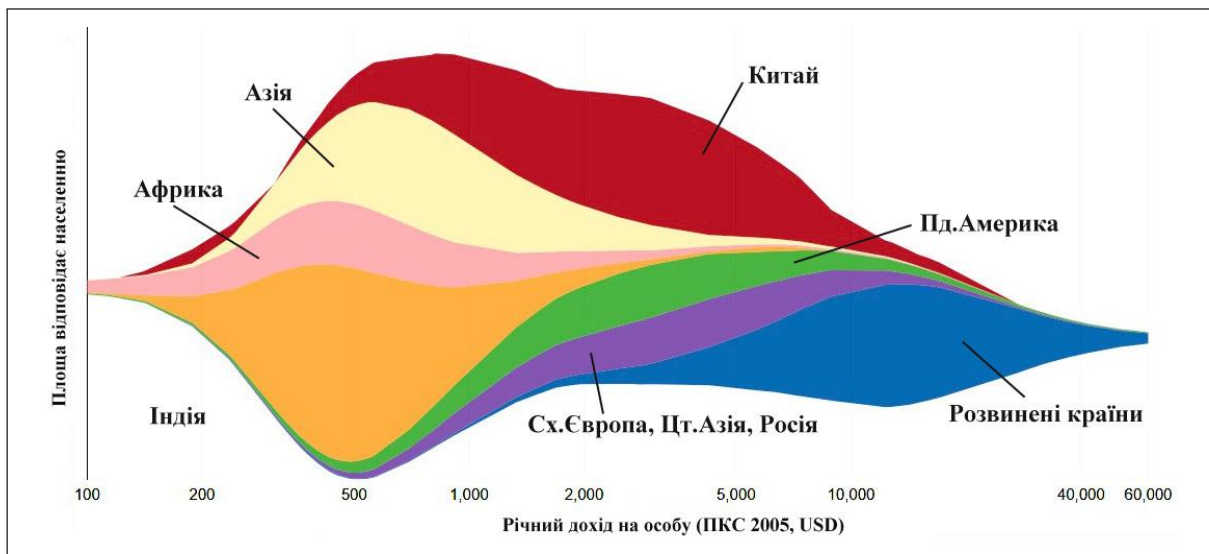


Рис. 6. Глобальний розподіл доходів, 2011 р.

Джерело: побудовано за даними [4; 12]

між кваліфікованими та низькокваліфікованими працівниками та б) збільшення державних виплат бідним верствам населення.

Продовжуючи дослідження глобальної економічної нерівності, варто зауважити, що вона не тільки змінювалася в часі, а й суттєво відрізнялася між різними країнами світу. Так, у 1800 р. деякі країни досягли економічного зростання, але більшість населення світу жила в бідності з доходом, еквівалентним сьогодні рівню найбідніших країн. Тобто на початку XIX ст. значна частина населення світу – більше 80% – жила в матеріальних умовах, які сьогодні можна визначити, як крайню бідність. Через 175 років (у 1975 р.) світова економіка змінилася і стала ще більш нерівною – розподіл світових доходів

став бімодальним за суттю та формою. Перший «топ» об'єднав країни, що знаходилися за міжнародною межею бідності, другий топ включав країни зі значно вищими доходами, тобто в 1975 р. світ був поділений на групу бідних країн (ті, що розвивалися) і групу розвинених країн (ті, що були у 10 разів заможніші). Протягом наступних чотирьох десятиліть світовий розподіл доходів знову різко змінився: бідніші країни, особливо країни Південно-Східної Азії, поступово наздогнали попередників. Відповідно, «бімодальна» форма розподілу трансформувалася в «гібридну» форму. Світова нерівність доходів зменшилася, а їх розподіл змістився: доходи бідних громадян світу зросли, а бідність людства у цілому знизилася.

Б. Міланович та К. Лакнер, провівши детальне дослідження доходів домогосподарств на кожному децилі їх розподілу, змогли встановити більш точний рівень розподілу світових доходів. Недолік цього підходу полягав у короткому відрізку часу, який автори змогли охопити опитуванням та обстеженням домогосподарств. Наведений нижче рис. 6 показує розподіл доходів у 2011 р., за даними Б. Мілановича та К. Лакнера [11].

Рис. 6 констатує закінчення тривалої епохи зростання глобальної нерівності, адже починаючи з індустріалізації, доходи в Північно-Західній Європі зростали, а матеріальне процвітання решти світу залишалось низьким. Хоча деякі країни орієнтувалися на європейську індустріалізацію – Північна Америка, Океанія, частина Південної Америки, Японія та Східна Азія, – інші країни Азії та Африки залишалися бідними. Внаслідок цього глобальна нерівність зростала протягом тривалого часу. В період 1988–2011 рр. відбулося різке зростання нерівності в більшості країн Азії та зменшення нерівності в загальному розподілі доходів населення. Доходи біднішої половини населення світу зростали швидше, ніж доходи багатшої половини людства [3].

Т. Хеллебрандт та П. Мауро підтвердили у своєму дослідженні зменшення глобальної нерівності та коефіцієнта Джині з 68,7 до 64,9 станом на 2013 р. [13]. Виходячи з результатів даного дослідження, відбулося зростання світового середнього доходу: у 2003 р. половина населення світу проживала менше ніж на 1 090 міжнародних доларів⁴ на рік. Цей рівень світового середнього доходу впродовж десяти-

ліття майже вдвічі збільшився і досяг 2 010 доларів у 2013 р. Також, взявши за основу темпи зростання, автори припустили, що глобальна нерівність буде продовжувати знижуватися, а індекс Джині досягне в 2035 р. рівня 61,3. Водночас доходи біднішої половини світу продовжуватимуть зростати, а тому глобальний медіанний дохід знову зможе подвоїтися і досягти рівня 4 тис. доларів у 2035 р.

Висновки з проведеного дослідження.

Зростання добробуту та зменшення бідності є досить значними у світі. Разом із цим глобальна нерівність доходів залишається досить високою: мінімальний дохід найбагатших 10% населення світу в 2013 р. становив 14 500 доларів і перевищував дохід найбідніших 10% населення в більше ніж 30 разів (480 доларів). Оцінюючи перспективи того, як довго мінімальні доходи найбідніших 10% населення будуть наближатися до значення 10% найбагатшого населення, варто зауважити, що це стане можливим за умов, коли даний рівень доходів відповідатиме рівню ВВП на душу населення, а частка бідного населення в більшості країн світу наблизиться до 0%. У цілому, навіть за дуже оптимістичного сценарію, необхідно декілька десятиріч для того, щоб 10% бідного населення світу наблизило свій дохід до рівня 14 500 доларів. Якщо рівень у +2% є оптимальним темпом зростання для розвинених країн світу, то досить проблемними виглядають перспективи росту в більш ніж +6% для країн, що розвиваються. Отже, беручи до уваги результати дослідження, варто зауважити, що світова економіка, скоріше за все, буде дуже нерівною протягом ще тривалого часу.

Список використаних джерел:

1. Roser M., Ortiz-Ospina E. Income Inequality. Our World in Data. 2016. URL: <https://ourworldindata.org/income-inequality/>.
2. Зварич Р.Є. Історична нерівність доходів населення як економічна передумова альтерглобалізації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 110–115. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_1_2017ua/27.pdf.
3. Ancient Inequality / B. Milanovic, P. Lindert, G. Williamson. The Economic Journal. 2011. № 121/551. С. 255–272. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/MilanovicLindertWilliamson2011.pdf>.
4. Nolan B., Thewissen S. Incomes across the Distribution Database. Luxembourg Income Study Database. 2016. URL: <https://ourworldindata.org/incomes-across-the-distribution>.
5. Consumption. Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from Ten Years of LSMS Experience / A. Deaton, M. Grosh, P. Glewwe; The World Bank. 2000. URL: https://www.princeton.edu/rpds/papers/pdfs/deaton_grosh_consumption.pdf.
6. Poverty and Shared Prosperity / International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank. 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25078/9781464809583.pdf>.
7. Regional aggregation using 2011 PPP / The World Bank and PovcalNet. 2017. URL: <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/povDuplicateWB.aspx>.

⁴ Міжнародний долар – умовна розрахункова грошова одиниця, застосовувана під час порівняння макроекономічних показників різних країн світу. Міжнародний долар обчислюється діленням одиниці валюти відповідної країни на розрахунковий показник паритету купівельної спроможності, яку долар США мав усередині США в зумовлений час.

8. Distributional national accounts: Methods and estimates for the united states / T. Piketty, E. Saez, G. Zucman. National Bureau of Economic Research. 2016. № w22945. URL: https://www.law.berkeley.edu/wp-content/uploads/2016/01/Distributional-National-Accounts_Methods-Estimates-for-the-US_Piketty-Saez-Zucman_NBER16.pdf.
9. López-Calva L., Lustig N. Decline Inequality in Latin America: Technological Change, Educational Upgrading, and Democracy. Brookings Institution Press. 2010. С. 1–24. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/declininginequalityinlatinamerica_chapter.pdf.
10. Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean / CEDLAS and The World Bank. 2015. URL: <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/wp/en/estadisticas/sedlac/>.
11. Lakner C., Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession / The World Bank. 2013. URL: <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6719>.
12. Lakner C., Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. The World Bank Economic Review. 2016. Volume 30. Issue 2. С. 203–232. URL: <https://doi.org/10.1093/wber/lhv039>.
13. Hellebrandt T., Mauro P. The Future of Worldwide Income Distribution. Peterson Institute for International Economics Working Paper. 2015. № 15–7. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2593894>.

Zvarych R.Y.

GLOBAL TRENDS OF INCOME INEQUALITY

The article substantiates the fundamental difference between absolute and relative poverty. It is established that inequality of incomes in the country depends on relative income growth at different levels of their distribution. It is analysed the levels of income of certain countries in different points of their distribution, the decile growth of real disposable incomes of households is outlined and there are determined the changes of incomes in the country in the process of their distribution. It is found that the difference in levels of inequality between countries is generally much greater than the difference in the inequality of each particular country at different times. It is proved that consumption inequality in almost all countries is lower than income inequality because consumption harmonized over time through savings earned income. It is researched the evolution of regional mean values of inequality both within countries and regions and proved that the poorest segments of the population in the United States did not feel the real income growth in the last forty years while incomes of the richest population increased annually. It is evaluated the inequality of income in Latin America and found that this region of the world is the most polarized. It is analysed the global distribution of incomes and found that the incomes of poorer half of the world's population grew faster than incomes of the rich half. Prospects for welfare growth and poverty reduction in the world are proposed.

Key words: consumer spending, Gini index, globalization, income inequality, income distribution level, marginal poverty, uneven growth.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.743(477)

Журба О.М.аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету**СТРАТЕГІЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ
ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність проведення лібералізації валютно-курсової політики у зв'язку з інтеграційними процесами в економічний простір ЄС. Проаналізовано запропоновану концепцію НБУ щодо процесу лібералізації, виявлено потенційні переваги та можливі негативні наслідки реалізації даної концепції. Виявлено наявну суперечність між поточними інструментами реалізації валютно-курсової політики та задекларованою необхідністю їх повного скасування. Основна суперечність полягає, з одного боку, у застосуванні НБУ низки обмежуючих заходів, об'єктивно необхідних за даних кризових економічних проявів, з іншого – у необхідності їх повного скасування для досягнення поставленої мети. На основі цього автор робить власні пропозиції стосовно процесу лібералізації. Об'єктивно доведено, неможливість провести повну лібералізацію валютних відносин без досягнення стабільного економічного зростання.

Ключові слова: валютно-курсова політика, лібералізація, валютні обмеження, Національний банк України, валютна політика, євроінтеграція, економічна трансформація.

В статье обоснована объективная необходимость проведения либерализации валютно-курсовой политики в связи с интеграционными процессами в экономическое пространство ЕС. Проанализирована предложенная концепция НБУ о процессе либерализации, обнаружены потенциальные преимущества и возможные негативные последствия реализации данной концепции. Выведено существующие противоречие между текущими инструментами реализации валютно-курсовой политики и задекларированной необходимостью их полной отмены. Основное противоречие заключается, с одной стороны, в применении НБУ ряда ограничивающих мер, объективно необходимых в данных кризисных экономических проявлениях, с другой – в необходимости их полной отмены для достижения поставленной цели. На основе этого автор делает свои предложения в отношении процесса либерализации. Объективно доказано, невозможность провести полную либерализацию валютных отношений без достижения стабильного экономического роста.

Ключевые слова: валютно-курсовая политика, либерализация, валютные ограничения, Национальный банк Украины, валютная политика, евроинтеграция, экономическая трансформация.

Постановка проблеми. Згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, яку було ратифіковано в 2014 р. та повноцінно введено в дію в 2015 р., було визначено низку основних пріоритетів подальших змін у сфері валютного регулювання. Так, відповідно до Гл. 7 Угоди, Україна взяла на себе зобов'язання не лише щодо забезпечення безперешкодного здійснення переказів та платежів в іноземній валюті, але й щодо забезпечення повної лібералізації руху капіталу. Таким чином, дискусія доволу доцільності лібералізації валютного ринку та валютно-курсової політики є вичерпаною, а цей процес вимагає розроблення чіткого плану дій щодо поступової реалізації на практиці визначених завдань [1].

Взявши на себе зобов'язання перед ЄС, Україна практично визначила основні пріоритети валютно-курсової політики на майбутнє,

адже виходячи з них, лібералізація є безальтернативним варіантом, який буде супроводжувати подальший розвиток вітчизняного валютного ринку, що є довершеним фактом.

Поряд із тим, на нашу думку, лібералізація, будучи досить складним і не завжди однозначно позитивним для країни процесом, вимагає детального визначення орієнтирів та розроблення концептуальних підходів, відповідно до яких будуть реалізовуватися етапи подальших змін у валютно-курсовій політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Початок системного вивчення формування валютно-курсової політики України був покладений у 90-х роках ХХ ст. працями В. Галя, С. Михайличенко, С. Рожкова, Т. Узлюка, А. Філіпенка, В. Ющенко та ін. Дослідження особливостей реалізації валютно-курсової політики під впливом глобалізаційних процесів зна-

йшло відображення у працях О. Береславської, Ю. Василенка, О. Владимирової, О. Дзюблюка, О. Петрика, Є. Попова, А. Скрипника, Т. Унковської та ін. Слід віддати належне результатам їх досліджень, хоча дискусійними залишаються багато питань. Зокрема, відсутні комплексні дослідження щодо лібералізації валютно-курсової політики з урахуванням глобалізаційних процесів економічного розвитку України.

Метою дослідження є аналіз запропонованої НБУ концепції щодо лібералізації валютно-курсової політики, оцінка можливостей її впровадження, потенційних переваг та можливих негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лібералізація валютно-курсової політики, на нашу думку, має базуватися на засадоутворюючих принципах, до яких можна віднести такі:

1. Поступовість запровадження. Обмежувальні (адміністративні) заходи, як правило, застосовують одночасно, що в умовах кризових проявів є об'єктивно необхідним. Поряд із тим, їх зняття потребує набагато більшого періоду часу, що пов'язано з необхідністю уникнення дестабілізації ситуації.

2. Орієнтованість на стимулювання економічного розвитку. Відповідно до зарубіжного досвіду, саме цей принцип має бути визначальним у запровадженні заходів у сфері лібералізації валютної політики [2, с. 37]. Це пов'язано з вигодами для господарюючих суб'єктів, які проявляються у можливості укріплення позицій на міжнародних ринках та в цілому створенні передумов для переходу до інноваційної моделі розвитку, що є особливо актуальним для України.

3. Прив'язка не до конкретних часових проміжків, а орієнтація на певні умови в економічній та фінансовій сферах.

4. Взаємозв'язок та взаємовплив попередніх і наступних етапів запровадження заходів із лібералізації.

5. Універсальність. Передбачає управління обсягами, масштабами та строками певних валютних операцій.

6. Скоординованість. Даний принцип передбачає не лише врахування загальноекономічної ситуації, яка проявляється у моніторингу стану макросередовища та показників, що його характеризують, а й міжнародних зобов'язань України.

7. Публічність. Зважаючи на те, що запровадження обмежувальних заходів має здебільшого широкий розголос у суспільстві, зняття обмежень також потребує подібного інформаційного висвітлення, що має прямий зв'язок із формуванням довіри до НБУ та всього фінансового сектора.

Наведені принципи є базисом для реалізації концептуальних підходів до запровадження заходів із лібералізації валютно-курсової політики. Поряд із тим для України, як і для більшості країн, в яких попит на національну валюту існує виключно всередині країни, ключовим є врахування компоненту доларизації [3, с. 3].

За умов лібералізації валютно-курсової політики та зняття наявних обмежень, навіть за умов наявності позитивного сальдо платіжного балансу, існує велика ймовірність виникнення нестачі доларів США. Враховуючи, що рівень доларизації грошової маси в Україні за останній період (2017 р.) усе ще залишається значним (не нижче 30%), саме її зниження, на нашу думку, має стати основним стратегічним пріоритетом на шляху до лібералізації валютно-курсової політики.

Для України, враховуючи особливості економічного розвитку та стану фінансової системи, лібералізація валютно-курсової політики, з одного боку, є об'єктивно зумовленим процесом, проте з іншого – може нести значні загрози та ризики. У цьому аспекті ключову роль відіграє розроблення дієвого механізму реалізації процесу лібералізації з урахуванням особливостей, притаманних вітчизняній економічній та фінансовій системі. До такого механізму, на нашу думку, мають належати такі структури блоку:

1) планування процесу реалізації заходів щодо лібералізації валютно-курсової політики;

2) аналіз шляхів та умов реалізації визначених заходів;

3) упровадження визначених заходів щодо спрощення на практиці;

4) моніторинг результатів та наслідків застосування заходів із лібералізації.

Згідно із запропонованою НБУ концепцією нової моделі валютного регулювання, процес лібералізації валютного регулювання (Концепцію) пропонується розглядати крізь призму характерних для нього переваг та ризиків [4].

Переваги лібералізації валютно-курсової політики, згідно з Концепцією НБУ, на нашу думку, визначаються досить вузько. Так, виокремлюючи прямі та непрямі вигоди від даного процесу, також відзначається, що лібералізація має особливо велике значення для країн, які розвиваються, проте не аргументуючи даний тезис в контексті України. Також неоднозначне відношення саме до України має твердження, що вільний рух капіталу являє собою характерну ознаку економічно розвинених країн світу.

Виокремлений потенціал лібералізації, на нашу думку, недостатньо окреслений. Так, до прямих вигід лібералізації віднесено такі:

- збільшення ефективності процесу розподілення фінансових ресурсів;
- залучення міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення розвитку;
- поліпшення за рахунок прямих іноземних інвестицій технологічного оснащення підприємств та запровадження сучасних методів управління.

Непрямі вигоди лібералізації також недовідомо висвітлено. До них віднесено:

- сприяння розвитку фінансового сектора;
- поліпшення дисципліни у макроекономічній сфері;
- зростання ефективності економіки і торгівлі [5, с. 9].

Щодо ризиків, які супроводжують лібералізацію валютно-курсової політики, то, відповідно до Концепції НБУ, вони здебільшого пов'язані з рухом потоків капіталу та їх впливом на валютний курс. Також визначено, що рух капіталу може стати причиною значних дисбалансів на фінансовому ринку, а в умовах вразливості останнього це є особливо небезпечним для економіки.

Згідно з розробленою НБУ Концепцією нової моделі валютного регулювання, розробленою

у 2016 р., передумови для кожного з етапів лібералізації є різними [4, с. 10–12]. Поряд із цим звертає на себе увагу певна нечіткість визначених критеріїв, які є основою для подальшої реалізації етапів лібералізації (табл. 1).

Відповідно до наведеного в табл. 1 переліку умов та параметрів, за яких НБУ планує запроваджувати певні етапи лібералізації валютно-курсової політики, базисом цих перетворень має бути стабільність макроекономічної ситуації в країні. Поряд із тим, незважаючи на визначення параметрів, на нашу думку, необхідним є не лише декларування необхідних умов, відповідно до яких можуть реалізовуватися окремі етапи лібералізації, а й визначення певних конкретних показників, а також імовірних періодів, протягом яких вони будуть реалізовуватися. Саме тому деталізації потребують основні передумови, за яких НБУ передбачає впровадження етапів лібералізації валютно-курсової політики в Україні.

Відповідно до Концепції нової моделі валютного регулювання, розробленої НБУ, основною умовою для реалізації нульового етапу лібералізації, який передбачає спрощення операцій із поточним рахунком та прямими

Таблиця 1

Передумови впровадження етапів лібералізації згідно з концепцією нової моделі валютного регулювання НБУ

Етапи	Умови	Параметри реалізації
Етап 0. Лібералізація операцій із поточним рахунком та з прямими іноземними інвестиціями	Кризові явища відсутні	1. стійкість макроекономічних показників (інфляції). Забезпечення фіскальної дисципліни та економічного зростання; 2. суттєві розриви у платіжному балансі не спостерігаються; 3. ефективність монетарної політики супроводжується адекватним монетарним якорем; 4. фінансова система стабільна; 5. програма з МВФ є діючою
Етап 1. Лібералізація портфельних інвестицій та процесу кредитування підприємств	Наявна фінансова стабільність	1. стійкість макроекономічної ситуації, що відображається у стійкому економічному зростанні та зовнішній позиції, низькій, стабільній інфляції; 2. фінансова система стабільна; 3. системи мікро- та макропруденційного нагляду і регулювання є ефективними; 4. приватний сектор реалізує управління ризиками; 5. вітчизняний фінансовий ринок інтегрований у європейську інфраструктуру ринків капіталу; 6. реалізовано судову реформу. Вжито заходи щодо забезпечення захисту прав інвесторів; 7. запроваджуються рекомендації ОЕСР щодо BEPS; 8. програма з МВФ є діючою
Етап 2. Лібералізація фінансових операцій домогосподарств	Наявний стійкий розвиток економіки	1. тривалий період стійкості макроекономічної ситуації. Низька і стабільна інфляція; 2. стійка фіскальна політика. Прийнятний розмір державного боргу; 3. наявність інвестиційного рейтингу; 4. автоматизований обмін фінансовою інформацією

Джерело: складено за даними [4, с. 10–12]

іноземними інвестиціями, є відсутність кризових явищ. Наведений перелік параметрів, які реалізують безкризовий стан, на нашу думку, є досить обмеженим і не конкретним. Так, зокрема, визначається необхідність відносно стабільності макроекономічної ситуації та приведення у стабільний стан фінансової системи, при цьому конкретні показники чи параметри такої стабілізації відсутні.

Особливої уваги у даному контексті потребує значення показника інфляції (індексу споживчих цін). Це пов'язано з тим, що починаючи з 2015 р. НБУ задекларовано перехід до режиму інфляційного таргетування. При цьому 2015–2016 рр. мали стати перехідними, а вже з 2017 р. передбачався повноцінний перехід від монетарного до режиму інфляційного таргетування [6].

Режим інфляційного таргетування передбачає визначення конкретних цілей щодо рівня інфляції та досягнення його з використанням інструментів грошово-кредитної політики. НБУ на найближчі роки було визначено такі цілі (таргети) щодо рівня інфляції: 2016 р. – $12 \pm 3\%$; 2017 р. – $8 \pm 2\%$; 2018 р. – $6 \pm 2\%$; 2019 р. – $5 \pm 2\%$ [7, с. 6–7]. Розглядаючи реалізацію таких цілей, слід відзначити, що в 2016 р. визначену НБУ ціль щодо рівня інфляції вдалося реалізувати. Поряд із тим за результатами 2017 р. ціль щодо зниження рівня інфляції до максимального рівня в 10% досягти не вдалося, навіть незважаючи на те, що загальна економічна ситуація суттєво поліпшилася, свідченням чого є зростання ВВП та певна стабілізація тенденцій соціально-політичного характеру [8].

Таким чином, на нашу думку, період переходу до режиму інфляційного таргетування, який є більш пріоритетним відповідно до практики розвинених зарубіжних країн, не може бути таким коротким, як це було задекларовано НБУ. Це пов'язано з низкою факторів, які вирізняють вітчизняну економіку та фінансову систему від інших розвинених країн, до таких, зокрема, належать:

1. Рівень розвитку фінансової системи. Ця група факторів напряму впливає на можливість швидких перетворень як у сфері монетарної, так і валютно-курсової політики. Рівень розвитку насамперед передбачає розвиненість усіх елементів фінансової системи та її інфраструктурних елементів [9, с. 33]. В умовах практично нерозвиненого фондового ринку повноцінне функціонування фінансової системи, подібно до зарубіжних країн, неможливе.

2. Ефективність функціонування суб'єктів фінансової системи. Враховуючи що фінансова система України є банкоцентричною, саме стабільність та зростання банківської системи

мають бути основою для подальших перетворень. Натепер процес банкрутства та ліквідації банків, процедури щодо яких було розпочато ще в 2014–2015 рр., є незавершеним, а отже, банківський сектор усе ще перебуває на етапі виходу з кризи. Враховуючи, що банківська система є стрижневим елементом усієї фінансової системи, вона концентрує у собі основні ризики, пов'язані з недосконалістю ринкових механізмів, несиметричністю інформації та прогалинами економічної політики, тому радикальні перетворення, такі як остаточний перехід до режиму інфляційного таргетування, мають реалізовуватися лише за умов виходу банківського сектору з кризи.

3. Відсутність інституціональних передумов для стабільності банківської системи. Слабкість банківської системи, інформаційна закритість і, як наслідок, неефективність пруденційного нагляду призводять до посилення проблеми асиметричності інформації, що в умовах перманентного повторення банківських криз має ще більш негативний вплив на всю фінансову систему.

Таким чином, аналізуючи попередньо наведені фактори, на нашу думку, стрімке запровадження режиму інфляційного таргетування в сучасних умовах неможливе і потребує від НБУ створення передумов для практичного досягнення задекларованих цілей щодо розмірів інфляції.

Незважаючи на неможливість НБУ досягти на теперішній момент цільових орієнтирів щодо розміру інфляції, на нашу думку, запропоновані ним інфляційні таргети (цілі) можуть бути застосовані в контексті визначення параметрів, необхідних для запровадження нульового етапу лібералізації валютно-курсової політики.

Отже, для визначення параметрів, за яких може реалізовуватися нульовий етап лібералізації валютно-курсової політики, необхідні орієнтовні значення показників, які дадуть можливість НБУ не лише декларувати, а й запроваджувати на практиці заходи щодо скасування низки валютних обмежень, які є сьогодні. До таких значень показників пропонуємо віднести ті, які будуть задовольняти умові відсутності кризових явищ:

I. Стійкість макроекономічних показників:

– значення індексу споживчих цін (інфляції) на рівні 4% та менше;

– забезпечення боргової стабільності через: досягнення показників відношення обсягу граничного державного та гарантованого боргу, а також зовнішнього державного боргу до ВВП на рівні 30% та 45% відповідно;

– забезпечення відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу на рівні не більше 50%.

II. Рівень зростання ВВП. Високі і стабільні темпи зростання ВВП є свідченням стабільності економіки. Поряд із тим даний показник має бути реальним, тобто таким, що враховує не лише абсолютне зростання, а й інфляційний чинник. Виходячи із цього, значення ВВП для оцінки стійкості економічної системи має розглядатися виключно у щільному взаємозв'язку з показником інфляції.

III. Суттєві розриви у платіжному балансі відсутні. Конкретизуючи даний параметр, на нашу думку, необхідно встановити, що сальдо поточного рахунку платіжного балансу має бути на рівні трьох і менше відсотків від ВВП.

IV. Ефективна монетарна політика, яка супроводжується адекватним монетарним якорем. Починаючи з 2016 р. таким якорем визначено рівень інфляції (індекс споживчих цін), тому виокремлення даного параметру як необхідного для реалізації первинного етапу лібералізації валютно-курсової політики є недоцільним.

V. Стабільність фінансової системи. Це положення є надзвичайно широким за змістом і може охоплювати велику кількість показників щодо: стабільності банківсько-фінансового сектора, фінансових ринків, державних фінансів, корпоративного сектора, фінансів домогосподарств, ринку нерухомості, а також якості фінансової інфраструктури [10, с. 49–50]. Кожен з наведених складових елементів та їх стабільність відіграють значну роль у загальному визначенні фінансової стабільності, проте найбільший вплив, на нашу думку, має стабільність державних фінансів та банківської системи. Виходячи із цього, ключовими критеріями, які можуть бути використані для діагностики стану фінансової системи, є такі:

1. Стабільність банківської системи. Оцінка банківської системи, на нашу думку, має відповідати параметрам економічної безпеки, а тому визначатися такими показниками:

– часткою простроченої заборгованості за кредитами, які були надані банками резидентам, розміром не більше 3%;

– співвідношенням кредитів та депозитів в іноземній валюті розміром не більше ніж 130%;

– часткою участі іноземних інвесторів у статутному капіталі вітчизняних банків, розміром не більше 30%;

– співвідношенням кредитів та депозитів терміном понад один рік не більше ніж у 1,2 рази;

– рентабельністю активів у розмірі не більше ніж 2%;

– співвідношенням ліквідних активів до зобов'язань наданих на короткостроковій основі розміром не більше ніж 1,8%;

– розміром активів п'яти найбільших банківських установ не більше 35%.

2. Стабільність державних фінансів, може оцінюватись шляхом аналізу таких показників:

– відношення дефіциту державного бюджету до ВВП на рівні п'яти або менше відсотків;

– перерозподілу ВВП через зведений державний бюджет на рівні не більше 30%;

– дефіциту бюджетних та позабюджетних державних фондів на рівні не більше 1% від ВВП;

– співвідношення доходів державного бюджету до платежів з обслуговування державного боргу на рівні більше 7%.

VI. Наявність діючої програми з МВФ, на нашу думку, сама по собі не може виступати параметром, відповідно для якого приймається рішення щодо лібералізації валютно-курсової політики. Це пов'язано з тим, що, по-перше, Україна має, крім МВФ, також й інші зобов'язання щодо лібералізації валютної сфери, які вона взяла на себе під час підписання Угоди про асоціацію, а по-друге, наявність діючої програми з МВФ здебільшого характеризує ситуацію в країні як нестабільну.

Наведені критерії, на нашу думку, дають можливість досить детально визначити, якими мають бути передумови запровадження нульового етапу лібералізації валютно-курсової політики (згідно з Концепцією НБУ).

Щодо наступного, першого, етапу, відповідно до якого НБУ передбачає лібералізацію портфельних інвестицій і кредитних операцій підприємств, також виокремлено передумови, які в окремих аспектах збігаються з попереднім періодом. Так, подібно до нульового, на першому етапі, має забезпечуватися стабільність фінансової системи та макроекономічної ситуації загалом та реалізовуватися програма з МВФ. Окрім наведених, передумовами першого етапу також визначено: наявність ефективних систем макро- і мікропруденційного нагляду; запровадження систем ризик-менеджменту на рівні підприємницьких структур; проведення судової реформи, що дасть змогу поліпшити захист інвесторів; наближення вітчизняного фінансового ринку до європейських стандартів для інтеграції у світовий ринок капіталу та використання його інфраструктурних можливостей; запровадження та використання на практиці рекомендацій BEPS [4].

Перелік передумов першого етапу лібералізації валютно-курсової політики підтверджує попередню тезу про те, що цей процес не є відокремленим від загальноекономічної та фінансової політики, а тому для ефективного його запровадження мають бути створенні необхідні

умови не лише на рівні НБУ, а й інших державних органів влади. До таких передумов, зокрема, належить проведення судової реформи, реалізація якої повністю залежить від Верховної Ради України та профільних міністерств.

Досить розмитим є формулювання необхідності реалізації заходів щодо інтеграції у світові фінансові ринки та відповідну європейську інфраструктуру. Такі дії насамперед вимагають лібералізації валютно-курсової політики, через це, на нашу думку, не можуть бути її передумовами.

Щодо запровадження систем ризик-менеджменту на мікрорівні, тобто рівні окремих підприємств, цей параметр хоча й має зв'язок із лібералізацією валютно-курсової політики на досліджуваному етапі, проте він є заслабким у силу обмеженої можливості впливу на дані процеси з боку державних органів влади. Виняток становлять установи фінансового сектору, насамперед банки, здійснення заходів щодо ризик-менеджменту яких напряду пов'язане з наступною передумовою реалізації першого етапу лібералізації валютно-курсової політики – наявністю ефективної системи макро- і мікропуденційного регулювання та нагляду. Принципи ефективного банківського нагляду, відповідно до зарубіжного досвіду, відображаються у Базельських принципах, вимоги до банків за якими посилюються.

Незважаючи на те що переважна більшість країн після світової фінансової кризи 2008–2009 рр. запроваджує у регулювання вітчизняних банківських систем вимоги Базель III і розглядає можливість переходу до Базель IV, в Україні переважна більшість банків навіть не відповідає критеріям Базель II. В умовах банкрутства великої кількості банків можна зробити висновок, що перехід до сучасних вимог нагляду за банками, які б відповідали міжнародним нормам, вимагатиме тривалого часу [11, с. 60].

Серед окреслених передумов реалізації першого етапу лібералізації, згідно з Концепцією НБУ, доцільно, на нашу думку, розглянути рекомендації, які надає ОЕСР щодо протидії BEPS (Base erosion and Profit Shifting). Основним напрямом співробітництва ОЕСР у цьому контексті є вживання заходів щодо розмивання бази оподаткування та переносу центрів одержання прибутку.

Для України це питання є надзвичайно актуальним, долучення до реалізації заходів BEPS має стати одним з основних пріоритетів у найближчі роки. До переліку основних заходів, що реалізуються в межах BEPS, належать такі:

– здійснення оподаткування компаній, які належать до цифрового сектора;

– запровадження оподаткування гібридних фінансових інструментів;

– правила про «контрольовані іноземні компанії»;

– обмеження щодо розмивання бази оподаткування через використання вирахування відсоткових видатків та видатків по інших інструментах фінансування;

– боротьба зі зловживаннями у податковій сфері, зокрема порядку обміну інформацією і вимог до фактичної присутності;

– усунення зловживань щодо застосування угод про уникнення подвійного оподаткування;

– боротьба проти штучного уникнення статусу «постійного представництва»;

– забезпечення відповідного порядку ціноутворення та створення вартості (трансфертне ціноутворення);

– розроблення підходів до оцінки інформації відносно розмивання податкової бази та виведення прибутків зі сфери оподаткування;

– розроблення вимог щодо обов'язкового розкриття платниками податків інформації про схеми, в яких використовуються підходи податкового планування, що носять агресивний характер;

– перегляд вимог щодо підготовки документації із трансферного ціноутворення;

– погоджувальні процедури;

– використання багатостороннього інструменту для запровадження змін у межах двосторонньої угоди [12].

Слід відзначити: попри те, що Україна не була однією з 68 країн, які у червні 2017 р. підписали угоду щодо BEPS, ще 1 січня 2017 р. наша країна, вступаючи у Асоціацію BEPS, зобов'язалася імplementувати шість із 15 заходів у сфері розмивання бази оподаткування [13]. Таким чином, питання повноцінного впровадження заходів BEPS залежить виключно від заходів щодо їх імplementації з боку Міністерства фінансів України, що, безперечно, потребує певного часу. Поряд із тим для України повноцінне долучення до BEPS є не лише необхідною умовою для реалізації заходів щодо лібералізації валютно-курсової політики, а й для забезпечення інтеграції до світового фінансового ринку загалом.

На останньому, другому, етапі лібералізації валютно-курсової політики, який виокремлено в Концепції НБУ, передбачається спрощення фінансових операцій для домогосподарств. Для реалізації даного етапу необхідними, на думку НБУ, є такі передумови: стійкість фіскальної та боргової політики; тривала макроекономічна стабільність; наявність інвестиційного рейтингу; наявність повноцінної функціонуючої системи електронного обміну інформацією щодо фінансів [4, с. 12].

Виокремлені НБУ передумови, які стосуються стабільності макроекономічної сфери та сфери фінансів, відповідають вимогам попередніх етапів, а тому їх дублювання, на нашу думку, є недоцільним. Інші наведені передумови мають реалізовуватися ще на нульовому етапі, адже без запровадження автоматизованого обігу інформації та поліпшення інвестиційного рейтингу неможливо повноцінно інтегруватися в інфраструктуру європейських ринків капіталу. Таким чином, на нашу думку, останній етап реалізації лібералізації валютно-курсової політики не потребує виокремлення специфічних передумов, адже всі необхідні підвалини для його реалізації мають закладатися на попередніх етапах.

Висновки з проведеного дослідження. Лібералізація валютно-курсової політики напряму пов'язана з глобалізаційними процесами у світовій економіці. Україна, будучи країною, яка прагне інтегруватися до європейського фінансового ринку, зобов'язалася запроваджувати

заходи щодо лібералізації валютно-курсової політики.

Ключовим фактором ефективної валютної лібералізації є досягнення Україною певного рівня макроекономічного, фінансового та інституціонального розвитку. Передчасна лібералізація може призвести до виникнення кризових явищ та стати джерелом посилення макроекономічної волатильності.

Для визначення особливостей реалізації процесу лібералізації валютно-курсової політики в Україні було запропоновано принципи побудови механізму даного процесу. Лише наявність чітко побудованого механізму лібералізації дасть змогу повноцінно її реалізувати та контролювати кожен етап упровадження.

Обґрунтовано необхідність запровадження комплексного підходу до вивчення механізму процесу лібералізації валютно-курсової політики, що дасть змогу в тому числі визначити його вплив на макроекономічну, фінансову, соціальну та інші сфери життєдіяльності країни.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 16.09.2014. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Валютная либерализация в зарубежных странах: накопленный опыт и перспективы / Л.С. Кабир, И.А. Яковлев, С.И. Никулина. Финансы и кредит (электронная версия). 2016. №4. С. 36–47.
3. Долларизация: причины и пути решения проблемы / М. Демиденко, Н. Мирончик, А. Кузнецов. Банковский вестник. 2016. № 12/641. С. 3–10.
4. Чурій О. Концепція нового валютного регулювання. 2016. 13 с. URL: https://ukrfinforum.com/images/presentations/UFF_Presentation_OChuriy_2Panel.pdf.
5. Чурій О. Лібералізація валютного регулювання. 2016. 10 с. URL: https://ukrfinforum.com/images/presentations/UFF_Presentation_OChuriy_2Panel.pdf.
6. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування (ІТ). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>.
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41556547>.
8. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2017 році. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ct/is_c/isc_u/isc2017gr_u.html.
9. Криворотов Д. Інфляционное таргетирование. Банковский вестник. 2003. № 7. С. 32–38.
10. Кормилицина И.Г. Финансовая стабильность: сущность, факторы, индикаторы. Финансы и кредит. 2011. № 35. С. 44–54.
11. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III. Вісник Національного банку України. 2015. № 4. С. 60–65.
12. BEPS 2015 Final Reports. URL: <http://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm>.
13. BEPS Ключові аспекти для України / ПрАТ «Делойт енд Туш ЮСК». URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/beps/Deloitte_BEPS.pdf.
14. Валютно-курсова політика України: монографія / М.І. Крупка, М.І. Кульчицький, Н.В. Жмурко, Д.В. Ванькович. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. 366 с.
15. Суторміна А.М. Валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ, 2015. 20 с.
16. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. Науково-аналітичні матеріали. 2010. Вип. 15. 124 с.
17. Деркач Ю.Б. Особливості валютного регулювання в сучасних умовах розвитку економіки. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 3(2). С. 126–131.

Zhurba O.M.

THE STRATEGY OF LIBERALIZATION OF EXCHANGE RATE POLICY IN UKRAINE

In accordance with the Association Agreement between Ukraine and the European Union, ratified in 2014, with full entry into force in 2015, a number of key priorities for further changes in the area of currency regulation were identified. Thus, according to Chapter 7, Ukraine, by this Agreement, has undertaken not only to ensure the smooth implementation of transfers and payments in foreign currency, but also to ensure the full liberalization of the movement of capital. Thus, the discussion on the expediency of the liberalization of the foreign exchange market and exchange rate policy has already been exhausted, and this process requires the development of a clear plan of action for the gradual implementation of certain tasks in practice.

Taking on its commitments to the EU, Ukraine has practically defined the main priorities of the monetary and exchange rate policy for the future, because, on the basis of these, a liberalization is a non-alternative option, which will accompany the further development of the domestic currency market, which is now the most complete fact.

For Ukraine, considering the peculiarities of economic development and the state of the financial system, the liberalization of exchange rate policy, on the one hand, is objectively determined by the process, but on the other hand, it can carry significant threats and risks. In this aspect, the key role is played by the development of an effective mechanism for the implementation of the liberalization process, taking into account the peculiarities inherent in the domestic economic and financial system.

According to the concept of a new model of currency regulation, proposed by the National Bank of Ukraine, the process of liberalization of currency regulation (Concept), this process is proposed to consider, through the prism of its specific advantages and risks.

The process of liberalization involves the complete abolition of all existing prohibitions and restrictions on the currency market and in the area of currency relations. However, the use of existing restrictions was a response to the aggravation of the financial crisis in the Ukrainian economy. Therefore, the abolition of currency restrictions data without negative consequences for participants in the foreign exchange market is possible only after the transition to sustainable economic growth. It is objectively impossible to carry out a complete liberalization of the exchange rate policy without a constructive change in the economy and the restoration of economic growth.

Key words: currency exchange rate policy, liberalization, currency restrictions, National Bank of Ukraine, currency policy, Eurointegration, economic transformation.

Касьяновський Є.В.аспірант кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки
Класичного приватного університету

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню основних підходів до управління інвестиціями в реальний сектор економіки. Доведено, що залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки та їх ефективне використання є запорукою успішного функціонування національної економіки. Встановлено основні завдання, що виконують інвестиції на макроекономічному рівні. Досліджено сутність управління у цілому із застосуванням методики контент-аналізу. Встановлено, що управління розглядається в роботах науковців як функція, процес, вплив, діяльність, інституція, сукупність складників, вироблення певних мір, спрямованих на досягнення встановленої мети. Сформульовано власний підхід до розуміння сутності поняття «управління». Встановлено, що управління інвестиціями в реальний сектор має враховувати взаємозв'язок між такими категоріями, як інвестиційний процес, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційний ризик та безпосередньо інвестиції.

Ключові слова: управління, реальний сектор, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційний ризик.

Статья посвящена исследованию основных подходов к управлению инвестициями в реальный сектор экономики. Доказано, что привлечение инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики и их эффективное использование является залогом успешного функционирования национальной экономики. Установлены основные задачи, которые выполняют инвестиции на макроэкономическом уровне. Исследована сущность управления в целом с применением методики контент-анализа. Установлено, что управление рассматривается в работах ученых как функция, процесс, действие, деятельность, институт, совокупность составляющих, выработка определенных мер, направленных на достижение поставленной цели. Сформулирован собственный подход к пониманию сущности понятия «управление». Установлено, что управление инвестициями в реальный сектор должен учитывать взаимосвязь между такими категориями, как инвестиционный процесс, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск и непосредственно инвестиции.

Ключевые слова: управление, реальный сектор, инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск.

Постановка проблеми. Нарощування інвестиційних ресурсів, збільшення частки капітальних вкладень у валовому внутрішньому продукті, поліпшення структури джерел інвестицій та напрямів їх вкладення, вирішення проблеми активізації інвестування мають стратегічне значення в управлінні економікою у цілому та в реальному секторі зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем реального сектору економіки зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О. Барановський, Н. Дацій, О. Власюк, М. Єрмошенко, М. Кизим, О. Кириленко, В. Сенчагов, І. Аніщенко, О. Сумець, Н. Шелудько та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні реального сектору, варто зауважити, що деякі питання не знайшли свого вирішення

або залишаються дискусійними, а саме щодо систематизації підходів до управління інвестиціями в реальний сектор економіки.

Метою дослідження є вивчення теоретичних підходів до управління інвестиціями з урахуванням взаємозв'язків між категоріями, пов'язаними з інвестуванням у реальний сектор економіки

Виклад основного матеріалу дослідження. Питанням інвестування присвячено роботи таких провідних учених, як Н. Балихіна, А. Гайдучий, В. Грідасов, В. Гриньова, Л. Гітман, Л. Діба, М. Джонк, Н. Дорожкіна, О. Ісаєва, В. Коюда, О. Коюда, С. Кривченко, Л. Куц, Т. Лепейко, М. Лук'яник, О. Петухова, Г. Рурк, А. Череп, О. Шепелев.

На макроекономічному рівні значення інвестицій підтверджується тими завданнями, які вони покликані виконувати. Систематизація

робіт науковців [1–8] дала змогу виділити основні з них:

1. забезпечення розширеного відтворення виробничих фондів у масштабі країни;

2. стимулювання впровадження результатів НТП та найбільш продуктивного використання виробничих ресурсів;

3. визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів, розвитку галузей національного господарства та регіонів;

4. забезпечення високих темпів економічного розвитку реального сектору національного господарства;

5. забезпечення максимізації віддачі від інвестиційної діяльності у вигляді приросту ВВП;

6. створення умов для перебудови суспільного виробництва та збалансованого розвитку всіх галузей національного господарства.

Водночас найбільш пріоритетним спрямуванням інвестицій на макрорівні є саме реальний сектор національного господарства. Це пов'язане з тим, що реальний сектор економіки, де створюється значна додана вартість, виступає базисом конкурентоспроможності національної економіки.

Досліджуючи поняття реального сектору економіки, варто зазначити, що більшість учених до реального сектору включає всі галузі матеріального виробництва, а також торгівлю та сферу нематеріальних послуг, а саме: промислове виробництво, що складається з підприємств добувної й переробних галузей промисловості, сільського господарства, сфери надання промислових, побутових та інших послуг. Таким чином, до складу реального сектору економіки входять як галузі матеріального виробництва, так і сфера виробництва нематеріальних послуг [9].

Для того щоб за допомогою залучення інвестицій у реальний сектор економіки наведені вище завдання вирішувалися з найбільш високою ефективністю, необхідно здійснювати обґрунтоване та якісне управління інвестиціями.

Під час формування понятійно-категоріального апарату дослідження може бути використаний континуальний або дискретний підхід.

Континуальний підхід (від латинського *continuum* – безперервний, суцільний) заснований на розгляді об'єкту дослідження як безперервної системи, що складається з багатьох елементів. Тобто поняття розглядаються у тісній залежності одне від одного, що в сукупності формують складну систему.

Щодо дискретного підходу (від латинського *discretus* – переривчастий), то він заснований на розгляді окремих понять, що характе-

ризують об'єкт дослідження, без урахування взаємозв'язку між ними.

На нашу думку, більш доцільним є використання континуального підходу, адже він дає змогу врахувати складні взаємозв'язки та залежності між окремими поняттями та категоріями в рамках понятійно-категоріального апарату управління інвестиціями.

Перш ніж розглядати управління інвестиціями, відповідно до континуального підходу, варто дослідити сутність поняття «управління» у цілому. Для цього запропоновано провести контент-аналіз наукових публікацій, присвячених дослідженню сутності цього поняття. В економічній літературі немає єдиного тлумачення економічної сутності управління, а науковці у своїх працях використовували різні його трактування.

Близько 4,65% науковців (зокрема, О. Нікітіна, автори Філософського енциклопедичного словника) розглядають управління як функцію організмів, організованих систем різної природи, що забезпечують збереження їх структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію їх програм, мети діяльності.

У Тлумачному словнику з управління, а також у роботах таких науковців, як А. Попов, М. Альберт, М. Мескон, Ф. Хедоури, Дж. Шанк, В. Говиндараджан, А. Шегда, Л. Лазаренко, В. Кричевський, О. Каверіна, Л. Федулова, І. Сокирник, В. Стадник, наводяться визначення управління, що дають змогу його розуміти як процес цілеспрямованого впливу керуючої підсистеми або органу управління на керовану підсистему або об'єкт управління, необхідний, щоб сформулювати і досягти цілей організації. Таке трактування управління містять 30,23% наукових публікацій.

Управління як певний цілеспрямований вплив на суспільство (колективи, людей, об'єкт управління) з боку суб'єкта управління, здійснюване для впорядкування відповідної системи в інтересах ефективного її функціонування і розвитку, розглядається в роботах таких науковців, як: Ю. Козлов, Е. Тонконог, В. Шипунов, Е. Кішкель, В. Афанасьєв, Л. Уманський, І. Мазур, В. Шапіро, Б. Райзберг, Н. Ольдероге, В. Хомяков. Таке трактування притаманно 25,58% наукових публікацій, що присвячені дослідженню сутності управління.

Згідно з трактуваннями інших науковців (16,28% загальної кількості), управління можна розуміти як свідому, організовану діяльність суспільних інститутів, окремих індивідів, спрямовану на ефективне та продуктивне досягнення визначеної мети на основі координації роботи інших людей. Вченими, що дотримуються такого підходу до сутності управління, є

В. Колпаков, П. Друкер, Б. Будзан, С. Покропивний, М. Вудкок, Д. Френсіс, І. Ісаєв.

Управління як інституцію, у межах якої практично реалізується виконавча влада, орган або апарат управління, розглянуто в роботах В. Цветкова, Е. Мухомедзянової. Такого трактування дотримуються 4,65% науковців.

Такі вчені, як Г. Одінцова, Г. Мостовий, О. Амосов, стверджують, що управління може визначатися як сукупність таких складників, як організація, керівництво, мистецтво спілкування з людьми, здатність ставити цілі та знаходити засоби їхнього досягнення. Питома вага публікацій, автори яких дотримуються саме такого трактування сутності управління, становить 6,98%.

Близько 11,63% науковців, серед яких – І. Герашенко, Г. Домбровська, Й. Ворста, В. Биков, П. Ревентлоу, вважають, що управління є виробленням певних мір, рішень, спрямованих на реалізацію цілей, ланцюжок дій керівника.

Слід зазначити, що кожне трактування відбиває певні характеристики управління, нівелюючи інші. Проте найбільш повними, на нашу думку, є визначення, яких у своїх роботах дотримується більшість науковців – 30,23% та 25,58%. Із цих двох трактувань слід вибрати те, що може застосовуватися на макроекономічному рівні, тобто трактування, запропоноване такими науковцями, як Ю. Козлов, Є. Тонконога, В. Шипунов, Е. Кішкель, В. Афанасьєв, Л. Уманський, І. Мазур, В. Шапіро, Б. Райзберг, Н. Ольдероге, В. Хомяков.

З огляду на це, вбачаємо за доцільне розуміти управління в подальшому як певний цілеспрямований вплив на об'єкт управління з боку суб'єкта управління, здійснюване для впорядкування відповідної системи (в даному разі національного господарства) в інтересах ефективного її функціонування і розвитку.

На нашу думку, серед усього розмаїття традиційних та інноваційних підходів до управління варто виокремити два основних підходи залежно від інтегрованості управління. Такими підходами є автономне та системне управління.

Передусім розглянемо сутність автономного управління. Згідно з автономним підходом до управління, будь-які управлінські рішення приймаються по відношенню до кожного елемента окремо, без урахування взаємозв'язків та залежностей, що існують між ними. Автономному підходу до управління можна протиставити системний підхід. Згідно із цим підходом, розглядаються не лише особливості окремих складників об'єкта управління, але водночас передбачається виявлення та обов'язкове врахування характеру зв'язків та взаємовідносин між ними. Слід зазначити, що для складних

соціально-економічних систем більш доцільно застосовувати саме системний підхід до управління.

Зважаючи на те, що об'єктом управління у нашому випадку є інвестиції в реальний сектор економіки, варто розглянути взаємозв'язок між категоріями, що має враховувати управління інвестиціями в реальний сектор економіки.

Такими категоріями є інвестиційний процес, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційний ризик та безпосередньо інвестиції.

Однією з найбільш загальних є категорія «інвестиційний процес». Л. Куц стверджує, що серед науковців існують такі точки зору на сутність поняття «інвестиційний процес»:

1) інвестиційний процес як механізм взаємодії попиту і пропозиції інвестицій;

2) інвестиційний процес як рух капіталу;

3) інвестиційний процес як повторення інвестиційних циклів;

4) інвестиційний процес як складова частина інвестиційної діяльності чи як сама інвестиційна діяльність;

5) інвестиційний процес як процес прийняття інвестиційних рішень [10].

З погляду управління інвестиціями в реальний сектор економіки найбільш справедливим є розгляд інвестиційного процесу з погляду процесу прийняття інвестиційних рішень. Водночас цей процес включає всі інші категорії, зображені на рис. 1.

Під інвестиційним кліматом держави розуміють сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, культурно-історичних, організаційно-правових і географічних факторів, що притаманні певній країні й зумовлюють інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів, тобто протікання інвестиційного процесу [7]. Тобто інвестиційний клімат – це сукупність факторів, які враховують потенційні інвестори під час прийняття рішення щодо інвестування.

Від інвестиційного клімату тісно залежать інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість та активність.

Якщо говорити про інвестиційний потенціал, то його найчастіше розуміють як максимально можливу здатність формувати й ефективно використовувати інвестиційні ресурси, які матеріалізуються у новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі [11].

Інвестиційна привабливість може бути визначена як сукупність критеріїв відповідності наявних умов тим, які викликають зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу. Інвестиційна активність – це фактична реалізація

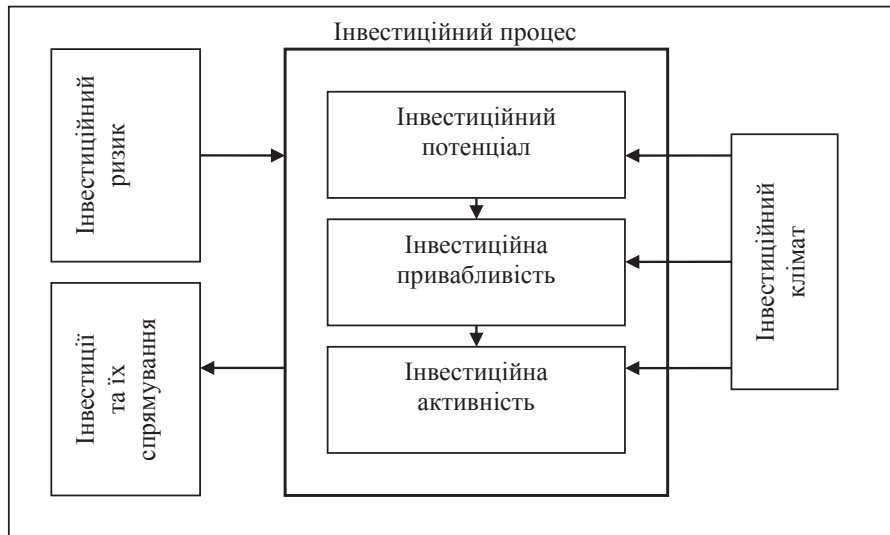


Рис. 1. Взаємозв'язок між категоріями, на яких базується управління інвестиціями в реальний сектор економіки

інвестиційного потенціалу, враховуючи рівень супутніх інвестиційних ризиків [10; 12].

Якщо інвестиційна привабливість є більш якісною характеристикою, то інвестиційна активність відображає динаміку залучення інвестицій, їх структуру, а також співвідносить деякі макроекономічні показники, які описують і характеризують ступінь мінливості інвестиційної діяльності.

І на інвестиційний потенціал, і на інвестиційну активність та привабливість чинить суттєвий вплив інвестиційний ризик, який є якісною характеристикою, що вказує на ймовірність утрати інвестицій та доходу від них. Інвестиційний ризик залежить від низки факторів, що можна назвати джерелами ризику.

Висновки з проведеного дослідження. У статті досліджено сутність управління інвес-

тиціями. Встановлено, що управління інвестиціями має враховувати взаємозв'язки між категоріями, пов'язаними з інвестуванням у реальний сектор економіки. Такими категоріями є інвестиційний процес, інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість та активність. Залежно від того, якими є інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість та інвестиційна активність, залежить потік інвестицій та його спрямування. Отже під час дослідження управління інвестиціями необхідно розглядати саме ці категорії як загальну систему характеристик управління інвестиціями. Це створить підґрунтя для прийняття адекватних сучасним умовам управлінських рішень щодо залучення та використання інвестицій у реальному секторі економіки.

Список використаних джерел:

1. Булан О. Державна підтримка підприємств реального сектора економіки в Україні в умовах її інтеграції у СОТ і ЄС. Економіка України. 2011. № 2. С. 68–78.
2. Балихіна Н.В. Государственное регулирование инвестиций. М.: РГТЭУ, 2003. 90 с.
3. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования; пер. с англ. М.: Дело, 1997. 991 с.
4. Інвестування / В.М. Грідасов, С.В. Кривченко, О.Є. Ісаєва. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 164 с.
5. Діба Л. Інвестиції як важлива складова економічного добробуту держави. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Diba.pdf.
6. Інвестування / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда; за ред. В.М. Гриньової. Х.: ХДЕУ, 2008. 464 с.
7. Лук'яник М.М. Сутність інвестицій як економічної категорії. Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія «Фінанси і кредит». 2003. № 2. С. 107–110.
8. Петухова. О.М. Інвестування: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 336 с.
9. Череп А.В., Рурк Г.І. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2011. № 3. С. 48–52.
10. Куц Л. До питання про основні категорії інвестиційного процесу. Наукові записки. Серія «Економіка». 2002. № 12. С. 191–196.
11. Шепелев О.М., Дорожкіна Н.І. Формування інвестиційного потенціалу. Харків: Апостроф, 2012. 101 с.
12. Гайдуцький А.П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки. Регіональна економіка. 2004. № 4. С. 81–86.

Kasyanovsky Ye.V.

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF INVESTMENT IN THE REAL ECONOMY

The article is devoted to the study of the main approaches to the management of investment in the real economy. The materials of recent researches and publications devoted to the study of problems in the real sector of the national economy are analysed. It is established that some issues have not been resolved or remain controversial. Namely, the systematization of approaches to investment management in the real economy sector remains very urgent task.

It is proved that attraction of investment resources into the real sector of the economy and their effective use are the key to the successful functioning of the national economy. The basic tasks, performing investments at the macroeconomic level, are established. The essence of management with the use of content analysis techniques is explored. It is established that management is considered in the work of scientists as a function, process, influence, activity, institution, a set of components, the development of certain measures aimed at achieving the set goal.

The autonomous and systematic approaches to investment management are analysed. The necessity of applying the system approach to investment management in the real economy sector is proved. The advantage of this method is not only the study of features of individual components of the control object but also the identification and obligatory consideration of the nature of the relationships and relationships between them

An own approach to understanding the essence of the concept of "management" is formulated. It is established that investment management in the real sector should take into account the interconnection between such categories as investment process, investment climate, investment potential, investment activity, investment attractiveness, and investment risk.

Key words: management, real sector, investments, investment climate, investment potential, investment activity, investment attractiveness, investment risk.

УДК 330.33

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Досліджено основні напрями вивчення елементів внутрішнього ринку як одного з основних видів ринків. Визначено основні елементи внутрішнього ринку товарів та окреслено основні напрями їх дослідження. Набула подальшого розвитку запропонована концепція дослідження внутрішнього ринку товарів, яка розглядається у статичній чи в динамічній. Встановлено, що концепція дослідження ринку на статичному рівні передбачає вивчення кон'юнктури внутрішнього ринку товарів. Визначено, що концепція дослідження ринку на динамічному рівні передбачає вивчення впливу на показники функціонування ринку кон'юнктурних зрушень, зміни його структури та зміни умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку товарів. Розроблено загальну концепцію дослідження внутрішнього ринку товарів і зазначено, що статична структуризація концепції дослідження внутрішнього ринку товарів дає змогу дати оцінку стану внутрішнього ринку, а динамічна структуризація – оцінити його розвиток.

Ключові слова: концепція, внутрішній ринок, товар, ціна, класифікація, конкуренція, виробник, споживач, кон'юнктура.

Исследованы основные направления изучения элементов внутреннего рынка как одного из основных видов рынков. Определены основные элементы внутреннего рынка товаров и обозначены основные направления их исследования. Получила дальнейшее развитие предложенная концепция исследования внутреннего рынка товаров, которая рассматривается в статике или в динамике. Установлено, что концепция исследования рынка на статическом уровне предусматривает изучение конъюнктуры внутреннего рынка товаров. Определено, что концепция исследования рынка в динамическом уровне предполагает изучение влияния на показатели функционирования рынка конъюнктурных сдвигов, изменения его структуры и изменения условий осуществления товарно-денежного обмена на внутреннем рынке товаров. Разработана общая концепция исследования внутреннего рынка товаров и указано, что статическая структуризация концепции исследования внутреннего рынка товаров позволяет дать оценку состояния внутреннего рынка, а динамическая структуризация – оценить его развитие.

Ключевые слова: концепция, внутренний рынок, товар, цена, классификация, конкуренция, производитель, потребитель, конъюнктура.

Постановка проблеми. Питання дослідження внутрішнього ринку товарів завжди актуальні й досліджувалися провідними економістами. Визнано, що дослідження внутрішнього ринку товарів полягає у дослідженні його елементів, де основним елементом ринку, який займає центральне місце є товар. Проте, незважаючи на значну кількість науково-теоретичних напрацювань дослідників у даній сфері дослідження, подальшого методологічного осмислення потребує розроблення відповідної концепції, що дасть змогу окреслити основні напрями вивчення елементів внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним проблемам розвитку внутрішнього ринку призначаються праці багатьох науковців, серед яких можна відзначити таких відомих зарубіжних економістів, як А. Маршалл, М. Портер, Д. Робінсон, Ф.М. Шерер, Д. Росс, Г. Лібенстайн, Б. Райзберг, та вітчизняних економістів, таких як Н. Балдич, В. Бодров, О. Власюк, Г. Вознюк, В. Геєць, Н. Гетманцева, В. Гусев, А. Загородній, З. Живко, В. Коломойцев, В. Лагутін, Л. Ловський, С. Мочерний, О. Михайленко, В. Точилін, Т. Остащенко, Б. Панасюк, О. Пустовойт, Н. Попадинець та ін. Проте аналіз наукових розробок у сфері дослідження внутрішнього ринку товарів указує на те, що недостатньо опрацьованими з теоретичного і практичного поглядів залишаються питання концепції дослідження внутрішнього ринку товарів.

Метою дослідження є аналіз внутрішнього ринку товарів і розроблення відповідної концепції, що дасть змогу окреслити основні напрями вивчення елементів внутрішнього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними елементами внутрішнього ринку, які займають центральне місце, є товари. Саме з приводу продажу та купівлі товарів продавці (які є іноді також виробниками товарів)

та покупці (споживачі) вступають у взаємодію, результатом якої є процес товарно-грошового обміну.

Таким чином, елементами внутрішнього ринку товарів є насамперед, самі товари, які класифікують за ознаками, виробники товарів та їх споживачі, які вступають у товарно-грошові відносини.

Класифікацію товарів на внутрішньому ринку за призначенням запропоновано різними авторами, серед яких – Ф. Котлер, Д. Армстронг, Ю. Лаврова, Т. Григорчук, Г. Запорожець, М. Гнатенко, С. Ілляшенко, Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига, С. Калачов, І. Максименко, Т. Вайло та ін., коли, по суті, будь-який товар призначений для розв'язання певної проблеми. Авторі розрізняють ринок товарів на ринок товарів промислового призначення та ринок товарів широкого вжитку. До такого призначення була розглянута класифікація товарів, які використовуються на виробничі потреби і називаються товарами виробничого (або промислового) призначення, та споживчі товари (або товари широкого вжитку), які задовольняють певні особисті потреби споживачів.

Здебільшого класифікація товарів застосовується на мікрорівні в різних сферах діяльності підприємств. Так, автори дослідження товарів розглядали його на мікрорівні з погляду маркетингу, збуту та просування товарів [1–5]; товар із погляду матеріально-технічного постачання [1; 4; 6]; із погляду управлінського та фінансового обліку, планування [5–7].

На макро- та мезорівні класифікація товарів здійснюється для її використання в ході управління ринковими процесами в економіці.

Оскільки нами розглядається внутрішній ринок товарів, то найбільш доцільно застосовувати ту класифікацію, що є найбільш прийнятною на макрорівні за значимістю для національного господарства, згідно з якою виділено товари з високою, середньою або низькою валовою доданою вартістю. Розподіл товарів

за цією ознакою вкрай важливий, адже відображає внесок окремих товарів у ВВП країни.

У процесі товарно-грошових відносин між продавцем та споживачем відбувається обмін товару на гроші за ціною, яка є прийнятною для обох сторін. При цьому товар підлягає обміну на гроші, що виступають еквівалентом його вартості.

Дослідження питання походження грошей приділено чимало праць провідних науковців, серед яких – А. Сміт, Д. Рикардо, Г. Кнапп, А. Гальчинський, З. Ватаманюк, М. Вачевський, К. Самсонова, В. Буряк та ін. На основі цих досліджень було сформоване спрощене уявлення про процес появи грошей, їх функцій та еволюції. Проте всі автори були одностайні у визначенні домінуючої функції грошей під час функціонування внутрішнього ринку товарів як засобу обігу під час здійснення товарно-грошового обміну [8; 9].

Безпосередньо обмін товарами на ринку за рахунок здійснення товарно-грошового обміну забезпечує задоволення потреб виробників і споживачів, які також є важливими елементами внутрішнього товарного ринку і виступають його суб'єктами.

Учасники ринку під час здійснення процесу купівлі-продажу прагнуть отримати додаткову інформацію, що стосується споживчих властивостей товару, його ціни, екологічності та безпечності, надійності та добросовісності продавця, його готовності постачати продукцію в майбутньому, післяпродажного обслуговування тощо. Щоб отримати інформацію такого роду, в реальній економіці необхідне створення розвинутої ринкової інфраструктури, яка є необхідною умовою дієвості ринкових відносин і нормального функціонування внутрішнього ринку товарів. Інфраструктура внутрішнього ринку товарів – це система установ, підприємств, організацій і служб, які забезпечують рух товарів і грошей, що обслуговують та створюють сприятливі умови для ефективного його функціонування.

Як було зазначено раніше, суб'єктами на внутрішньому ринку товарів виступають продавці та покупці, які є учасниками внутрішнього ринку й яких прийнято також називати ринковими партнерами. Продавці та покупці є суб'єктами ринку, завдяки взаємодії яких формується певна ринкова кон'юнктура, що визначається попитом (формується з боку покупців), пропозицією (формується продавцями) та ціною на товар (визначається конкретним співвідношенням між попитом та пропозицією).

Через попит, пропозицію та ринкову ціну діє конкуренція, яка є однією з найважливіших елементів функціонування ринкового меха-

нізму. Суть економічної конкуренції полягає у наявності на ринку великої кількості незалежно діючих товаровиробників (продавців) і споживачів (покупців) товарів, яка вважається конкуренцією продавців та конкуренцією покупців.

Конкуренція продавців і покупців – це конкурентна боротьба між продавцями і покупцями, які займають на ринку протилежні позиції щодо рівня цін на товари та послуги. Конкуренція між продавцями зумовлює зниження цін. У результаті такої конкуренції на ринку встановлюється загальна ціна на однорідні товари та послуги, які мають однакову якість. З огляду на це, виникає необхідність щодо втручання в протікання процесів товарно-грошового обміну держави для їх регулювання.

Державне регулювання ринку являє собою сукупність методів, способів, засобів впливу держави на економічні процеси для забезпечення відповідних умов роботи ринкового механізму у тих сферах економіки, де виникають суперечки щодо проблеми функціонування ринкового механізму. На практиці існують різні методи і засоби втручання держави в процеси товарно-грошових відносин, що залежить від певних умов функціонування і розвитку внутрішнього ринку товарів.

Таким чином, нами було розглянуто основні елементи внутрішнього ринку товарів та визначено взаємозв'язки між ними.

Слід зазначити, що під час теоретичного дослідження визначаються основні концепції для об'єднання й пояснення з єдиних позицій емпіричних закономірностей та явищ.

Сутнісні особливості дослідження внутрішнього ринку товарів виявляються залежно від того, як його розглядати – у статичній чи в динамічній. Статичний розгляд розкриває сукупність складників, які є першоджерелами (передумовами) функціонування ринку. Динамічний розгляд дає змогу з'ясувати складники впливу середовища на елементи ринку та їх зміну в процесі розвитку [10].

Статичну структуру концепції дослідження внутрішнього ринку товарів формують структура ринку, кон'юнктура ринку та їхні функціональні характеристики.

Статика (від грец. *statike* – рівновага) – це врівноважений стан організаційної системи, в якому вона знаходиться, незалежно від змін (як позитивних, так і негативних), що відбуваються у зовнішньому середовищі. Всі параметри і показники, що відображають діяльність системи, залишаються при цьому незмінними [11].

На рис. 1 надано схему статичної структури концепції дослідження внутрішнього ринку товарів.

Як видно з рис. 1, концепція дослідження ринку на статичному рівні передбачає вивчення кон'юнктури внутрішнього ринку товарів (обсягів фізичного товарообігу та рівня цін на товари за певного рівня попиту та пропозиції), його структури (розподілу обсягів товарно-грошових операцій за об'єктами купівлі-продажу та за суб'єктами ринку), а також умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку товарів (розвиненості інфраструктури, конкурентних умов, ступеня втручання держави).

Динамічна структуризація концепції дослідження внутрішнього ринку товарів відтворює зміни елементів ринку товарів, які відбуваються з плином часу, або особливості функціонування ринку товарів у цілому.

Динаміка (від грец. *dynamis* – сила) – це розвиток організаційних систем і їх поступальний рух уперед до нових цілей під впливом прикладених до них впливів (сил) [11]. Для систем, що динамічно розвиваються, характерне прагнення постійно нарощувати темпи свого розвитку, освоювати нові технології, збільшувати випуск продукції, розширювати коло вирішуваних завдань, освоювати нові сегменти ринку для отримання додаткового прибутку. Схема динамічної структуризації концепції дослідження внутрішнього ринку товарів зображена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, концепція дослідження ринку на динамічному рівні передбачає вивчення впливу на показники функціонування ринку кон'юнктурних зрушень (дослідження динаміки обсягів товарообігу та зміни цін), зміни його структури (оцінка прогресивності структури товарообігу) та зміни умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку товарів.

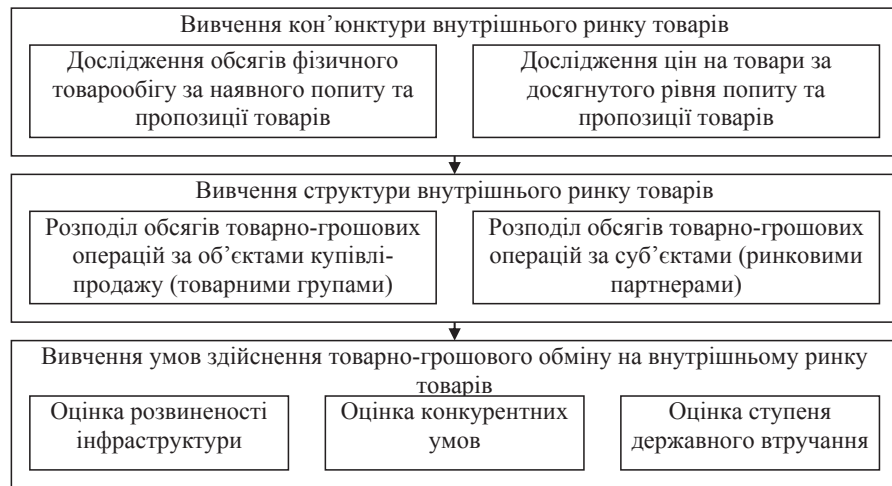


Рис. 1. Схема статичної структуризації концепції дослідження внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено на основі [9; 10]



Рис. 2. Схема динамічної структуризації концепції дослідження внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено на основі [9; 10]

Слід зазначити, що статична структуризація концепції дослідження внутрішнього ринку товарів дає змогу дати оцінку стану внутрішнього ринку, а динамічна структуризація – оцінити його розвиток (рис. 3).

Таким чином, загальна концепція дослідження внутрішнього ринку товарів полягає у статичній і динамічній структуризації дослідження внутрішнього ринку товарів.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження показали, що загальна концепція дослідження внутрішнього ринку товарів полягає у статичній і динамічній структуризації концепції дослідження внутрішнього ринку товарів. Статична структуризація при цьому дає змогу дати оцінку стану внутрішнього ринку, а динамічна структуризація – оці-

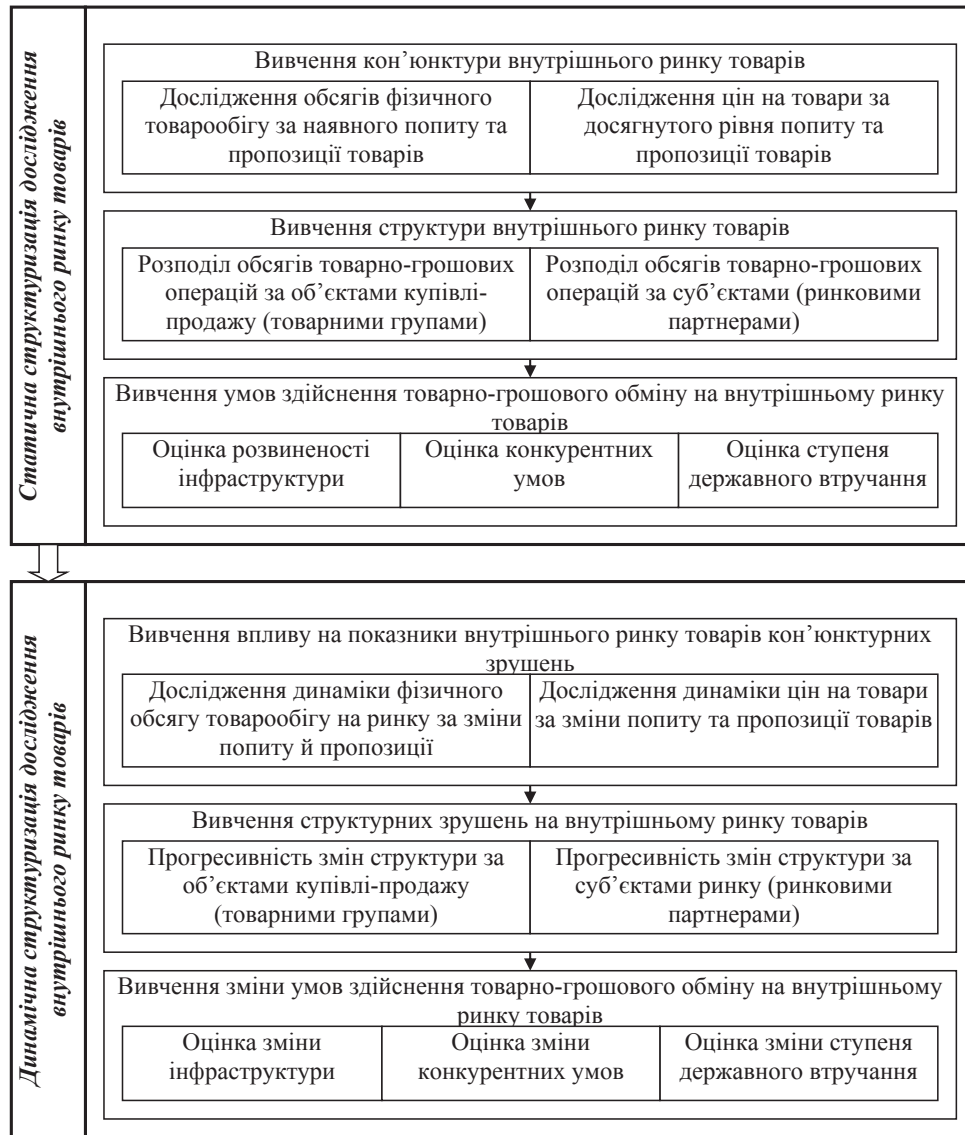


Рис. 3. Загальна концепція дослідження внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено автором

нити його розвиток. Таким чином, дослідження внутрішнього ринку в статичі формує базис для проведення подальшого оцінювання розвитку внутрішнього ринку товарів.

На нашу думку, внутрішній ринок товарів являє собою сукупність економічних відносин у сфері товарно-грошового обміну в межах

окремої країни, що передбачають встановлення структури товарів та цін на них шляхом співвіднесення попиту та пропозиції з урахуванням взаємодії між виробниками товарів та їх споживачами, що діють в умовах конкурентної боротьби й які визначаються сформованістю інфраструктури та ступенем утручання держави.

Список використаних джерел:

1. Котлер Г., Армстронг Дж., Сондерс В. Вонг. Основы маркетинга; 2-е европ. изд. М.; СПб.; К: Вильямс, 1999. 1 055 с.
2. Григорчук Т.В. Маркетинг. Частина друга: навч. посіб. для дистанційного навчання. К.: Університет «Україна», 2007. 380 с.
3. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.
4. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2005. 234 с.
5. Чернін О.Я. Сутність товарів: обліковий аспект. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Вип. 2/1. Т. 18. С. 202–204.

6. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій для студ. вищ. навч. закл. Харків: ХНАДУ, 2012. 227 с.
7. Максименко І.Я., Вайло Т.В. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів у системі управління торгівельним підприємством. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 16. С. 22–25.
8. Василиків О. Гроші як економічна категорія. Молодь і ринок. 2012. № 7. С. 130–134.
9. Коленченко Л.П. Наукові підходи до визначення і структури товарного ринку. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 3(19). С. 49–52.
10. Статистичні методи в управлінні розвитком регіону: монографія / За заг. ред. канд. економ. наук, проф. А.З. Підгорного. Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2016. 218 с.
11. Русецька О.В. Принципи статичної та динамічної організації. URL: http://stud.com.ua/65540/management/printsipi_statichnoyi_dinamichnoyi_organizatsiyi.

Mardus N.U.

THE CONCEPT OF DOMESTIC MARKET DISTRIBUTION

In the article, the main directions of study of elements of the domestic market, as one of the main types of markets, are explored. The basic elements of the internal market of goods are determined. The concept of the study of the internal market of goods has been proposed for further development. The main element of the domestic market is goods. Goods are classified by signs, manufacturers of goods and their consumers, enter into commodity-money relations. In this study, it is advisable to use the classification at the macro level for the significance of the national economy. In the process of commodity and money relations between the seller and the consumer is the exchange of goods for money. The exchange equivalent is the price acceptable to the consumer and the manufacturer. The exchange ensures satisfaction of the needs of producers and consumers. They are important elements of the domestic commodity market. In the real economy, it is necessary to create a developed market infrastructure. Market infrastructure is a prerequisite for the effectiveness of market relations and the normal functioning of the internal market of goods. Due to demand, supply, and market price, there is competition. Competition of sellers and buyers is a competitive struggle between sellers and buyers. Competitors occupy opposite positions in the market regarding the level of prices for goods and services. Competition between sellers leads to lower prices. In view of this, there is a need for state intervention in the functioning of the domestic commodity market. The main elements of the internal market of goods were considered and the interrelations between them were determined.

The concept of research of the internal market of goods in statics or in dynamics is formed, and the concept of market research at the static level involves studying the state of the domestic market of goods. The concept of market research at the dynamic level involves studying the impact on the indicators of market functioning market trends, changes in its structure, changing the conditions for the implementation of commodity and money exchange in the domestic commodity market. The general concept of research of the internal market of goods is developed. The static structuring of the concept of the study of the internal market of goods allows us to assess the state of the domestic market, and dynamic structuring allows us to evaluate its development.

Key words: concept, domestic market, commodity, price, classification, competition, manufacturer, consumer, business conditions.

Редько Е.Ю.

кандидат экономических наук,
ассистент кафедры международной экономики
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОБНОВЛЕНИЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗОН ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КИТАЯ, И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭТОГО ВОПРОСА

В статье раскрыт смысл обновления управленческой системы на фоне проводимых в Китае реформ, используя в качестве примера специальные экономические зоны, которые реализуют экономические модели, не укладывающиеся в основное русло господствующей экономической системы. Рассмотрены процесс взаимодействия и взаимовлияния новой и традиционной систем управления в ходе проводимого эксперимента и его возможные результаты. Затронуты вопросы, имеющие отношение к существованию, эволюции и будущим перспективам зон развития. Продемонстрировано, что нужно определять список отраслей и видов хозяйственной деятельности, на развитие которых направлены зоны. Определение приоритетов позволит: уменьшить расходы средств и времени; не допускать хищения частных и государственных средств; развивать региональные целевые программы в зависимости от стратегии и тому подобное.

Ключевые слова: управленческая система, зоны технико-экономического развития, свободные экономические зоны, внутренние реформы, квазиправительство.

У статті розкрито сенс поновлення управлінської системи на тлі проведених у Китаї реформ, використовуючи як приклад спеціальні економічні зони, які реалізують економічні моделі, що не укладаються в основне русло панівної економічної системи. Розглянуто процес взаємодії і взаємовпливу нової і традиційної систем управління в ході проведеного експерименту і його можливі результати. порушено питання, що мають відношення до існування, еволюції та майбутніх перспектив зон розвитку. Продемонстровано, що потрібно визначати список галузей та видів господарської діяльності, на розвиток яких спрямовані зони. Визначені пріоритети дадуть змогу: зменшити витрати коштів та часу; не допускати розкрадання приватних та державних коштів; розвивати регіональні цільові програми залежно від стратегії тощо.

Ключові слова: управлінська система, зони техніко-економічного розвитку, вільні економічні зони, внутрішні реформи, квазіуряд.

Постановка проблемы. Обновление управленческой системы является основной характеристикой процесса создания зон развития. Управленческая система зон развития, которая функционировала в течение последних 10 лет и продолжает функционировать поныне, в полном смысле этого слова находится в соответствии с проводимыми в Китае реформами и курсом на создание нового строя.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование деятельности зон остаются актуальными не только для отечественных ученых, но и зарубежных экономистов и политиков. В Украине эти вопросы изучали О. Апарова, М. Бойко, В. Бородюк, Т. Горская, В. Дергачев, М. Нижний, А. Зельдина, В. Пила, А. Попович, С. Романюк, В. Савченко, А. Сакун, В. Симоненко, А. Собакарь, В. Соловьев, Ю. Цветов, А. Чмырь, И. Школа; в Казахстане – Ж. Далабаева, А. Жадигерова, Д. Мадиярова, а также целый ряд исследователей из США, Великобритании, Германии, в частности

N. Armstrong, D. Dowall, W. Fulton, G. Riposa, J. Steinberg, J. Taylor и др.

Целью исследования является обоснование того, что система управления зон технико-экономического развития очень важна и является корнем всего.

Изложение основного материала исследования. Реформирование экономической системы, которое началось с момента проведения политики открытости, почти с самого начала шло бок о бок с процессом формирования зон развития. Новая управленческая система, с одной стороны, сосуществует с традиционной системой управления, допуская проведение инновационных экспериментов. С другой стороны, находясь в полном соответствии с заимствованной извне экономической системой, новая система управления требует проведения эксперимента по свертыванию основной политической системы до масштаба системы регионального управления, чтобы это явилось дополнительной гарантией осуществления политики открытости.

Такова логическая взаимосвязь существования старой системы и одновременного проведения экспериментов по испытанию новых управленческих моделей.

Новая особая управленческая система, которая применяется на территории зон развития, была создана под давлением жизненной необходимости.

В целом реформа управленческой системы специальных зон экономического характера в Китае включает в себя два уровня. Первый из них представляет собой создание базовой экономической структуры, а также соответствующей экономической модели. Второй уровень подразумевает формирование системы управления, которая включает определение правовых отношений между правительством и предприятиями, установление источников правовых полномочий и создание внутренней структуры.

Изначально все зоны развития, за исключением трех шанхайских, сформированных в результате городской реконструкции, создавались и принимались строить свою деятельность на пустынных, заброшенных землях, которые находились в отдалении от города и где не было никаких условий для развития промышленности. Когда руководители большинства ЗТЭР претворяли в жизнь наиболее прогрессивную в то время политику открытости, им прежде всего нужно было наладить контакты с низовыми деревенскими организациями и крестьянами. Более того, на территории некоторых зон развития в то время совершенно отсутствовало население, поэтому на начальном этапе становления зон полностью отказаться от правительства было нереально. В определенном смысле это было основной причиной, по которой 11-ти первым зонам развития пришлось на первых порах применить иную управленческую модель, нежели та, что использовалась тремя шанхайскими зонами.

Применяемая на территории зон развития управленческая система, предполагающая формирование квазиправительства, профункционировала 10 с лишним лет. Аргументов в ее пользу имеется уже достаточно. Однако при всестороннем рассмотрении проблемы следует признать, что новая система обладает также и рядом недостатков. Зоны развития пребывают не в абсолютной пустоте. Даже при осуществлении управления закрытого типа они не могут не подвергаться влиянию извне. Одновременно с ростом зон развития, и в частности одновременно с неуклонным наращиванием их экономического потенциала, стали очевидными также и некоторые тревожащие моменты и проблемы.

1. Если можно утверждать, что на территории зон развития, чьей основной задачей является

создание благоприятного инвестиционного климата, была приемлемым образом решена проблема установления взаимоотношений между правительством и предприятиями с иностранным капиталом, то внутренние отношения правительства и предприятия в том виде, в каком их определяла принятая на начальном этапе модель развития, были далеко не идеальны. Речь идет об отношениях между управленческими комитетами и государственными предприятиями, ответственными за земельное освоение, строительство инфраструктуры и ведение хозяйства. В итоге ситуация, когда недостатки системы, при которой правительство и предприятия существуют за счет друг друга или же когда между ними с трудом можно провести границу, настолько укоренилась, что ее стало невозможно исправить, и она привела к тому, что любая попытка реформирования и наведения порядка стала трудноосуществимой. Риск, неизбежный при такой системе, растет с каждым днем и становится все очевиднее. Это порождает необходимость еще раз поразмыслить об эффективности системы внутреннего управления ЗТЭР и о проблеме функционирования рынка. Повторно поднятый вопрос о реформе системы вложения денежных средств, находящейся в ведении органов внутреннего управления зон развития, становится крайне важным.

2. Реформа внутренней кадровой системы зон развития не смогла в полной мере удовлетворить нужды обновленной управленческой системы. Опыт применения механизма демократического контроля и механизма отбора лучших кадров путем их назначения и смещения был изучен весьма поверхностно, обобщения положительного опыта провести не смогли, как не смогли найти вне региона примеров, достойных подражания. По этим причинам управленческий аппарат день ото дня разрастался, численность лишнего штата увеличивалась. Тенденция к бюрократизации управленческого аппарата с каждым днем заявляла о себе все сильнее, чиновничьи места при системе квазиправительств не были ни малейшим образом затронуты. В результате изначально осуществленного изменения правительственных функций в рамках комитетов по управлению многие ведомства оказались в состоянии произвести подготовку разного рода сотрудников-специалистов, к примеру специалистов MBA, обладателей сертифицированной ученой степени, которые просто предназначены для работы в правительственной системе [1, с. 223]. Кроме того, плановый отдел, отдел управления земельными ресурсами должны быть полностью укомплектованы высококвалифицированными инженерами и специалистами

по оценке земли. Научно-технический отдел, отдел по защите окружающей среды также не должны служить пристанищем для профанов. Подобных примеров можно привести еще много. Однако в рамках традиционной системы управления правительственным чиновникам запрещено иметь второе техническое образование, и ЗТЭР так и не смогли добиться изменений в этой области; цель учреждения зон развития, которая заключалась в проведении реформ и обновлении, была забыта. Таким образом, множество профессиональных кадровых работников оказались не в состоянии нормальным образом проявлять свои ценные качества, задействовать свои технические знания и навыки. Некогда в рамках модели развития и системы управления специальных зон профессиональным техническим работникам уже предоставлялась возможность воспользоваться своими талантами. Проведение высококвалифицированных исследований в сфере естественных наук должно сопровождаться обилием научно-исследовательских достижений. В ходе обобщения результатов научных экспериментов можно подготовить целую группу специалистов. Однако незавершенность новой системы управления не позволила создать такой механизм в управленческой сфере, что ограничило для профессиональных кадров выбор пути для своего дальнейшего развития. Очень немногие прикладывают усилия для того, чтобы двигаться в этом направлении. В результате это неизбежно приводит к тому, что знания специалистов устаревают, повсюду царят упаднические настроения, все самыми разными способами стремятся к карьере бюрократа, пытаются протиснуться на мост из одного бревнышка и перейти реку. Всюду ценится место в служебной иерархии, а не служебное звание, зарплата всех кадровых работников привязана к их чиновничьему месту, словно всем руководит палочка невидимого дирижера. В результате число чиновников растет, бюрократизация становится неизбежной, количество административных инстанций увеличивается, производительность работы падает, «закон Паркинсона» оказывает неминуемое разлагающее воздействие на новую систему управления. С другой стороны, кадровая структура и кадровая система стали функционировать по принципу «замкнутого круга». Невостребованность профессионалов привела к тому, что кадровые работники не могут делать ничего иного, кроме как быть чиновниками, им уже непросто вернуться к своей прежней деятельности. В ходе упорядочения системы управления и устранения лишних кадров приходится сталкиваться с множеством препятствий и проблем [1, с. 224].

3. Наличие относительно свободных денежных средств сделало возможным для зон развития с избытком увеличить расходы на содержание административного аппарата. В некоторых зонах развития административные расходы уже составили или близки к тому, чтобы составить 20% от общего объема налоговых выплат и более 40% от денежных средств, находящихся в распоряжении зоны. Это привело к увеличению разрыва между доходами чиновников, работающих на территории зон развития, и госслужащих соответствующих городов. В определенной степени это свело на нет преимущества новой системы, сделав более затруднительным процесс территориального расширения [2].

Если оценивать дальнейшие перспективы данной системы управления, судя по тому, какой путь развития проделали ЗТЭР, то в настоящее время можно выделить лишь две возможные альтернативы. Первая из них – это возврат к прежней системе. Вслед за отменой специального политического курса, унификацией управления на всех уровнях зона развития постепенно превратится в обычную промышленную зону, на этом ее историческая миссия завершится. В качестве второй альтернативы зонам развития предлагается придерживаться изначальных целей, заложенных в момент их основания, как полигона для испытания на практике политики реформ и открытости. Существующую систему управления надлежит сохранить, однако для этого нужно, чтобы орган высшей государственной власти – Всекитайское собрание народных представителей – разработало и утвердило Положение о зонах развития, дабы в юридической форме легализовать систему управления зонами, чтобы она обрела свое право на существование. Однако осуществить вышеозначенное очень непросто. Начиная с 1992 г. в Китае разразился бум, связанный с зонами развития. Множество неправовых действий и многочисленные последствия жесткой конкурентной борьбы дискредитировали образ ЗТЭР. Без наведения порядка в этой сфере невозможно обрести защиту со стороны законодательства. Эти две трудности неизбежно отразятся на судьбе управленческой системы зон развития [3]. В итоге перспективы системы управления ЗТЭР в большой степени зависят от наличия или отсутствия понимания и поддержки со стороны соответствующих городского и провинциального правительств. Эта поддержка вовсе не является безусловной. С одной стороны, она определяется тем, где проходит граница интересов зон развития и соответствующих городов. С другой стороны, она зависит от того, насколько динамично и в каком объеме ЗТЭР могут участвовать в урегулировании промышленной и экономиче-

ской структур, находящихся в ведении традиционной системы управления [4].

На рис. 1 отображены связи традиционной и новой систем управления, а также перспективы их развития.

Как показано на рис. 1, прямым следствием создания на территории Китая специальных зон экономического характера, явилось проведение реформ и экспериментов, направленных на обновление системы. На практике суще-

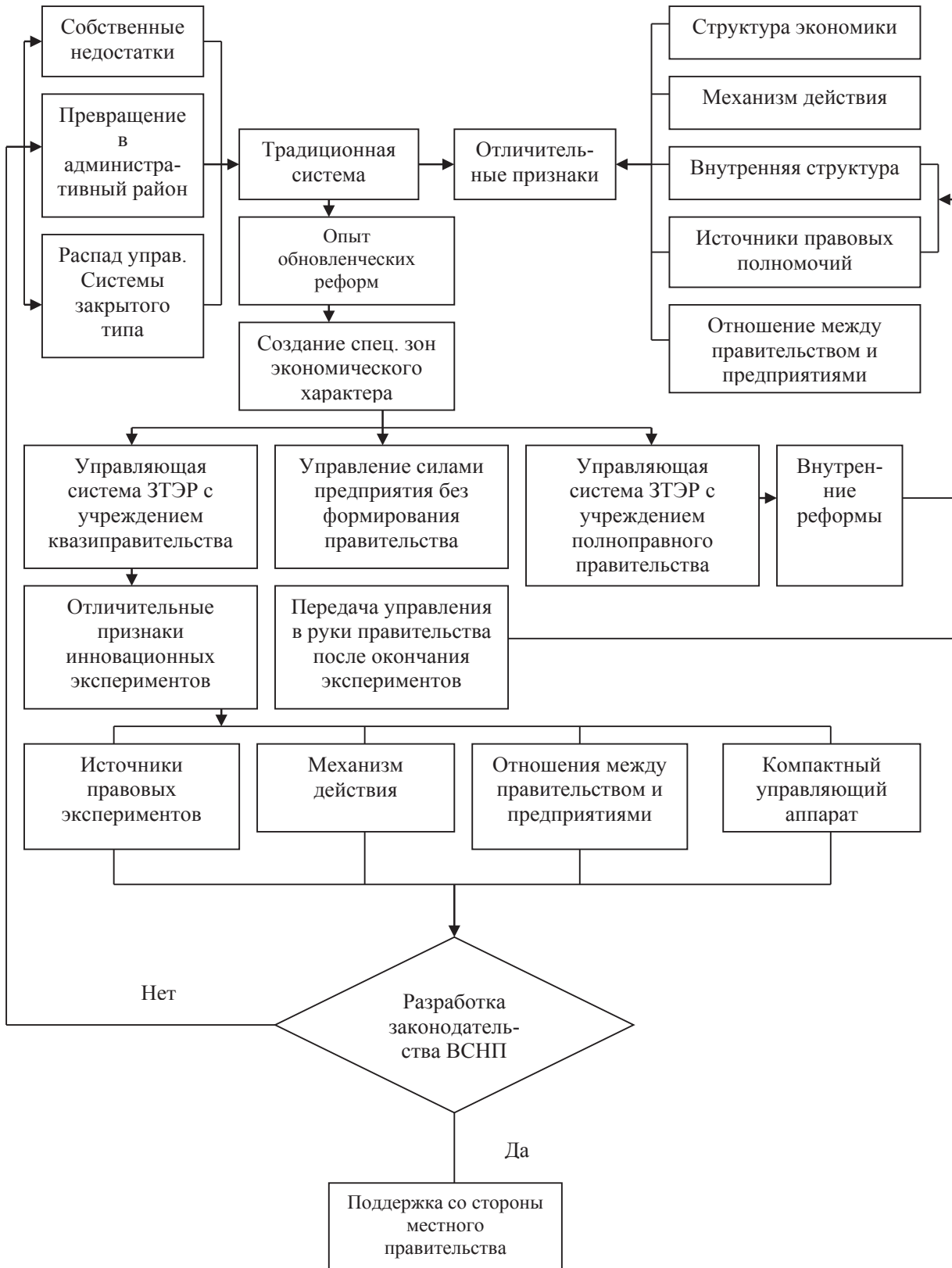


Рис. 1. Связи традиционной и новой систем управления, а также перспективы их развития

ствують три можливі моделі нової системи управління. Перша передбачає формування для спеціальних зон повноцінного управління, що дає можливість проведення в межах традиційної системи успішної або в певному відношенні успішної внутрішньої реформи економічної структури, відносин між урядом і підприємствами, кадрової системи [5]. Однак джерела правових повноважень і організація внутрішньої структури наділяють цю модель важливими ознаками, характерними для традиційної системи. Друга модель передбачає управління ЗТЭР силами конкретного підприємства. Однак така практика, при якій немає потреби в формуванні уряду, успіху не мала [6].

Як результатом стало обернене перетворення зон розвитку в адміністративні райони і в основному повернення на базі часткових реформ до традиційної системи. Тільки третя модель, при якій управління зоною розвитку здійснює квазіуряд, по-прежнему знаходить своє застосування. Її відмінні ознаки такі.

Джерела правових повноважень наділяються владою вищою владою. Основа економічної структури складають іноземні компанії на території зони.

Економіка є повністю ринковою. В відносинах між урядом і підприємствами вже відбулася зміна пріоритетів. Пріоритет виконання заходів по контролю і управлінню поступив місцем пріоритету виконання заходів по обслуговуванню і сервісу. Управлінський апарат відрізняється високою ступенем компактності, соборновою його функціонування відносно невелика. Мають місце спроби реформування кадрової системи.

Висновки з проведеного дослідження. Хоча створити модель, що дає можливість здійснити територіальне розширення, не вдалося і спроба проведення експансії відсутня, однак, в кінці кінців, обмежене число поставлених цілей було реалізовано. Якщо в подальшому вдасться домогтися належного юридичного статусу і підтримки з боку місцевого уряду, це дозволить і далі користуватися перевагами нової системи. Якщо в короткий період не вдасться отримати захист з боку верхнього законодавства, то ряд недоработок нової системи і зростаюче вплив сили гальмування з боку традиційної системи стануть причиною неминучого розпаду системи закритого управління, що в кінцевому рахунку обернеться перетворенням зон розвитку знову в адміністративні райони.

Список использованных источников:

1. Пи Цяньшэн, Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития. СПб.: СПУ, 2006. 487 с.
2. Редько К.Ю. Інноваційна політика та законодавство в ЄС та Україні : формування, досвід, напрями наближення. Приклад ефективної діяльності ВЕЗ Китаю для України: матеріали Київського міжнар. симп. з наукознавства та наук.-техн. прогнозування. К.: Фенікс, 2011. С. 152–154.
3. Мадиярова Д.М., Наурызгалиева А.А. Свободные экономические зоны : мировой опыт и функционирование в РК. Алматы: АТиСО, 1999. 26 с.
4. Чернелевська О.Л. Побудова ефективної китайської економіки як приклад для наслідування Україною. Держава та регіони. 2014. № 2. С. 48–52.
5. China's Special Economic Zones in Africa : the Egyptian case. Global Economic Recovery. University of Oxford U.K. UK, 2016. P. 121.
6. The Role of Special Economic Zones in China's Economic Development As Compared with Asian Export Processing Zones: 1979 – 1995. Tatsuyuki OTA Toyo University. Tokyo, Japan, 2003. P. 129–132.

Redko K.Yu.

PROBLEMS RELATED TO UPDATES OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF ZONES OF TECHNICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA, AND TRENDS IN DEVELOPING THIS QUESTION

Among the mechanisms of state influence on the development of the economy in market conditions, the areas of technical and economic development (ZTER) occupy an important place. Regardless of the level of development of the state and its socio-political structure, the ZTER is present in the practice of many countries of the world. They allow significantly expanding the scope of foreign economic cooperation and attraction of foreign investors, solving employment issues, increasing the living standards of the population, activating scientific and technical and innovation activities, etc. The results of experiments on the introduction of a mechanism for state regulation of economic development in Ukraine proved to be quite controversial.

In this article, it makes sense to update the management system against the background of reforms in China, using as an example the special economic zones that implement economic models that do not fit into the mainstream of the prevailing economic system. The process of interaction and mutual influence of new and traditional control systems during the conducted experiment and its possible results is considered. Problems related to the existence, evolution, and future prospects of development zones. It has been demonstrated that it is necessary to determine the list of industries and types of economic activities for the development of which the zones are directed. The identified priorities will allow: to reduce the cost of time and money; to prevent theft of private and public funds; to develop regional target programs, depending on the strategy, etc.

Key word: management system, zones of technical and economic development, free economic zones, internal reforms, "quasi" government.

УДК 330.351:621.311

Салашенко Т.І.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

На основі теоретичного узагальнення і систематизації європейського досвіду обґрунтовано складники ринкового механізму лібералізації ринку електроенергії, які включають: форми вертикального і горизонтального розмежування видів діяльності за стадіями енергетичного циклу; ринкові механізми торгівлі електроенергією як товаром на оптовому рівні; ринкові механізми торгівлі правами на пропускну потужність; ринкові механізми торгівлі виробничими потужностями.

Ключові слова: електроенергія, лібералізація, ринок електричної енергії, ринковий механізм, пропускну потужність, електрогенеруюча потужність.

На основе теоретического обобщения и систематизации европейского опыта обоснованы составляющие рыночного механизма либерализации рынка электроэнергии, которые включают: формы вертикального и горизонтального разграничения видов деятельности по стадиям энергетического цикла; рыночные механизмы торговли электроэнергией как товаром на оптовом уровне; рыночные механизмы торговли правами на пропускную мощность; рыночные механизмы торговли производственными мощностями.

Ключевые слова: электроэнергия, либерализация, рынок электрической энергии, рыночный механизм, пропускная мощность, электрогенерирующая мощность.

Постановка проблеми. Прийняті Україною міжнародні зобов'язання в енергетичній сфері перед Європейським Енергетичним співтовариством вимагають невідкладних дій щодо приведення у відповідність діючої системи енергетичних відносин до *acquis communautaire* ЄС для подальшої інтеграції енергетичних ринків України в європейський простір. Значущою подією 2017 р. було прийняття Закону України «Про ринок електричної енергії», впровадження якого має перетворити український ринок «єдиного покупця» на чотирьохсегментарну

проевропейську модель. Однак прискорений процес його прийняття на вимогу міжнародних фінансових організацій не супроводжувався детальним розробленням нових складників ринкового механізму. До 01.07.2019 буде діяти перехідний період, протягом якого мають бути усунені всі проблемні моменти та зроблені рішучі кроки для створення дійсно конкурентного ринку електроенергії. Початковим, але не менш вагомим кроком у межах цього процесу є саме теоретико-методичне обґрунтування складників цього ринкового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На разі проблема лібералізації ринку електроенергії є новою для України, тому для теоретичного обґрунтування складників ринкового механізму доцільно опиратися на дослідження зарубіжних учених, серед яких особливу увагу слід приділити працям W.C. Patterson [1], M.G. Pollitt [3], G. Erbach [5], P.K. Gorecki [6], T. Jamasb [17], S. Faye [19], H. Toru [20], V.K. Silvester [21], K. Petrov [22], M. Keay [24], B.J. Lyndon [25], W.W. Hogan [30] тощо

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування атрибутивних складників механізму лібералізації оптового ринку електроенергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне суспільство і методи виробництва неможливі без електроенергії (ЕЕ), яка являє собою вторинне джерело енергозабезпечення, що отримується в результаті перетворення первинних викопних паливно-енергетичних ресурсів та відновлювальних джерел енергії, таких як вугілля, природний газ, нафта, ядерна енергія, енергія вітру, сонця та ін. На відміну від нафти і газу це не фізична речовина, яку можна легко зберігати, а фізичний процес, який відбувається на всіх кабелях, які його переносять, і його потрібно генерувати практично одночасно з моментом використання [1]. У загальному виді ЕЕ може бути визначено як «вид зовнішньої енергії, тобто спрямованої енергії руху або різноспрямованої енергії, яка теоретично може бути повністю перетворена в спрямовану енергію в простих одноступінчатих механізмах. ЕЕ являє здатність здійснювати роботу в будь-який момент у майбутньому (робота – це застосування сили на відстані)» [2]. ЕЕ – унікальний товар, які має такі особливості [1–7]:

1) не може зберігатися в економічно ефективний спосіб (єдність виробництва та споживання). Коли баланс між пропозицією та попитом на ЕЕ порушується, частота в мережах відхиляється від контрольного значення (50 Гц у Європі та 60 Гц у США), у гіршому випадку відбуваються блекаути (відключення від ЕЕ споживачів);

2) для її доставки зазвичай потрібна система мереж, до якої одночасно підключені всі учасники, що створюють додану вартість – від виробника до кінцевих споживачів;

3) не існують прямих фізичних взаємозв'язків між споживачем і виробником (наявні окремі винятки);

4) споживається протягом десятої частки секунди з моменту її генерації;

5) попит має циклічний характер і варіюється протягом доби, днів тижня і місяців протягом року;

6) споживається безперервно практично всіма споживачами;

7) вибирає маршрут транспортування з найменшим опором і не обов'язково по лініях, обумовлених у контрактах. Потік ЕЕ в мережі неможливо контролювати, так що споживачі отримують її зі змішаних джерел;

8) неможливість нарощувати виробництво ЕЕ з ініціативи електрогенеруючих компаній;

9) найбільш часто оплата спожитої ЕЕ відбувається постфактум.

На міжнародному рівні ЕЕ частіше розглядається саме як товар. Статус ЕЕ за Договором до Енергетичної хартії (ДЕХ) має відсилочну норму на положення ГАТТ-1994 року, яке містить зобов'язання держав – членів СОТ із торгівлі товарами. Отже, останній застосовується і для ввозу-вивозу ЕЕ, тоді як торгівля послугами регулюється Генеральною угодою про торгівлю послугами (ГАТС) [2]. Оскільки ДЕХ інкорпорував тільки положення СОТ, що стосуються товарів, питання про можливість застосування ГАТС до торгівлі ЕЕ не постає. Однак «господарська діяльність в енергетичному секторі», згідно зі ст. 1 (5) ДЕХ, повністю охоплює послуги в галузі енергетики, включаючи послуги, пов'язані з ЕЕ [2; 8].

У зв'язку із цим на поточному етапі розвитку актуалізувалися питання торгівлі ЕЕ як послугою (рис. 1), що зумовлено необхідністю підтримки і нарощування резерву потужностей, у т. ч. пікових, балансування попиту та пропозиції, а також забезпечення належної якості ЕЕ.

Розмежування між товаром і послугою має виняткове значення, оскільки міжнародні договори передбачають різні норми і режим для торгівлі товарами і торгівлі послугами. ЕЕ класифікується у Гармонізованій системі опису та кодування товарів (ГС / HS) СОТ / WCO за групою 27.16 [9], згідно з якою вона має факультативну позицію, що дає змогу державам-членам самостійно визначати, чи згодні вони з класифікацією ЕЕ як товар для тарифних цілей чи ні [2; 4]. Таким чином, залежно від цілей торгових транзакцій виникають відповідно різні ринки: РЕЕ як товару (*energy-only market*), ринок електрогенеруючих потужностей (*capacity market*) і ринок допоміжних послуг (*ancillary services market*).

Енергетичні ринки мають високу концентрацію як із погляду кількості учасників, так і географії розподілу ППЕР. Їх лібералізація пов'язана з процесами роздержавлення і відходом від моделі природної монополії на основі вертикально інтегрованих енергетичних компаній (ВІЕК) до приватної власності з широким колом суб'єктів енергобізнесу. Раніше (до кінця ХХ ст.) превалювання монополістичних структур на енергетичних ринках пояснювалося пріоритетами цілей безпеки енергопостачання над цілями економічної ефективності, а іноді й соці-

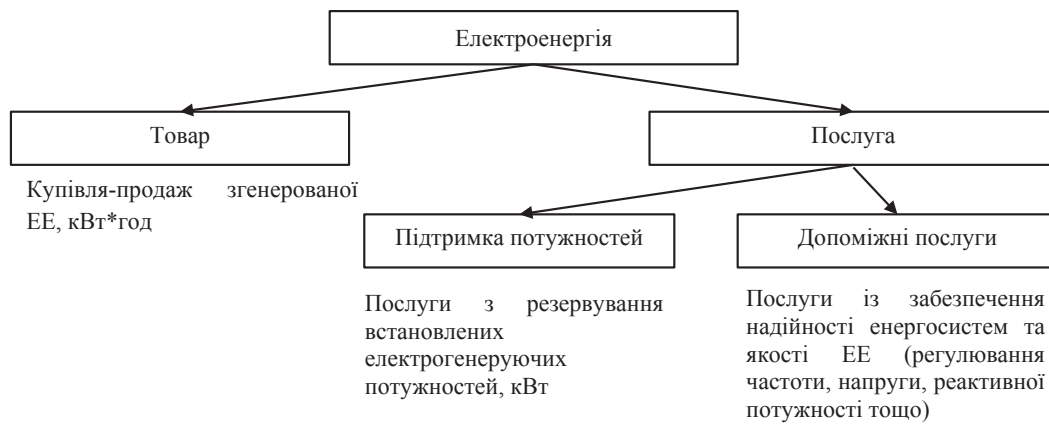


Рис. 1. Місце ЕЕ в системі ринкових відносин [3; 5; 7]

альної доступності. Довгий період панування політики протекціонізму в енергетичній сфері зумовив низьку економічну ефективність на різних ланках енергетичного ланцюга, дефіцит інвестицій для подальшого розвитку, відсутність права вибору у споживача постачальників ЕЕ і його незадоволеність якістю енергетичних послуг, а також перехресним субсидуванням, які всі разом поступово підривали авторитет монополістів в енергетичній сфері та ініціювали необхідність розвитку конкуренції.

Концепція лібералізації енергетичних ринків є результатом протиборства економічних політик лібералізму (з англ. *liberality* означає «терпимість», а *liberty* – «свобода» [10]) і протекціонізму й поєднує у собі обидві, незважаючи на назву за першою. Згідно з визначенням Ф. Хайєка, лібералізм – це «політика, яка свідомо вибирає як впорядкований початок конкуренцію, ринок і ціни й використовує правову рамку, підтримувану силою держави, для того щоб зробити конкуренцію настільки ефективною і благодивною, наскільки можливо» [11]. Як уважають економісти-філософи, в основі лібералізму лежать дві людські властивості: «цінності свободи і розумного прагнення до матеріальної вигоди» [13]. При цьому боротьба лібералізму і протекціонізму зумовлена тим, що «в реальному світі немає умов, коли механізми саморегулювання здатні діяти безпомилково, як і немає виключно вірних державних рішень, які б усували недоліки ринку і реалізували громадські інтереси» [13].

Лібералізація енергетичних ринків була об'єктивно зумовлена придбанням суб'єктами енергобізнесу істотних вигод для [3; 5]:

- 1) підвищення надійності енергопостачання;
- 2) зростання економічної ефективності електрогенерації. Електростанції середнього розміру виявилися більш ефективними ніж великі об'єкти, що входять до складу ВІЕК;

- 3) зниження потреб у резервних потужностях і скорочення пікових навантажень в об'єднаних енергетичних системах;

- 4) згладжування різниці у цінах на ЕЕ у різних регіонах;

- 5) підвищення ефективності інвестування в електроенергетичну інфраструктуру.

У результаті на зміну традиційного підходу до енергопостачання як одного з обов'язків держави (*services of general economic interests* [14]), необхідного для нормального функціонування суспільства, прийшло розуміння того, що ЕЕ – це товар, а РЕЕ – це товарний ринок, тому на ньому можуть і повинні діяти закони конкуренції. У широкому розумінні лібералізація РЕЕ охоплює таке коло завдань [15]:

- 1) реструктуризацію, тобто відокремлення різних елементів енергетичного ланцюга та розрив монополістичних зав'язків;

- 2) реформування державного регулювання для підтримки конкуренції у виробництві та роздрібній торгівлі ЕЕ;

- 3) розроблення складників механізму РЕЕ.

Реструктуризація передбачає розмежування окремих видів діяльності наявних ВІЕК для запобігання дискримінації споживачів, подолання ринкових бар'єрів входу-виходу та забезпечення безперешкодного доступу до мережевої інфраструктури. У результаті відбувається зростання кількості учасників РЕЕ. Нині виділяють дві форми реструктуризації – вертикальну та горизонтальну (рис. 2).

Вертикальна реструктуризація (розмежування, *unbundling*) передбачає вертикальне розділення різних елементів ланцюга ЕЕ. Зокрема, конкурентні сегменти (генерація, роздрібна пропозиція) повинні бути відокремлені від регульованих сегментів (транспортування та експлуатації електромереж). Ще в 1977 р. У. Баумол довів, що конкуренція на РЕЕ зазвичай включає тільки виробництво ЕЕ та комер-

ційні функції оптової та роздрібної торгівлі, тоді як функції транспортування (передача та розподіл) не є конкурентоспроможними через їх природні монопольні характеристики [16]. Зарубіжні вчені-економісти [17–21] погодилися, що відокремлення є ключовою частиною реформування енергетичного ринку, що є найуспішнішою юрисдикцією енергетичних реформ. Еволюція РЕЕ у світі засвідчує необхідність поступового запровадження найбільш жорсткої виду вертикального розмежування – повного, тобто розмежування власності.

Горизонтальна реструктуризація належить тільки до сегменту електрогенерації та передбачає створення адекватної кількості конкуруючих учасників РЕЕ для недопущення ринкової влади над постачальниками та споживачами підприємств-монополістів. Горизонтальну реструктуризацію, як зазначають науковці [15; 17–21], на практиці важко реалізувати, вона залежить від нормативно-правового регулювання РЕЕ в окремих країнах. Нині в багатьох країнах ЄС (Франції, Бельгії, Чехії, Словаччині, Словенії, Данії, країнах Балтії, Румунії, Болгарії, Греції, Італії, Португалії

тощо) все ще окремі виробники ЕЕ займають домінуюче положення на РЕЕ.

Дерегулювання РЕЕ спирається також на перехід від моделі регульованої монополії до конкурентних механізмів, де ринок із його «невидимою рукою», а не держава буде керувати цінами та інвестиційними рішеннями. Під сферою державного регулювання залишається енергетична інфраструктура, оскільки вона здебільшого заснована на природній монополії. Таким чином, під регулювання підпадає діяльність таких учасників РЕЕ, як оператор систем передачі (*Transmission System Operator – TSO*), ринковий оператор (*Market Operator – MO*) та оператор систем розподілу (*Distribution System Operator – DSO*) (табл. 1).

На окремих РЕЕ функції всіх трьох операторів можуть бути поєднані в одній особі, тоді як із розвитком конкуренції відбувається відокремлення діяльності одних операторів від інших.

Дизайн РЕЕ означає визначення його організаційних форм, що полегшують функціонування ринку. Проектування ринкового дизайну не належить до завдань державного регулювання, а



Рис. 2. Форми та види реструктуризації енергетичних ринків [17]

Таблиця 1

Функції операторів оптового РЕЕ [22]	
Оператор	Функції
Ринковий оператор (Market Operator – MO)	Експлуатація та/або підвищення операційності ринку. Реєстрація учасників ринку. Отримання та відбір заявок попиту та пропозиції від учасників ринку. Очищення ринку. Проведення розрахунків між учасниками ринку.
Системний оператор (System operator (SO))	Експлуатація та/або координація електромереж, забезпечення їх надійності та безпеки. Диспетчеризація в режимі реального часу задля збалансування пропозиції та попиту на ЕЕ. Управління допоміжними службами для підтримки надійності енергосистеми. Управління перевантаженнями енергосистеми.
Оператор передачі (Transmission operator (TO))	Планування, будівництво, обслуговування та володіння високовольтними лініями електропередачі.
Оператор розподілу (Distribution Operator, DO)	Планування, будівництво, обслуговування та володіння низьковольтними лініями електропередачі.

лише стосується формальних правил та принципів купівлі-продажу товарів та послуг. Правильний дизайн ринку забезпечує його керованість, оскільки РЕЕ не оформлює себе сам. Ринкові конструкції, що розробляються в електроенергетиці, включають виробничий (оптовий) та комерційний (роздрібний) сегменти. Складники ринкового дизайну включають [15]:

1) ринкові механізми торгівлі ЕЕ як товаром на оптовому рівні;

2) ринкові механізми торгівлі правами на пропускну потужність;

3) ринкові механізми торгівлі виробничими потужностями.

Еволюція РЕЕ у світі засвідчує їх поступовий перехід до більш прогресивних організаційних моделей (рис. 3) [23–25]:

1) регульованої монополії (рис. 3а) – ринок, представлений єдиною ВІЕК, у «руках» якої знаходяться всі ланки енергетичного циклу, в т. ч.

електрогенерація, транспортування, розподіл і постачання, щодо власності, управління та фінансового обліку;

2) єдиного покупця (рис. 3б), організований за принципом енергетичного пулу, який накладає «зобов'язання з продажу ЕЕ через централізований аукціон, який визначає ціни та обсяги постачання від окремих продавців на наступну добу» [26]. Усі виробники ЕЕ повинні продавати всю свою продукцію єдиному покупцю (угоди про закупівлю ЕЕ), а всі постачальники повинні придбати весь свій попит у останнього (угоди про продаж ЕЕ). Немає схеми доступу та прямих торгів між виробниками та постачальниками. Зазвичай енергетичний пул поєднує в собі типові функції системного та ринкового операторів. Функції передачі та розподілу можуть бути частиною обов'язкового пулу або можуть бути відокремлені від нього. Виділяють дві форми організації енергетичного пулу [22]:

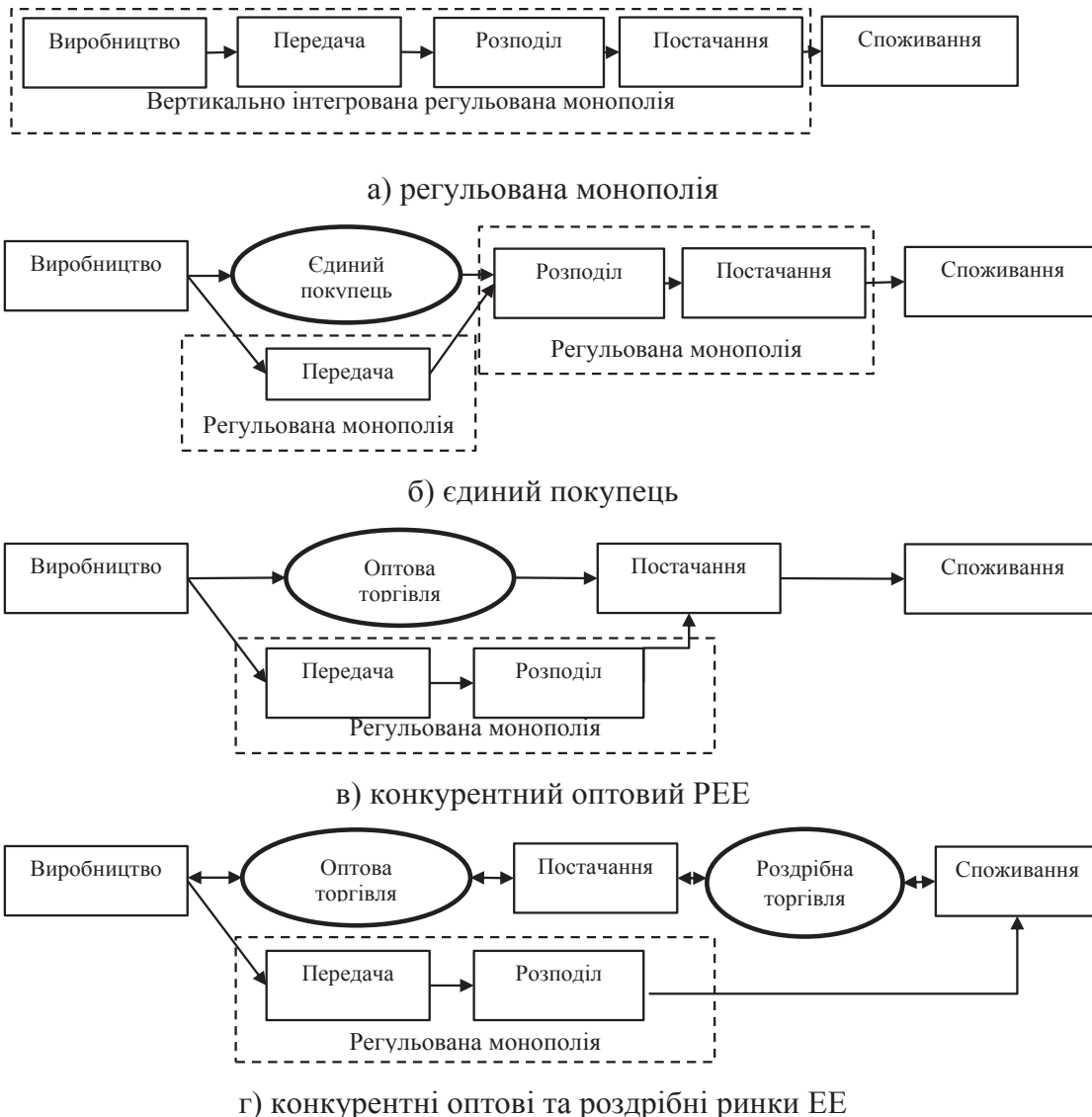


Рис. 3. Принципові моделі організації РЕЕ [22; 25]

а) односторонній енергетичний пул, активний тільки з боку виробників. Оператор пулу прогнозує попит та диспетчеризацію енергогенеруючих одиниць;

б) двосторонній пул, активний як із боку виробників, так і з боку постачальників/крупних споживачів. Оператор пулу проводиться диспетчеризацію на основі кривої попиту, створеної за заявками-пропозиціями «ціна – кількість»;

3) конкурентного оптового ринку, передбачає вільне ціноутворення (рис. 3в). Загальноприйнятими є дві форми організації конкурентного оптового ринку – двостороння торгівля на основі прямих договорів та біржова торгівля;

4) конкурентних оптового та роздрібногo ринків (рис. 3г), передбачає підкріплення попередньої моделі конкуренцію на роздрібному рівні, у результаті чого споживачі отримують можливість вільно вибирати постачальника ЕЕ, спираючись на контрактні умови. Ефективність роздрібногo ринку буде тим вище, чим вище буде мобільність кінцевих споживачів між постачальниками.

Лібералізація оптового РЕЕ передбачає становлення третьої моделі (однак, як доводить практика, двосторонній енергетичний пул також може сприяти розвитку конкуренції за певних умов), а роздрібногo РЕЕ – четвертої.

Нині моделі ринкових структур еволюціонують та як модель ХХІ ст. вчені Енергетичного інституту Техаського університету вбачають модель проактивного споживача (рис. 4), в якій відбувається посилення ролі просьюмерів, двосторонніх енергетичних потоків, розподілених енергетичних ресурсів, а також набувають поширення технології електрозберігання.

Ринкові механізми оптової торгівлі ЕЕ передбачають визначення часових сегментів торгівлі ЕЕ як товаром (рис. 5). Зазвичай ці сегменти належать до ф'ючерсної, форвардної або спотової торгівлі товарами. Однак, урахувавши необхідність постійного балансування попиту та пропозиції на РЕЕ, це розмежування є умовним. Так, спотова торгівля матеріальними товарами зазвичай співвідноситься з миттєвою поставкою товарів, тоді як для РЕЕ до цього сегменту

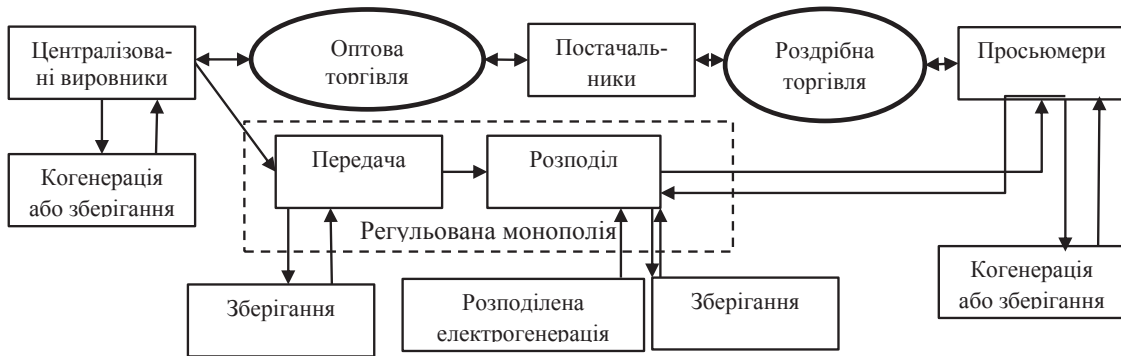


Рис. 4. Модель РЕЕ ХХІ ст. [25]

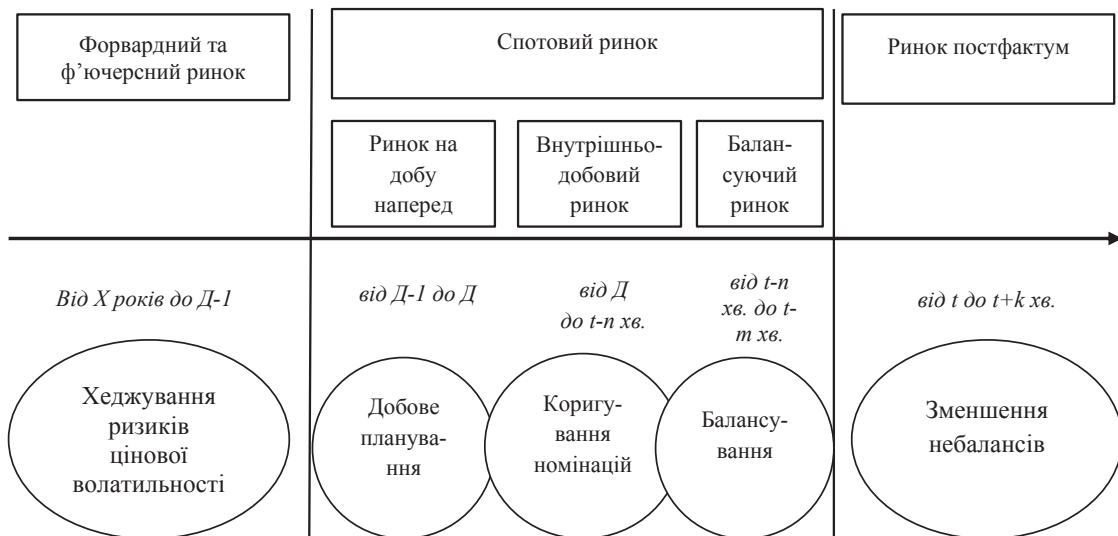


Рис. 5. Види ринків ЕЕ за різних часових інтервалів [15; 17Ф; 25]

Д – торговий день, t – реальний час

включається торгівля на ринку на добу вперед (тобто за одну добу до фактичної поставки ЕЕ) та внутрішньодобовому ринку, який є ближчим до часу постачання ЕЕ (торгівля закривається від однієї години до п'яти хвилин до фізичного постачання ЕЕ), а також балансує ринку, який функціонує в реальному часі. Форвардні та ф'ючерсні РЕЕ належать до торгівлі ЕЕ до відкриття ринку на добу наперед та відрізняються тим, що ф'ючерси зазвичай надалі перепродаються на ринках ближчих до реального часу, тоді як форвардні контракти передбачають фізичну поставку ЕЕ в певний момент майбутнього.

Особливості функціонування РЕЕ опираються на принципи ціноутворення, за якими встановлюється порядок включення електрогенеруючих потужностей у роботу. Головним принципом, який знаходить своє поширення на більшості лібералізованих РЕЕ, є маржинальне ціноутворення, яке визначає, що виробники ЕЕ з найнижчими граничними витратами будуть задіяні першими, тоді як виробники з найвищою граничною вартістю – останніми. Ціна ЕЕ формується на основі граничних витрат останньої продукції, що постачається на лінію для задоволення попиту, й однакова для всіх видів виробників та незалежно від їхніх пропозицій, а також для всіх споживачів [27]. За таким принципом функціонує більшість ринків на добу вперед в ЄС та інших країнах світу.

Альтернативним підходом ціноутворення на оптовому РЕЕ є «плата за пропозицію» (pay-as-bid), згідно з яким кожному виробнику ЕЕ сплачується вартість ЕЕ за виставленою ним ціною (хоча остання також повинна формуватися на основі граничних витрат плюс маржа). Отже, загальна ринкова ціна для всіх учасників відсутня, що зумовлює різну рентабельність продажу за кожною ринковою пропозицією [28].

Ринкові механізми торгівлі правами на пропускну потужність є наступним різновидом ринкових механізмів під час проектування дизайну РЕЕ. Ці механізми опираються на два основні підходи до розподілу обмеженої пропускну спроможності [29; 30]: явні та неявні аукціони торгівлі потужностями електромереж. У першому випадку пропускну потужність торгується окремо від ЕЕ як товару, тоді як у другому торгівля ЕЕ як товаром відбувається разом із торгівлею пропускну потужністю.

Формування ринкових механізмів торгівлі правами на пропускну опирається на два відмінні моделі ціноутворення (табл. 2): зональне та нодальне (вузлове) Основна різниця між цими підходами полягає у методі ціноутворення ЕЕ.

За зональним підходом оператори систем передачі, відповідальні за магістральні мережі передачі, повідомляють про наявну потужність передачі, а енергетичні біржі обчислюють ціну на ЕЕ на основі пропозицій учасників ринку. Зональні моделі ціноутворення застосовуються, якщо потужностей мереж передачі достатньо у цьому регіоні/території. У такому разі межі цінової зони відповідають межах фізичних мереж, і в регіоні є достатньо конкуруючих виробників. Перевантаження всередині цінової зони виникають рідко та лише за виняткових обставин.

Нодальна модель ціноутворення використовується у разі дефіциту пропускну спроможності і за відсутності намірів інвестувати в її розширення. У нодальній моделі оператор системи передачі відповідає як за експлуатацію мереж передачі, так і за розрахунок ціни ЕЕ. На додаток до енергетичного складника ціна на ЕЕ включає плату за перевантаження та втрати в мережах. У вузлових цінах найважливішим ризиком є цінові різниці між вузлами, спричи-

Таблиця 2

Основні відмінності між моделями ціноутворення на РЕЕ [28]

Критерій	Зональне ціноутворення	Нодальне ціноутворення
Достаність потужностей електропередачі	Достатні	Дефіцитні
Адаптація	Системи електропередачі адаптуються до ринку	Ринок адаптується до систем електропередачі
Особливості формування ціни	Розрахунок плати за використання систем електропередачі та ціни на ЕЕ відбувається одночасно та взаємозумовлюють одне	Вузлова ціна включає окремі складові такі як ціну на ЕЕ, плату за перевантаження та втрати систем електропередачі
Цінові границі	Єдина ціна для всієї зони	Окрема ціна для кожного вузла систем електропередачі
Ризики	Волатильність цін на ЕЕ	Волатильність цін на ЕЕ, Перевантаження вузлів електропередачі
Моніторинг ринку	Поточний	Превентивний

нені перевантаженнями систем передачі. Внаслідок цього відбувається розвиток фінансових деривативів у видах права фінансової передачі (*Financial Transmission Right, FTR*), які дають змогу хеджувати ризики перевантаження систем передачі [28].

Ринкові механізми торгівлі виробничими потужностями – сучасна концепція, яка з'явилася у відповідь на неспроможність товарного РЕЕ забезпечити достатність інвестицій для підтримки та розвитку електрогенеруючих потужностей. Ці механізми передбачають упровадження різноманітних механізмів винагороди виробникам ЕЕ за працездатну, але не задіяну в електрогенерації на сучасному етапі електрогенеруючу потужність, таких як ринок потужності, оплата працездатності або резервування ресурсів [31; 32]. У законодавстві ЄС сьогодні не закріплено зобов'язань щодо створення ринку потужності. Це питання є спірним, оскільки може посилити фрагментарність національних РЕЕ країн – членів ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, лібералізація РЕЕ пов'язана одночасно з дерегуляцією старих монополістичних відносин і становлення нових регуляторних та

організаційних правил функціонування вільних від державного втручання РЕЕ. Її найбільш вагомими результатами є:

- 1) перехід від регульованого ціноутворення до конкурентного;
- 2) забезпечення оптимального рівня завантаження виробничих можливостей в енергосистемі;
- 3) інтеграція РЕЕ сусідніх держав.

Проблеми, які вирішує лібералізація енергетичних ринків, пов'язані із забезпеченням економічної ефективності, пом'якшенням впливу на навколишнє середовище і забезпеченням безпеки енергопостачань.

Складники ринкового механізму лібералізації оптового РЕЕ передбачають різні форми розмежування енергетичного ланцюга, ринкові механізми торгівлі ЕЕ як товаром на оптовому рівні, ринкові механізми торгівлі правами на пропускну потужність, а також ринкові механізми торгівлі виробничими потужностями.

Для подальшого обґрунтування цих складників у межах оптового РЕЕ необхідно врахувати зарубіжний досвід із лібералізації (зокрема, Скандинавії, Великобританії Австралії та США) для перенесення найуспішніших елементів у національну практику.

Список використаних джерел:

1. Patterson W.C. Transforming Electricity: The Coming Generation of Change. London : Earthscan, 1999. 203 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Transforming_Electricity.html?id=iLun-IUGfZnkC&source=kr_cover&redir_esc=y.
2. Региональные рынки электроэнергии в странах ДЭХ. Брюссель: Секретариат Энергетической хартии. 2003. URL : https://energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Thematic/Regional_Electricity_Markets_2003_ru.pdf.
3. Pollitt M.G. The impact of liberalisation on the performance of the electricity supply industry. An international survey' Journal of Energy Literature. 1997. № 3(2). P. 3–31.
4. Cottier T., Malumfashi g., Matteotti-Berkutova S., Nartova O., Sépibus J., Bigdeli S. Z. Energy in WTO law and policy. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr10_forum_e/wtr10_7may10_e.pdf.
5. Erbach G. Understanding electricity markets in the EU. European Parliamentary Research Service. November 2016. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS_BRI\(2016\)593519_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS_BRI(2016)593519_EN.pdf).
6. Gorecki P.K. The Internal EU Electricity Market: Implications for Ireland. Dublin : The Economic and Social Research Institute. 2011. URL: <https://www.esri.ie/pubs/RS23.pdf>.
7. An Introduction To Australia's National Electricity Market. Melbourne: AEMO. 2008. URL: http://www.abc.net.au/mediawatch/transcripts/1234_aemo2.pdf.
8. Дафилла С. Реформы энергетического сектора в рамках ВТО и ДЭХ. Ашгабат, 2013. URL : http://www.carecprogram.org/uploads/events/2013/ESCC-meeting-TKM/005_105_209_Energy-Sector-Reforms-within-the-WTO-Framework-ru.pdf.
9. Harmonized Commodity Description and Coding System. World Customs Organization. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs_convention.aspx.
10. Ротунда Р. Либерализм как слово и символ. Борьба за либеральный бренд в США. М.: Социум, 2016. 220 с.
11. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф; Начала-Фонд, 2016. 432 с.
12. Автономов В.С. На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? Вопросы экономики. 2015. № 8. URL: <http://institutiones.com/general/2663-na-kakie-svoistva-cheloveka-mozhet-operatsya-ekonomicheskii-liberalizm.html>.
13. Рубинштейн А.Я. Институциональная либерализация патернализма: теоретический тренд и экономическая политика. Институт экономики Российской академии наук. URL: https://inecon.org/docs/Rubinstein_paper_HSE_201604.pdf.

14. The Communications of the Commission on services of general interest, COM (2000) 580 final, Brussels 20.9.2000. URL: http://socialpolicy.ucc.ie/com2000_0580en01_Communication%20on%20General%20Interests-revised.pdf (дата звернення: 15.12.2012).
15. Исполнилов А.С., Двенадцатова Т.И. Создание единого энергетического рынка в ЕС: тихая революция с громкими последствиями. Международное сотрудничество. 2013. С. 101–118. URL: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01226490/document>.
16. Baumol W.J. On the proper cost tests for natural monopoly in a multiproduct industry. *The American Economic Review*. 1977. P. 809–822.
17. Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the European Union: review of progress toward liberalization & integration. *The Energy Journal*. 2005. P. 11–41.
18. Alberto A. Ardagna S., Nicoletti G., Schiantarelli F. Regulation and investment. *Journal of the European Economic Association*. 2005. № 3(4). P. 791–825.
19. Faye S. Regulation, industry structure, and performance in the electricity supply industry. *OECD Economic Studies*. 2001/1. №. 32. URL: <https://www.oecd.org/eco/outlook/2731965.pdf>.
20. Toru H., Tsutsui M. Economic impact of regulatory reforms in the electricity supply industry: a panel data analysis for OECD countries. *Energy Policy*. 2004. № 32(6). P. 823–832.
21. Silvester V.K., Ortmann A. The unbundling regime for electricity utilities in the EU: A case of legislative and regulatory capture? *Energy Economics*. 2008. № 30(6). P. 3128–3140.
22. Petrov K. Grote D. Regulation – General Principles. URL: <https://www.slideshare.net/sustenergy/electricity-markets-regulation-lesson-4-regulatory-asset-base>.
23. Мартинюк В.І. Буць З.Ю. Огляд діяльності реформованих ринків електроенергії та тенденції ціноутворення на ринках електроенергії країн ОЕСР та Європейського Союзу. Світ енергетики України: інформаційно-аналітичне видання. URL: energyworld.com.ua/2_75_14-46.pdf.
24. Keay M. Electricity markets are broken – can they be fixed? Oxford Institute for Energy Studies. 2016. № 2. URL: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Electricity-markets-are-broken-can-they-be-fixed-EL-17.pdf>.
25. Lyndon B.J. A Comparison of New Electric Utility Business Models. The University of Texas at Austin. 2017. URL: https://energy.utexas.edu/files/2016/09/UTAustin_FCe_History_2016.pdf.
26. Электроэнергетика и охрана окружающей среды. Функционирование энергетики в современном мире. Книга 5. URL: <http://energetika.in.ua/ru/books/book-5/part-4/section-4/4-2>.
27. Wnagensteen I. Power Markets. TET 4185. Institut for elkraftteknikk. NTNU. 2006. URL: <http://www.fer.hr/download/repository/KompendiumTET4185-nov05%20justert-4.pdf>.
28. Satu V., Marj M., Salla A., Kuleshov D. Vision for European Electricity Markets in 2030. Lappeenranta University of Technology. 2011. URL: <https://www.lut.fi/documents/10633/138922/Vision+for+European+Electricity+Markets+in+2030/d07eec66-0db9-4a4d-a580-5416eeaca3b9>.
29. Shmuel S. Economic inefficiency of passive transmission rights in congested electricity systems with competitive generation. *The Energy Journal*. 1997. P. 63–83.
30. Hogani W.W. Electricity Market Design Financial Transmission Rights, Up To Congestion Transactions and Multi-Settlement Systems. 201 p. URL: https://sites.hks.harvard.edu/fs/whogan/Hogan_UTC_071612.pdf.
31. Cramton P. Ockenfels A. Stoff S. Capacity market fundamentals. *Economics of Energy & Environmental Policy*. 2013. № 2(2). Pp. 27–46.
32. Spees K., Newell S.A., Pfeifenberger J.P. Capacity Markets-Lessons Learned from the First Decade. *Economics of Energy & Environmental Policy*. 2013. № 2(2). URL: https://econpapers.repec.org/article/aeneepjl/2_5f2_5fa01.htm.

Salashenko T.I.

THE THEORETICAL JUSTIFICATION OF LIBERALIZATION MECHANISM COMPONENTS IN THE WHOLESALE ELECTRICITY MARKET

The electricity market is simultaneously a commodity market and a service market, and laws of competition may and must be subject to it. In the article, the liberalization mechanism components in the wholesale electricity market are determined, which are consisting of its restructuring, trade an electricity as a commodity, trading rights to throughput capacity and electricity generation capacity.

Restructuring involves the unbundling of certain types of existing vertically integrated energy company activities in order to prevent consumers from being discriminated, overcoming entry and access barriers to network infrastructure access. Vertical restructuring involves the vertical unbundling of various elements of the circuit of electricity. Horizontal restructuring relates only to the electricity generation segment and provides for the creation of an adequate number of competing participants in the electricity market to prevent the market power of monopolist under suppliers and consumers.

The electricity markets design means identifying its organizational forms that facilitate the functioning of the market. Their evolution in the world testifies to their gradual transition to more advanced organizational models: from a regulated monopoly to an energy pool, and then to a competitive wholesale market. The highest degree of liberalization is achieved when competition is opened at the retail level.

Market mechanisms of the wholesale electricity trade as a commodity provide for defining the timescale segments of the electricity market that include futures, forward or spot trading.

Market mechanisms of the throughput rights trading are based on two main approaches to the allocation of limited throughput: explicit and implicit auctions of trading power through the electricity grids. In the first case, the throughput is traded separately from the electricity as a commodity, whereas in the second case, electricity and throughput capacity rights are traded together.

Market mechanisms of power capacities trading include various mechanisms of remuneration to electricity producers for workable, but not involved in electricity generating, power capacities in the current market situation.

These liberalization mechanism components should ensure in the wholesale electricity market a transition from regulated to competitive pricing; the optimum level of capacity loading in the power system, integration of the relevant markets of neighbouring countries.

Key words: electricity, liberalization, market of electric energy, market mechanism, capacity, power generating capacity.

УДК 334.7

Жигалкевич Ж.М.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського політехнічного інституту
імені Ігоря Сікорського**КВАЗІІНТЕГРАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ВЗАЄМОДІЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ЗАКОНИ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ**

У статті досліджено закони та закономірності формування квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств. У вітчизняній економічній науці поняття квазіінтеграції залишається маловивченим, тому й розвиток зазначених структур українськими організаціями відбувається неактивно. Надано визначення поняття «квазіінтеграційна структура». На основі вивчення законів системи встановлено перелік загальних та спеціальних законів формування квазіструктури та подано їх характеристику. Надано визначення поняття «закономірності квазіінтеграції» та виявлено загальні системні закономірності квазіінтеграції взаємодіючих підприємств, подано їх характеристику, групування та основні напрями використання. Враховуючи обмеженість квазіінтеграції простором та часом, виявлено специфічні закономірності квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств, подано їх характеристику.

Ключові слова: квазіінтеграція, квазіінтеграційна структура, закон, закономірність, взаємодіючі підприємства, характеристика.

В статье исследованы законы и закономерности формирования квазиинтеграционных структур взаимодействующих предприятий. В отечественной экономической науке понятие квазиинтеграции остается малоизученным, поэтому и развитие указанных структур украинскими организациями происходит неактивно. Дано определение понятия «квазиинтеграционная структура». На основе изучения законов системы установлен перечень общих и специальных законов формирования квазиструктуры и приведены их характеристики. Дано определение понятия «закономерности квазиинтеграции» и выявлены общие системные закономерности квазиинтеграции взаимодействующих предприятий, представлены их характеристика, группировка и основные направления использования. Учитывая ограниченность квазиинтеграции пространством и временем, выявлены специфические закономерности квазиинтеграционных структур взаимодействующих предприятий, приведена их характеристика.

Ключевые слова: квазиинтеграция, квазиинтеграционная структура, закон, закономерность, взаимодействующие предприятия, характеристика.

Постановка проблеми. Динамічність сучасної економіки впливає на діяльність та розвиток підприємств. У таких умовах їх успішність усе більшою мірою визначається вибраним механізмом взаємодії з іншими учасниками ринку на різних стадіях створення та просування виробленої продукції. Тому постає необхідність формування нестандартних форм організації бізнесу, що не зводяться ні до дискретних ринкових обмінів, ні до адміністративної ієрархії. Успішними прикладами зазначених форм визнано бізнес-групи, що діють як стратегічні альянси, Network-об'єднання, кластери, віртуальні організації тощо. Їх особливостями є спрямованість на досягнення найбільшої господарської ефективності, посилення ринкових позицій та відсутність контролю над власністю активів. Відповідні форми

організації бізнесу характеризуються як економічна квазіінтеграція.

Нині в науковому середовищі не існує консенсусу щодо змістовних характеристик різних форм квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств. Зазначене зумовлює необхідність проведення теоретичних та науково-методичних досліджень, зорієнтованих на вивчення закономірностей та принципів їх утворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумови формування квазіінтеграційних структур досліджуються в роботах зарубіжних та вітчизняних учених: К.Дж. Блуа, Б. Ашеїма, Дж.К. Джарилло, Д.Дж. Тиса, В. Дементьева, К. Румянцева, В. Третьяка, М. Шерешеві, А. Пилипенка, М. Янчук та ін. Проте наявні дослідження ще не повною мірою відобража-

ють зазначений процес. Недостатньо дослідженими залишаються закономірності та принципи створення квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств. Цим зумовлено мету і завдання дослідження.

Метою дослідження є аналіз законів, закономірностей і принципів формування квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Квазіінтеграційні структури – це добровільне просторове партнерське сполучення взаємодіючих виробництв та наукових (науководослідних, науково-технологічних, науково-технічних, науково-практичних) установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів [1], де за відсутності контролю над власністю активів має місце контроль над їх управлінням [2].

Квазіінтеграційній структурі, як і будь-якій динамічній системі, притаманні загальні закони. Серед загальних законів формування квазіінтеграційних структур можна виділити закони:

1. розвитку. Квазіінтеграційна структура схильна до змін, пов'язаних з адаптацією до середовища, еволюційних переходів у часі і просторі та прагне досягти максимального сумарного потенціалу. Дія цього закону зумовлює феномен структурної інерції у взаєминах учасників квазіструктури в межах визначеної ресурсної, соціально-економічної та екологічної ніші;

2. самозбереження. Квазіінтеграційна структура характеризується кількісною стійкістю та різноманітністю бізнес-одиниць, що входять у її склад. Чим більше учасників у структурі, тим вона більш стійка до зовнішніх та внутрішніх негативних впливів;

3. синергії. Носить загальний характер та має фундаментальне значення для формованої квазіінтеграційної структури: в єдиній економічній системі збільшується віддача різнорідних індивідуальних ресурсів, ніж їх сума за самостійного функціонування. Синергетичний ефект об'єднання залежить як від складу системотворчих елементів, так і від способу їхнього поєднання, гармонії і щільності зв'язків між ними. Чим різноманітніші й комплексніші взаємозв'язки, тим більша кількість способів взаємодії між залученими до квазіструктури елементами та вищий потенціал системи як цілісного утворення;

4. єдності аналізу і синтезу. Квазіінтеграційна структура націлена на ефективну функціональність та оптимальність організаційної структури на основі постійної циклічності процесів аналітичного дослідження та поєднання в єдине ціле;

5. компліментарності. Формування квазіінтеграційної структури передбачає залучення взаємодіючих виробництв із компліментарними (взаємодоповнюючими) видами діяльності, що допомагають у створенні кінцевого продукту;

6. пріоритету цілого над частиною. Відносини в межах квазіінтеграційної структури між її учасниками – це відносини рівноправних партнерів, однаково зацікавлених у стабілізації та збереженні структури як системи для стабільного функціонування;

7. композиції-пропорційності. Квазіінтеграційна структура створюється з бізнес-одиниць, що гармонійно доповнюють одна одну, але обмежуються оптимальним кількісним співвідношенням між ними;

8. врахування потреб системи. Основою створення квазіінтеграційної структури є врахування індивідуальних, групових, загальноорганізаційних та суспільних потреб учасників квазіінтеграційного формування, що забезпечить формування її ефективного механізму управління;

9. інформативності-впорядкованості. Квазіінтеграційна структура прагне до впорядкованості та самоорганізації. Ефективність упорядкованості залежить від інформативності про внутрішнє та зовнішнє середовище. Зі збільшенням обсягу інформації, розвитком інформаційних зв'язків та процесів зростає швидкість розвитку, еволюції та адаптивності квазіструктури.

На основі систематизації та адаптації наявних в економічній літературі положень виділено спеціальні закони квазіінтеграції:

1. соціально-економічної адаптивності. Квазіінтеграційна структура пристосовується до мінливих соціальних та економічних умов функціонування, змінюючи свої кількісні та якісні характеристики;

2. реактивності та резистентності. Квазіінтеграція прискорює адекватне реагування на мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовища та посилює протидію (опірність, стійкість) до впливу різних чинників;

3. диференціації та універсалізації. Інтеграція спеціалізацій збільшує потенційні можливості учасників Квазіінтеграційної структури і підвищує результативність їх взаємодії у вигляді приросту потенціалу;

4. закон переходу кількості в якість. Об'єднання значної кількості різнопрофільних взаємодіючих підприємств у квазіінтеграційну структуру надає можливість формування, розвитку й реалізації принципово нової бізнес-якості, що забезпечуватиме ефективність роботи;

5. безперервності, ритмічності в русі виробничих фондів. Об'єднання в квазіінтеграційну структуру створює умови взаємодіючим підприємствам щодо безперервного та ритмічного процесу виробництва, стабільного матеріально-технічного постачання і реалізації виготовленої продукції, оновлення їх основних виробничих фондів;

6. доступності інформації. Доступність, відкритість, обмін знаннями всередині квазіінтеграційної структури забезпечує формування єдиного інформаційного простору, створення баз даних, що дадуть змогу отримати переваги в доступі до ринків ресурсів, збуту продукції, кваліфікованої робочої сили тощо;

7. конкуренції. Об'єднання взаємодіючих виробництв у квазіінтеграційну структуру принципово примножують їх переваги в отриманні найбільш вигідних умов виробництва та збуту товарів і послуг.

За своєю сутністю квазіінтеграція визначається як об'єднання різних організацій у систему, економічний ефект якої не зводиться до суми економічних ефектів організацій відокремлено. Система – сукупність, комбінація або набір взаємопов'язаних елементів, що утворюють ціле [3, с. 284]. Отже, основою моделювання квазіінтеграційних структур є закономірності квазіінтеграції.

Закономірності квазіінтеграції – це цілісна дія економічних законів, що відображають найбільш істотні, стійкі, об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки матеріальних і нематеріальних активів у процесі сумісної діяльності господарських суб'єктів.

Характеристику загальних системних закономірностей квазіінтеграції взаємодіючих підприємств, їх групування та характеристики подано в табл. 1.

У квазіінтеграційних структурах взаємодіючих підприємств як у суспільно-економічних формаціях діють і специфічні закономірності. Вони відбивають сутність квазіінтеграції та є основою організації квазіінтеграційних структур. Ураховуючи обмеженість квазіінтеграції простором та часом, виявлено такі специфічні закономірності квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств:

1. Закономірності композиції. Встановлює чітку причинно-наслідкову конфігурацію визначення й досягнення спільних цілей учасників на основі симетричних сценарних моделей та ідентифікаторів проблем.

2. Закономірності оптимальної централізації. Квазіінтеграційна структура вимагає створення центру, що приймає на себе функції управління нею без права втручання в оперативну діяльність, але з елементами керування

у сфері економіки і фінансів. Основні функції центру – диспетчеризація і контроль процесів у структурі.

3. Закономірності формації. Форма квазіінтеграції визначається особливістю й силою зв'язків між її учасниками та середовищем. Відбиває залежність між конфігурацією зв'язків і процесом формування структури.

4. Закономірності ітерації. Відбиває повторюваність зв'язків усереднені квазіструктури. За стійких ринкових умов зв'язки стійкі. За зміни умов на ринку учасники структури адаптують зв'язки та налагоджують їх повторюваність.

5. Закономірності самозбереження. Здатність квазіінтеграційної структури (за рахунок своєї гнучкості) підтримувати свої потенційні можливості та адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

6. Закономірності пропорційності. Встановлює кількісні зв'язки, які зумовлюють створення органічної структури.

7. Закономірності співучасті й саморегулювання. Супроводжується ініціативою підприємств участі в квазіструктурі.

8. Закономірності комунікативності. Проявляється в контактуванні та адаптивності квазіінтеграційної структури з внутрішнім та зовнішнім середовищем. Задає вимоги й обмеження досліджуваній системі, характеризує взаємопов'язаність системи із середовищем.

9. Закономірності конкурентоспроможності. У результаті об'єднання в квазіструктуру учасники посилюють свої конкурентні переваги та підвищують рівень конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

10. Закономірності оптимальності. Правильно обравши мінімум найважливіших дій, можна швидко отримати значну частину від запланованого повного результату, при цьому подальші поліпшення неефективні та можуть бути невиправдані.

Ця закономірність націлює на забезпечення кількісної та якісної скоординованості внутрішніх квазіінтеграційних зв'язків. Сенс полягає у побудові оптимальної структурованої системи з оптимальною кількістю бізнес-одиниць та якістю виконуваних завдань у забезпеченні ефективності квазіінтеграційної структури.

12. Закономірності обмеженої раціональності. Передумовою створення квазіінтеграційної структури є ресурсна обмеженість учасників. Об'єднання в зазначену структуру компенсує цю недостатність.

13. Закономірності пропорційності масштабу і цілей системи. Надмірна вузькість вибраній цілі робить створювану систему неоптимальною, тому що витрати зусиль на згладжування

**Групування та основні напрями використання системних закономірностей
у квазіінтеграційних структурах**

Група закономірностей	Закономірність	Характеристика
1	2	3
Взаємодії	Емерджентності	У квазіструктурі утворюються особливі властивості, які не притаманні її учасникам, сума властивостей системи більша за суму властивостей її учасників окремо.
	Прогресуючої систематизації	У процесі квазіінтеграції утворюється цілісність (інтегративність), що призводить до синергетичних ефектів.
	Прогресуючої факторизації	У квазіінтеграційній структурі зберігається повна автономність та незалежність учасників. Квазіінтеграція характеризується присутністю конкуренції всередині структури.
	Ізоморфізму і ізофункціоналізму	Метою створення квазіінтеграційної структури є досягнення певної цілі, тому вона формується з учасників із подібними властивостями та процесами.
	Полісистемності	Учасник квазіструктури співпрацює не лише з її іншими учасниками, він може одночасно взаємодіяти із зовнішніми партнерами або одночасно бути учасником іншої інтеграційної структури.
	Конвергенції	У процесі квазіінтеграції відбувається взаємозближення компромісів учасників.
Ієрархічної впорядкованості	Ієрархічності	Створення квазіінтеграційної структури відбувається або навколо якірної компанії (вона буде виконувати обов'язки керуючої компанії серед учасників), або з однорідних компаній з управляючим центром.
	Функціональної ієрархії	Учасники квазіструктури взаємодіють один з одним не тільки в процесі виконання основної загальної цілі об'єднання. Вони співпрацюють у різних напрямках, тому виникає функціональна підпорядкованість залежно від ініціатора.
	Повноти частин	Квазіструктура – це м'яка система з домінуючими елементами, що орієнтується на процеси активної самоорганізації учасників. Необхідно забезпечити структуру керуючим підрозділом, інакше система буде некерованою.
Ентропійні	Зростання і зменшення ентропії і / або негентропії	Встановлення і підтримка життєздатного балансу між централізацією і децентралізацією в управлінні квазіструктурою, знаходження органічної упорядкованості.
	Компенсації ентропії	Недопущення неорганізованості та заорганізованості, а також пасивності в квазіструктурі – необхідна умова конкурентоспроможності.
Розвитку	Життєвого циклу системи	Квазіінтеграційна структура потребує розроблення комплексного природно-соціально-економічного підходу до управління її функціонуванням і розвитком.
	Нерівномірного розвитку	Чим складніше квазіструктура, тим більш нерівномірно розвиваються окремі її учасники. При цьому виникають найбільш «слабкі місця», які можуть вимагати реконфігурування структури. Проте у будь-якому разі квазіінтеграційний розвиток орієнтується на досягнення ідеального стану (взаємодії).
Здійсненності і еквіфінальності	Еквіфінальності	Квазіінтегарційна структура створюється на основі реальної цілі, тому розроблюються альтернативні сценарії їх досягнення.
	Потенційної ефективності системи	Створення квазіструктури обконтурено граничними законами надійності, завадостійкості, керованості та іншими якими в кількісному вираженні.

Джерело: складено автором на основі [4; 5, с. 8]

відмінностей за квазіінтеграції не компенсуються її системним ефектом, що є користю від з'єднання. Основною характеристикою квазіінтеграції є ефект масштабу: коефіцієнт користі повинен бути набагато вище витрат на формування структури.

14. Закономірність компромісу між простотою і складністю. Розміри системи повинні зростати тільки до такої точки, де переваги об'єднання продовжують переважувати витрачені зусилля на управління системою – надмірний ріст складності позбавляє можливості системного аналізу.

15. Закономірність функціональної повноти складників. Квазіінтеграція базується на об'єднанні учасників, що задовольняють принципам повноти.

16. Закономірність відповідності взаємовідносин. Кожен учасник квазіінтеграції характеризується кількісними й якісними параметрами, внутрішньою будовою, механізмом функціонування. Її стан визначає структуру і зміст механізму квазіінтеграції між ними в частині формування системи управління, обмінорозподільчих і цінкових відносин.

17. Закономірність впливу умов формування. Мікро- та макросередовище, у рамках якого відбувається формування квазіінтегрованих відносин, визначає їх якість і потенційні можливості розвитку.

18. Закономірність адекватності форми і змісту квазізв'язків. Проявляється у відповідності організаційної форми квазіінтеграційної структури економічному механізму її функціонування. Форма квазізв'язків визначається правовою, організаційною, майновою, управлінською регламентаціями діяльності її учасників. Зміст зв'язків характеризує спосіб взаємодії її учасників.

19. Закономірність обмеження форм квазізв'язку за необмеженості суб'єктів інте-

грації. В основі цієї закономірності діє закон надмірності системних елементів за мінімуму варіантів організації. Проявляється у використанні однакових форм організації виробництва в різних умовах і для різних учасників квазіінтеграції. Склад учасників визначає специфіку квазіструктури, але не спосіб її організаційної побудови.

20. Закономірність синергетичних ефектів. Властивості квазіінтеграційної структури відрізняються та якісно перевершують суму властивостей її учасників. Прояв властивостей відбувається на новому якісному рівні, що зумовлено дією закону синергії.

21. Закономірність інноваційності виробництва. Об'єднання в квазіінтеграційну структуру різнорідних учасників (виробничих та наукових) підвищує їх технологічний потенціал, прискорює процеси обміну знаннями, забезпечує необхідними ресурсами, розширює інформаційний простір та орієнтує на ринкові потреби, що у цілому призводить до виробництва інноваційної продукції.

Пізнання та практичне застосування закономірностей квазіінтеграційних структур дають змогу вибрати найефективніші форми розвитку взаємодіючих підприємств, розробити заходи, що зорієнтовані на раціональну їх організацію, найбільш повне використання їхнього потенціалу й усунення та нівелювання проблем та диспропорцій.

Висновки з проведеного дослідження. У статті зроблена спроба виявити закони та закономірності формування квазіінтеграційних структур. Реалізація закономірностей на практиці потребує опрацювання принципів як складників конкретної економічної політики у сфері квазіінтеграційних структур. Отже, постає необхідність подальших досліджень для встановлення принципів квазіінтеграції взаємодіючих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Солнцев С.О., Жигалкевич Ж.М. Квазіінтеграція взаємодіючих підприємств: теоретичний аспект. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 12. URL: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/71.pdf>. Заголовок з екрану.
2. Третьяк В.П. Квазиинтеграция – экономическая основа инновационных кластеров предприятий. Наука. Инновации. Образование. Выпуск «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы» (январь 2008). С. 178–192.
3. Антошкіна Л.І., Стеченко Д.М. Методологія економічних досліджень: підручник. К.: Знання, 2015. 311 с.
4. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2008. 408 с.
5. Трухачев А.В. Системные закономерности интеграционного развития аграрного предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Ставрополь, 2011. 23 с.

Zhygalkevych Zh.M.

QUASI-INTEGRATION TECHNICAL STRUCTURES OF INTERACTING ENTERPRISES: FORMATION PRINCIPLES AND REGULATORS

The article deals with the laws and regularities of quasi-integration structures' formation of interactive enterprises. In national economic science, the concept of quasi-integration remains undignified, and the development of these structures of Ukrainian organizations is inactive. The definition of "quasi-integration structure" is given.

Quasi-integration structure is a voluntary spatial partner interconnection of interactive manufactures and scientific (scientific research, scientific-technological, scientific-technical, scientific-practical) institutions on the basis of the integrated use of available resources, where, in the absence of ownership control of assets, there is control over their management.

On the basis of the study of laws of the system, a list of general and special laws for the formation of a quasi-structure is established and their characteristics are described.

Among the general laws of quasi-integration structures' formation, one can distinguish between the following laws: development, self-preservation, synergy, the unity of analysis and synthesis, complementarity, the priority of the whole over, composition-proportionality, taking into account system needs, informative-ordering.

The special quasi-laws' integration includes laws: socio-economic adaptability, reactivity and resistance, differentiation and universality, continuity, rhythm in the movement of productive assets, information availability, competition.

The definition of "regularities of quasi-integration" is given. The regularity of quasi-integration is an integral action of economic laws that reflect the most significant, stable, objective causal connections between tangible and intangible assets in the process of joint activity of economic subjects.

The general system regularities of quasi-integration of interacting enterprises are revealed, their characteristic, grouping, and main directions of use are given.

Common regularities include groups: interactions (emergence, progressive systematization, progressive factorization, isomorphism and isofunctionalism, polysystemism, convergence); hierarchical ordering (hierarchy, functional hierarchy, completeness of parts); entropy (growth and decrease of entropy and/or negentropy, compensation of entropy); development (life cycle of the system, uneven development); feasibility and equivalence (equivalence, potential effectiveness of the system).

According to the limited quasi-integration space and time, the specific laws of quasi-integration structures of the interacting enterprises are revealed, their characteristics are also described. Specific regularities include: compositions, optimal ones

Intralization, formations, iterations, self-preservation, proportionality, complicity and self-regulation, communicative, competitiveness, optimality, limited rationality, proportionality of the scale and objectives of the system, compromise between simplicity and complexity, functional completeness of components, correspondence of relationships, influence of conditions of formation, form and content quasi-connections adequacy, limitation of forms of quasi-interaction with unlimited subjects of integration, synergistic effects, innovation of production.

On the basis of the presented results, it is proved that further research is aimed at establishing the principles of interacting enterprises' quasi-integration.

Key words: quasi-integration, quasi-integration structure, law, regularity, interacting enterprises, characteristic.

УДК 658.8

Красовська О.Ю.кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено, що сьогодні сучасні маркетингові інструменти маркетингу в діяльності промислових підприємств можна розділити на дві основні групи: інструменти маркетингу в Інтернеті та інструменти Інтернет-маркетингу, адже вони суттєво відрізняються між собою. Наведено перелік інструментів Інтернет-маркетингу: сайт компанії; зовнішня активність компанії в Інтернеті (поза власним сайтом); просування бренду; маркетинг співтовариств та маркетинг у соціальних медіа; віртуальні світи; експериментальні методи; пошуковий маркетинг.

Виокремлено сучасні інструменти маркетингу: краудсорсинг, краудфандінг. Використання краудтехнологій у комунікаційній діяльності для здійснення комунікаційного впливу на спільноти споживачів із метою формування бажаного контексту сприйняття комунікацій покладено в основу концепції краудмаркетингу.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, реклама, комунікація, бренд, краудтехнології, підприємство.

В работе доказано, что сегодня современные маркетинговые инструменты маркетинга в деятельности промышленных предприятий можно разделить на две основных группы: инструменты маркетинга в Интернете и инструменты Интернет-маркетинга, потому что они существенно отличаются между собой. Приведен перечень инструментов Интернет-маркетинга: сайт компании; внешняя активность компании в Интернете (вне собственного сайта); продвижение бренда; маркетинг содружеств и маркетинг в социальных медиа; виртуальные миры; экспериментальные методы; поисковый маркетинг.

Выделены современные инструменты маркетинга: краудсорсинг, краудфандинг. Использование краудтехнологий в коммуникационной деятельности для осуществления коммуникационного влияния на сообщества потребителей с целью формирования желательного контекста восприятия коммуникаций положено в основу концепции краудмаркетинга.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, реклама, коммуникация, бренд, краудтехнологии, предприятие.

Постановка проблеми. Одним із сучасних інструментів маркетингу є використання Інтернет-маркетингу, який дає змогу суб'єктам підприємницької діяльності налагодити передовий процес взаємодії з покупцями, надаючи індивідуальне обслуговування, ефективно налагодити зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію, що дає можливість приймати ефективні рішення, а також проводити високоякісну рекламну кампанію, а це все сприяє насамперед підвищенню конкурентоздатності підприємства, саме тому більш ретельному дослідженню підлягають проблеми та перспективи розвитку Інтернет-маркетингу, виявлення специфіки та особливостей маркетингових комунікацій, здійснюваних онлайн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання специфіки функціонування комплексу маркетингу в середовищі Інтернет, особливостей Інтернет-маркетингу, тенденцій його розвитку є предметом досліджень

таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Н.Б. Колотова, М.А. Окландер, Г.П. Ляшенко, К.А. Полторак, В.Л. Плєскач, Н.О. Шпак та ін. Проте ця тема вимагає подальшого розроблення у зв'язку з високими темпами розвитку Інтернет-технологій.

Метою дослідження є аналіз сучасних науково-методологічних підходів до місця та ролі Інтернет-маркетингу як інструменту комунікації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернет-маркетинг – це соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб споживачів у мережі Інтернет під час створення пропозиції та обміну товарів/послуг за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій [1]. Також Інтернет-маркетинг – це інструмент, який вирішує частину завдань маркетингу компанії [2].

Інтернет-маркетинг – це новий вид маркетингу, що включає традиційні елементи (товар, розподіл, просування, маркетингові дослі-

дження), реалізовані за допомогою інструментів мережі Інтернет у дистанційному, інтерактивному режимі, тому забезпечує можливість прискорення, здешевлення та більш якісного здійснення всіх маркетингових процесів. Це визначення на відміну від інших, запропонованих науковцями, показує суть нового явища, місце в системі маркетингу, ресурси, необхідні для реалізації Інтернет-маркетингу в економічному середовищі [3].

М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан [4, с. 37] зазначають, що Інтернет є не лише новим інструментом маркетингової комунікації промислових підприємств; потенціал Інтернету настільки високий, що його не можна розглядати лише як допоміжний маркетинговий засіб. В епоху інформаційної економіки Інтернет став новим середовищем маркетингу, формою існування і здійснення маркетингової діяльності.

Автори розмежовують два поняття – «маркетинг Інтернеті» та «Інтернет-маркетинг», – зазначаючи, що необхідність розмежування термінів визначається тим, що маркетингова діяльність під впливом особливостей віртуального простору набуває специфічних рис та потребує використання нових методів та інструментів, щоб забезпечити ефективність складників маркетингу. На відміну від маркетингу в Інтернеті, Інтернет-маркетинг спрямований на створення механізмів, які забезпечать постійну взаємодію підприємства з клієнтами в інтерактивному режимі [4, с. 38].

Отже, можемо зробити висновок, що сьогодні сучасні маркетингові інструменти маркетингу в діяльності промислових підприємств можна розділити на дві основні групи: інструменти маркетингу в Інтернеті та інструменти Інтернет-маркетингу, адже вони суттєво відрізняються між собою. Водночас як інструменти маркетингу в Інтернеті можна використати, на нашу думку, в разі відсутності або на етапі впровадження й оптимізації сайту промислового підприємства; інструменти Інтернет-маркетингу активно використовуються під час Інтернет-комунікацій промислових підприємств зі споживачами.

Г.П. Ляшенко та Р.В. Моткалюк аналізують найбільш цікаві з погляду нового комунікаційного середовища інструменти Інтернет-маркетингу, які можуть використовуватися для вирішення завдань у різних складниках комплексу маркетингу [5].

1. Важливими інструментами Інтернет-маркетингу є створення і розроблення свого власного сайту. За допомогою нього можна значно поліпшити економічні показники, наприклад збільшити кількість продажів, удосконалити

пошук цільової аудиторії, тобто відповідних потенційних покупців.

2. Після визначення цілей і завдань сайту, структури і дизайну надзвичайно важливе місце і, напевне, 60% успіху забезпечують підбір цільової аудиторії та реклама.

3. Одним із найважливіших інструментів в Інтернет-маркетингу є реклама. Інтернет-маркетинг, як і класичний маркетинг, складається з аналізу попиту та реклами. Реклама в Інтернеті – це низка заходів із просування Інтернет-ресурсу або продукту, інформацію про який містить Інтернет-ресурс, у глобальній мережі і включає в себе такий арсенал інструментів:

- пошукову оптимізацію (просування);
- контекстну рекламу;
- медіарекламу;
- банерну рекламу;
- інтерактивну рекламу;
- email-маркетинг;
- віртуальний маркетинг;
- прихований маркетинг.

Автори зазначають, що для компаній безумовним пріоритетом є такий інструмент, як пошуковий маркетинг. Більшість компаній (85%) удосконалили «глибинний» (in-depth) пошук, 77% дають можливість завантажувати різні стартові сторінки, 63% застосовують на своєму сайті зручну навігацію (guided navigation) [5].

Інтернет-маркетинг – невід’ємна частина рекламної кампанії. Інтернет-реклама завжди входить у рекламну кампанію провідних компаній.

Цікавий перелік інструментів Інтернет-маркетингу в 2008 р. запропонував Jeremiah Owyang у своєму блозі [6]:

- сайт компанії;
- зовнішня активність компанії в Інтернеті (поза власним сайтом);
- просування бренду;
- маркетинг співтовариств та маркетинг у соціальних медіа;
- віртуальні світи;
- експериментальні методи;
- пошуковий маркетинг.

У дисертаційному дослідженні А.О. Кучеренко [3] було проведено аналіз стану та тенденцій ринку маркетингових комунікацій у світі та в Україні. Автор зазначає, що співвідношення обсягів на основних секторах ринку комунікацій в Україні виглядає так само, як і в розвинених країнах, із тією лише різницею, що український ринок маркетингових комунікацій доки серйозно відстає за обсягами від світового рівня, тому ми можемо зробити висновок, що інструменти маркетингу промислових українських підприємств також не набули такої різ-

номанітності, як у зарубіжних підприємствах. Також зазначено, що серед усіх видів комунікацій найбільш розповсюдженими за 2016 р. є Інтернет-комунікації; загалом в Україні вже спостерігається зміщення акцентів в маркетинговій діяльності у бік віртуального середовища, стає актуальним формування і використання Інтернет-маркетингу як основної маркетингової концепції ведення бізнесу.

Н.О. Шпак [7] указує, що практика діяльності більшості вітчизняних підприємств свідчить про те, що маркетингова діяльність провадиться з допомогою традиційних маркетингових інструментів, які тісно пов'язані із завданнями маркетингової діяльності. Досліджуючи інструменти маркетингу промислових підприємств, учений виділяє такі основні:

- 1) інструменти для збору первинної інформації щодо стану ринку, власного позиціонування та вивчення діяльності конкурентів;
- 2) інструменти формування товарної політики;
- 3) інструменти формування цінової політики;
- 4) інструменти формування збутової політики;
- 5) інструменти формування комунікаційної політики;
- 6) інструменти рекламної політики та просування;
- 7) інструменти післяпродажного та сервісного обслуговування;
- 8) високотехнологічні інструменти (зокрема, 3D-маркетинг).

Перелічені інструменти активно впроваджуються в маркетинговій діяльності. В умовах динамічності розвитку новітніх технологій особливої уваги заслуговує остання група інструментів маркетингової діяльності. 3D-маркетинг пов'язаний із візуалізацією процесів маркетингової діяльності підприємства. Доведено, що людина сприймає понад 80% інформації візуально. 3D-маркетинг дає змогу використати цю унікальну людську властивість з яконайбільшою вигодою для виробника продукції. У світі 3D-маркетинг швидко популяризується і вкорінюється у різні сфери маркетингової діяльності. Впровадження 3D-технологій сприяє розвитку 3D-маркетингу. Мобільні пристрої, які дають можливість перегляду 3D-зображень, 3D-ноутбуки, 3D-принтери, 3D-дисплеї, для яких не потрібні спеціальні окуляри, 3D-кіно, 3D-відео, 3D-ігри тощо стають щоразу доступнішими знаряддями для реалізації 3D-маркетингу. Ринок 3D-дисплеїв, за прогнозами науково-дослідної групи NPD DisplaySearch, у 2018 р. виросте до 196 млн. од.; ринок мобільних пристроїв, які дають можли-

вість перегляду 3D-зображень, сягне 71 млн. од.; ринок 3D-ноутбуків – 17,7 млн. од. Ринок 3D-друку, за прогнозами Всесвітньої організації інтелектуальної власності ООН, у 2019 р. становитиме 6,5 млрд. USD, ціна таких пристроїв сьогодні – до 1 тис. USD [8].

Н.Б. Колотова [9] виділяє такі сучасні інструменти маркетингу, як краудсорсинг та краудфандінг, що пропонує використовувати у маркетингу підприємств. Краудсорсинг – передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб (на підставі публічної оферти, без укладання трудового договору).

Краудсорсинг – це частина того, що американський економіст, фахівець у галузі інноваційної діяльності Ерік фон Хіппель називає «інновація з розрахунком на користувача». «Інновації швидко стають демократичними. Користувачі, спираючись на вдосконалення в комп'ютерних та комунікаційних технологіях, усе частіше можуть розробити свої власні нові продукти й послуги. Інновації користувачів – як приватних осіб, так і фірм – часто стають відкритими і потрапляють у вільний доступ, що ініціює створення інноваційних спільнот та багатого інтелектуального надбання» [10].

Краудфандінг у загальному контексті означає колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові чи інші ресурси для підтримки інших людей або організацій. Краудфандінг виник як ідея підтримки та надання фінансування для творчих проєктів і особистостей (акторів, співаків, спортсменів, режисерів) та використовується для надання фінансової допомоги постраждалим, проведення соціальних чи політичних акцій, фінансування інноваційних проєктів (стартапів) чи виробництва новітнього продукту тощо. Іноді краудфандінг розглядають як різновид краудсорсингу. Таким чином, краудсорсинг і краудфандінг – нові інструменти маркетингу відносин, за допомогою яких відбувається зниження комерційних ризиків інноваційних продуктів через залучення споживачів до процесів створення, тестування, фінансування та просування новинок тощо. Ці інструменти користуються глибокою соціальною природою людини, бажанням «бути причетним» до чогось нового (цікавого, модного, перспективного тощо) [9].

Крім краудсорсингу та краудфандінгу, сьогодні деякими великими промисловими підприємствами активно використовується краудмаркетинг та його інструменти. Використання краудтехнологій у комунікаційній діяльності для здійснення комунікаційного впливу на спільноти споживачів із метою формування бажаного контексту сприйняття комунікацій

покладено в основу концепції краудмаркетингу.

Основною платформою для застосування краудтехнологій у комунікаційній діяльності є соціальні медіа. Вони являють собою вже сформовані за різноманітними тематиками спільноти, у тому числі й спільноти, присвячені обговоренню брендів, і дають змогу підприємству безпосередньо здійснювати комунікацію із співтовариствами потенційних споживачів. Інструментом, що надає змогу реалізувати концепцію краудмаркетингу у визначених площадках, є так званий «маркетинг у соціальних медіа» (SMM). Маркетинг у соціальних медіа визначається як інструмент Інтернет-маркетингу, що передбачає просування продукту, послуги, компанії чи бренда за рахунок використання соціальних медіа, контент яких створюється та оновлюється зусиллями їх відвідувачів [11].

Серед соціальних медіа, які можуть використовувати підприємства у процесі реалізації концепції краудмаркетингу, такі ресурси [11]:

– соціальні мережі, які створені спеціально для того, щоб користувачі взаємодіяли один з одним.

– мікроблоги – це різновид блогів, основною відмінною рисою яких є можливість писати тільки короткі повідомлення довжиною до 140 символів. Будь-яке з таких повідомлень можуть читати та коментувати інші користувачі або ж тільки ті, кому це дозволено автором [12]. Мікроблоги набувають поширення у публічних персон, що можуть бути лідерами думок для споживачів. Відповідно, комунікація у такий спосіб має значні перспективи з боку формування бажаного ставлення користувачів мережі до брендів. Перспективним інструментом для комунікаційної діяльності також виступають фото- та відеосервіси – сайти, де користувачі можуть ділитися своїми фотографіями та відеофайлами з усім світом. Окрім того, на відміну від звичайних файлових сховищ такі сервіси функціонують спільно із соціальними мережами. Наприклад, компанія Blendtec – виробник кухонних блендерів – активно використовує такі сервіси у своїй діяльності і станом на вересень 2013 р. на їх YouTube-каналі під назвою Will it blend було 219 млн. переглядів і більше півмільйона прихильників, а на сторінці у мережі Facebook – 38 тисяч «лайків»;

– соціальні вкладки – це сайти, що пропонують користувачам можливість зберігати посилання на цікаві сайти, ділитися ними з друзями та отримувати до них доступ зі сторонніх комп'ютерів. Саме можливість передавати іншим користувачам мережі посилання дає

змогу застосовувати краудтехнології в наведених ресурсах;

– соціальні новини – це сайти соціальних новин, де зібрані посилання на події, статті, зображення, опубліковані у мережі Інтернет. Усі новини оцінюються їх користувачами та найбільш популярні відображаються на головній сторінці ресурсу;

– підкасти – це цифровий медіафайл або низка таких файлів, які розповсюджуються мережею для відтворення на портативних медіапрогравачах чи персональних комп'ютерах. Цей новий спосіб поширення аудіо- та відеоконтенту через мережу Інтернет дає змогу створювати матеріали будь-якому користувачу мережі. Підприємство має можливість підписатися на певний підкаст (стрічку новин), що буде оновлюватися автоматично у міру надходження нових медіафайлів;

– однією з найстаріших форм соціальних медіа є веб-форуми, на яких користувачі обговорюють певні тематичні питання. Підприємство також може використовувати форуми для розповсюдження маркетингових комунікацій;

– геосоціальні мережі – соціальні медіа, що пропонують користувачам можливість за допомогою своїх мобільних телефонів, смартфонів чи комунікаторів відмічати місця, які вони відвідують щодня або відвідували колись. Із погляду маркетингових комунікацій важливу роль відіграють рекомендації користувачів щодо місць їх відвідувань, що формують їх сприйняття через призму рекомендацій інших споживачів. Продумана робота з рекомендаціями споживачів може надати не менш ефективний результат комунікації, ніж звичайна реклама, при цьому суттєво поступаючись у вартості.

Всі вищезгадані сервіси, є платформами для реалізації комунікаційної діяльності за допомогою краудтехнологій, оскільки користувачі мережі висловлюють свої думки, радять та відповідають на питання щодо товарів іншим споживачам. Робота із цими ресурсами створює відповідне сприйняття товару іншими споживачами, що шукають інформацію у мережі.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можемо зазначити, що в індустріально розвинених країнах маркетингова концепція розвитку фірми займає почесне місце вже протягом десятиліть. Комплекс інноваційного маркетингу включає розроблення інноваційної стратегії, аналіз ринку та використання Інтернет-маркетингу, важливим інструментом якого є створення і розроблення свого власного сайту.

Список використаних джерел:

1. Плєскач В.Л. Технології електронного бізнесу: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 223 с
2. Вирин Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М.: Эскмо, 2009. 224 с.
3. Интернет-маркетинг как эффективный инструмент для увеличения продаж. URL: <http://www.aweb.com.ua>.
4. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: монографія. К.: Знання, 2011. С. 236.
5. Ляшенко Г.П., Моткалюк Р.В. Интернет-маркетинг та його інструменти. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2013. Вип. 3(62). С. 59–65.
6. A Complete List of the Many Forms of Web Marketing for 2008. URL: <http://www.web-strategist.com>.
7. Шпак Н.О., Кирилич Т.Ю. Роль маркетингової діяльності у функціонуванні вітчизняних промислових підприємств. Економіка: реалії часу. 2013. № 2(7). С. 103–110.
8. Неймовірно, але факт: 5 технологій, за якими майбутнє. URL: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2013/06/16/303645>.
9. Колотова Н.Б. Нові інструменти маркетингу відносин інноваційних проектів машинобудівних підприємств: краудсорсинг і краудфандінг. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
10. Eric Von Hippel. Democratizing Innovation. URL: <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm>.
11. Полторак К.А. Маркетингова комунікаційна діяльність виробників планшетних комп'ютерів у мережі Інтернет: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04. Київ, 2016. 265 с.
12. Полторак К.А. Управління поведінкою споживача засобами краудмаркетингу. Ефективність підприємницької діяльності: маркетинговий аспект (ЕЕМА КНЛУ 2015): матер. III Всеукр. наук.-практ. конф. (Львів, 18 березня 2015 р.). Львів, 2015. С. 105–107.

Krasovska O.J.

INTERNET MARKETING AS A MODERN TOOL OF THE ENTERPRISE COMMUNICATION

The article deals with various scientific ideas regarding the formation of a marketing tool system and the typology of marketing tools of industrial enterprises. It is concluded that, at present, the traditional marketing mix tools serve as the basis for using marketing tools.

It is proved in the research paper that today the modern marketing tools in the activity of industrial enterprises can be divided into two main groups: tools of "marketing on the Internet" and tools of "Internet marketing" because they differ significantly. While the tools of "marketing on the Internet" can be used, in our opinion, in the absence or at the stage of implementation and optimization of the website of the industrial enterprise, the tools of "Internet marketing" are actively used in Internet communications of industrial enterprises with consumers.

Internet marketing is an integral part of an advertising company. Internet advertising is always included in the advertising campaign of the leading companies. The following is a list of the Internet marketing tools: company's website; the external activity of the company on the Internet (outside of own website); promotion of the brand; community marketing and marketing in social media; virtual worlds; experimental methods; search marketing.

The modern marketing tools are outlined: crowdsourcing, crowdfunding. Use of the crowd technologies in communication activities for communicative influence on the communities of consumers in order to form the desired context for the perception of communications is the basis of the concept of the crowd marketing.

Key words: Internet marketing; advertising; communication; brand; crowd technologies; enterprise.

Кунаєв А.Ю.аспірант кафедри менеджменту
Запорізького національного технічного університету

СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Відображено значення авіабудування в системі машинобудування і визначено особливості економічної діяльності сучасного авіабудівного підприємства. Обґрунтовано ринкову модель трансформації економіки авіабудування з індустріальної моделі в економіку партнерства на основі аутсорсингу. Запропоновано алгоритм побудови системи оцінювання ефективності менеджменту. Встановлено, що математичною формою реалізації такої економічної моделі є задача багатокритеріальної оптимізації. Зроблено висновок, що показники в запропонованій економіко-математичній моделі оцінювання ефективності менеджменту слід вибирати так, щоб вони були функціями одних і тих же змінних, тобто такі показники мають визначатися одними й тими економічними чинниками, а саме: абсолютні, відносні та часові показники ефективності (показники динаміки процесів).

Ключові слова: авіабудування, авіаційне підприємство, технологічний ланцюг, системний підхід, ефективність менеджменту, оцінювання ефективності менеджменту, показники оцінювання.

Отражено значение авиастроения в системе машиностроения и определены особенности экономической деятельности современного авиастроительного предприятия. Обоснована рыночная модель трансформации экономики авиастроения от индустриальной модели к экономике партнерства на основе аутсорсинга. Предложен алгоритм построения системы оценивания эффективности менеджмента. Установлено, что математической формой реализации такой экономической модели является задача многокритериальной оптимизации. Сделан вывод, что показатели в предложенной экономико-математической модели оценивания эффективности менеджмента следует выбирать таким образом, чтобы они были функциями одних и тех же переменных, то есть такие показатели должны определяться одними и теми же экономическими факторами, а именно: абсолютные, относительные и часовые показатели эффективности (показатели динамики процессов).

Ключевые слова: авиастроение, авиационное предприятие, технологическая цепь, системный подход, эффективность менеджмента, оценивание эффективности менеджмента, показатели оценивания.

Постановка проблеми. Авіабудування – підгалузь економіки машинобудування, пов'язана з конструюванням, розробленням і виробництвом літальних апаратів, а також внутрішнім оснащенням літаків і вертольотів. Підприємства галузі є не тільки наукомісткими, інноваційними, а й високо інтегрованими виробництвами, ринково інтегрованими суб'єктами, що в межах виробничої кооперації взаємодіють із численними постачальниками і ринковими агентами. Тобто це складне виробництво, елементами якого є ключові процеси створення авіаційної техніки: вживані стандарти, нормативна документація, технології, компонентна база, коопераційні схеми, інструментарій, організація виробництва, управління.

Завдяки довгим технологічним ланцюгам авіаційна промисловість є сферою застосування і генератором розвитку відразу декількох високотехнологічних сфер, зайнятих у коопераційних процесах, і надає ключовий вплив на формування машинобудівного комплексу

країни у цілому. За деякими оцінками, додатковий обсяг промислового виробництва від трансферу технологій авіабудування в суміжні сфери в 2,8 рази перевищує власний приріст галузі [1].

Високоінтегроване виробництво потребує професійного менеджменту, системного підходу до організації виробництва в авіабудуванні з використанням сучасних напрацювань науки і практики управління. У цьому контексті оцінювання ефективності менеджменту виступає необхідним складником адаптації управління до нових змінних умов середовища. Швидкість змін подібних умов та факторів в умовах інформаційної економіки зростає багаторазово. Наприклад, унаслідок технологічних та управлінських новацій гелікоптер вітчизняного виробництва Мі-2 піднявся на висоту 7 км, Мі-8МСБ – на 9 155 м, що є світовим рекордом, який занесено до Книги рекордів Гіннеса [2], а вже в 2020 р. аналітики прогнозують появу літаків на гібридній тязі [3]. Тобто оцінювання

як процес дає можливість менеджменту бачити невідповідності, недоліки основних і допоміжних ланок, підрозділів, процесів авіавиробництва, а сама оцінка в руках аналітика є засобом моніторингу та діагностики, інструментом для прийняття чи корекції керівниками управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасні дослідження проблем ефективності управління авіабудівельними підприємствами проводяться в аспекті управління якістю (В.Ю. Павелко [4], М.А. Силенов [5]), управління авіакластерами (С.І. Морозов [6]), оцінки механізму адаптивних систем управління виробництвом (В.П. Махітько, О.М. Конев). Зокрема, вчені розглядають «механізм функціонування адаптивної системи управління виробництвом авіаційної техніки ... шляхом проведення реінжинірингу бізнес-процесів з урахуванням переходу функціональних підрозділів у команди процесів», що має системно вплинути на підвищення ефективності управління виробничими процесами на авіапідприємстві» [7, с. 1484]. Безпосередньо наукових праць, які б основним предметом дослідження визначали оцінювання ефективності менеджменту авіабудівних підприємств, нами не виявлено, тому є об'єктивна необхідність наукового дослідження цієї теми.

Метою дослідження є визначення специфіки діяльності авіабудівного підприємства в сучасних умовах та обґрунтування підходів до оцінювання ефективності менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На ринку літальних апаратів існує жорстка конкуренція, що супроводжується постійними новаціями не тільки технологічного характеру, але й маркетингу, післяпродажного обслуговування, підходів до уніфікації організації виробництва для зменшення собівартості і підвищення ефективності виробництва. У світовому авіабудуванні відбувається розширення функцій авіабудівних корпорацій у сфері маркетингу, розроблення, фінального складання і післяпродажного обслуговування з наростаючою тенденцією передачі функцій із виробництва окремих систем і компонентів інтегрованим структурам через аутсорсинг. На глобальному ринку конкурують не тільки продукти (літаки), а й ефективні корпорації за допомогою своїх ресурсів і компетенцій, тому виникає потреба трансформації самої моделі організації діяльності.

Особливістю авіабудування як галузі є високий ступінь державного регулювання та необхідність поєднання ринкових методів управління з досить жорстким адмініструванням виходячи з державного замовлення. Частково це коригування традиційної методології роз-

роблення виробничої програми підприємства вирішується через механізм кластерної організації авіабудування, що більш поширеним є в Росії і менш властивим для вітчизняних авіавиробників. Виходячи з аналізу даних табл. 1, можна стверджувати про наявність технологічної і географічної передумов створення авіакластерних утворень у Запоріжжі, Києві, Харкові (табл. 1).

Створення кластеру як організаційної форми кооперації підприємств авіаційного кластера дає змогу вирішувати три організаційно-управлінські завдання: інтегрувати учасників кластера на основі угоди про економічну взаємодію; залучати до підприємств і проектів авіакластеру додаткові інвестиції; розвивати договірні зв'язки з промисловими підприємствами інших галузей країни [6, с. 15].

Однак досвід організації управління авіабудуванням провідними зарубіжними компаніями свідчить про системні трансформації, зміну філософії ведення бізнесу в цій сфері, яку можна умовно представити як перехід від індустріальної до партнерської моделі виробництва авіапродукції. Виробнича, або індустріальна, модель має місце за умови зосередження всього виробничого циклу створення авіапродукції на великому авіаконцерні, що стало рудиментом радянської системи монополізації виробництва як військової, так і цивільної авіатехніки. Подібна модель організації авіабудування поширена в Росії, де висока ступінь державної монополізації економіки авіабудування.

В Україні більш поширеною є приватно-державна модель організації авіабудування з переходом до нової системи організації виробництва, заснованої на кооперації, партнерстві ланцюжка постачальників ресурсів, матеріалів, дрібносерійних вузлів, модулів, які функціонують у конкурентному середовищі. Сучасна модель організації виробництва в авіабудуванні, заснована на аутсорсингу, представлена на рис. 1 [9].

Відомо, що основними підрозділами типового авіабудівного заводу є: дослідно-конструкторське бюро з проектування, перспективним і експериментальним дослідженням, сертифікації, супроводу серійного виробництва і експлуатації; дослідне виробництво, основним завданням якого є виготовлення експериментальних зразків авіаційної техніки; літаковипробувальна база, призначена для проведення льотних випробувань, доопрацювання і сертифікації літаків, а також для навчання льотного і технічного персоналу; служби провідних фахівців із проектів.

У новій організації виробництва організаційна структура формується шляхом поділу

Авіабудівельні заводи України

	Назва підприємства	Спеціалізація
Київ	Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова	повний цикл створення сучасного літального апарату, забезпечує їх експлуатаційний супровід, виконує інжинірингові роботи з підвищення ресурсу експлуатованої авіатехніки, проводить навчання і перенавчання льотного і технічного персоналу, направляє висококваліфікованих фахівців для надання допомоги в освоєнні авіатехніки і навчання національних кадрів, здійснює на чартерній основі міжнародні перевезення вантажів, у тому числі і нестандартних, бере участь у міжнародній кооперації з проектування і виробництва авіатехніки, займається створенням наземних транспортних засобів
	Київський авіаційний завод «Авіант»	виробництво літаків
	Державне підприємство НДІ «Буран»	займається розробленням і виробництвом радіонавігаційного устаткування для транспортних, пасажирських військових вертольотів і літаків; багатофункціональні бортові індикатори, метеонавігаційні РЛС, системи попередження про наближення повітряних суден. Основною продукцією підприємства є апаратура, радіолокації і системи
	Державне підприємство «Завод № 410 цивільної авіації»	модернізація літальних апаратів, аеронавігаційного сучасного устаткування, монтаж системи безпечного наближення землі і небезпечного наближення літальних апаратів, а також аварійних радіомаяків; співрозроблення літака «сучасного регіонального класу»
	Державне підприємство Завод «Радіовимірювач»	випуск нової навігаційно-посадочної авіаційної апаратури ближньої навігації; виробництво продукції виробничо-технічного призначення: апаратура для посадки і навігації літаків цивільної авіації, виробу функціональної і гібридної мікроелектроніки: мікроблоки і мікросборки для аналого-цифрової і надвисокочастотної апаратури; товари народного споживання
Запоріжжя	ПАТ «Мотор Січ»	конструювання, розроблення і створення газотурбінних авіаційних двигунів для літаків і гелікоптерів, виробництво гелікоптерів
	Державне підприємство Запорізьке машино-будівне КБ «Прогрес» ім. Академіка Івченка»	виготовлення, проектування, доведення, випробування, постановка на серійне виготовлення, сертифікація і наладка газотурбінних двигунів застосування в авіаційній промисловості
	Запорізьке авіаційне державне ремонтне підприємство «МіГ-ремонт»	наладка авіаційної техніки, ремонт літаків Су-25, Су-17, Су-27, МіГ-25 усіх варіацій, їх систем і агрегатів, ремонт дуже складних блоків систем і агрегатів (оптичних і радіолокацій прицілів, бортових обчислювальних машин, систем курсовертикалі, радіозв'язкового і радіолокації устаткування)
Харків	Харківське авіаційне державне виробниче підприємств	виробництво літаків
	Державне підприємство «Харківське конструкторське агрегатне бюро»	проектування різної авіаційної техніки: паливні агрегати, приводи систем літаків, насосні станції, електромеханічні приводи, гідроагрегати, електродвигуни, індукційні датчики електромагніти; ремонт, виготовлення і випробування розробленої авіаційної техніки; конструкторський супровід і ліцензування серійного виробництва
	Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	виробництво високоточної гідро- і паливорегулюючої апаратури для аерокосмічної та авіаційної промисловості
Вінниця	Державне підприємство «Вінницький авіаційний завод»	ремонт і сервісне обслуговування легкомоторної загального призначення авіації
Львів	Львівський державний авіаційно-ремонтний завод	ремонт і модернізація літальних апаратів типу МіГ
Хмельницький	Державне підприємство «Новатор»	виробництво бортової радіолокації, радіоелектронного, радіонавігаційного й інших типів устаткування для аерокосмічної і авіаційної галузей

Джерело: складено на основі [8]



Рис. 1. Сучасна модель організації виробництва в авіабудуванні, заснована на аутсорсингу

літакобудівного циклу по центрах відповідальності, а саме: центр виробництва, центр експлуатації, центр послуг аеропортів, центр навчання. Згідно з особливостями виробництва авіаційної техніки, вищеназвані підрозділи об'єднуються за принципом цілісності життєвого циклу продукції «проекткування – виробництво – збут – експлуатація».

Виробничо-технологічний цикл сам по собі не новий, а нові підходи до організації виробництва, де кінцевий інтегратор кооперує всі ланки в кінцевий продукт, забезпечує організацію продажів, післяпродажне обслуговування. Характерно, що подібну трансформацію управління виробництвом пройшли автомобільні концерни Японії, Південної Кореї, і вона виявилася ефективною. Наприклад, ефективність досягається через задані замовлення і зміну параметрів продукції стосовно їх уніфікації. Уніфікація продуктової лінійки авіабудівних підприємств дає змогу досягати не тільки уніфікації основних вузлів, агрегатів, модулів літака чи гелікоптера, а й уніфікації за системами та обладнанням, які входять до переліку необхідних запчастин під час ремонту й обслуговування, уніфікації за інструментарієм, обладнанням і засобам обслуговування в аеропортах, за спільнотою з навчання льотного складу і наземного персоналу тощо.

За такого підходу виробнича політика авіапідприємства виключає під час планування появу конфлікту із цілями окремих підрозділів і функціональних служб, що прагнуть до обмеженого числа видів продукції (конструкторські відділи), до постійних бізнес-планів (планові служби), стандартизованих угод (маркетингові

служби), пасивних дій проти конкурентів (юридичні служби).

На етапі 1-го рівня відбувається концентрація остаточного складання на меншому числі заводів, перепрофілювання окремих цехів остаточного складання і літаковипробувальних комплексів, аеродромів. Виникає економія внаслідок відмови інвестування в розвиток не ключових переділів. Ефективність виробництва досягається за рахунок скорочення витрат на утримання невиробничих фондів, вивільнення площ і продаж активів, компактизації частини площ серійних заводів і/або здача в оренду окремих корпусів цехів, продажу непрофільних активів серійних заводів, компактизації і ревіталізації площ, займаних ОКБ, продаж частини земель і будівель тощо.

Характерно, що подібні зміни можуть бути втіленими в практику управління за умов підвищення ефективності управління авіапідприємствами, у тому числі вищої і середньої ланок менеджменту. Натомість маємо ситуацію, коли навіть у стратегічні плани розвитку авіапідприємств закладаються завдання зростання виробничої ефективності, підвищення ефективності основного персоналу, але про топменеджмент, про управління знаннями і підготовку персоналу для вирішення перспективних завдань не йдеться [1].

Натомість ця сфера є запорукою ефективного функціонування авіапідприємств, де технології, компетенції є надто швидкоплинними (табл. 2).

Додає оптимізму, що вітчизняний законодавець у стратегії розвитку авіаційної промисловості до 2020 р. закладає завдання розроблення та впровадження нових типів авіаційної

Джерело компетенцій	Дефіцитні компетенції	Ключові компетенції провідних авіакомпаній світу	Перспективні дослідження провідних R&D-центрів світу
	2015	2020	2025
Проектування	<i>Системна інженерія</i>		
	розрахунок міцності	<i>Проектування на базі перспективних IT-платформ</i>	
	передача даних на виробництво	проектування з композитів	безпілотні і нетрадиційні літальні апарати
	проектування під задану вартість	PLM: проектування життєвим циклом*	автономні системи
	робота мультифункціональних команд	управління конфігурацією	дизайн, аеродинаміка повітряного середовища
Виробництво	<i>Виробничий менеджмент</i>		
	lean-технології	великосерійне виробництво	виробництво з активних («розумних») матеріалів
	ERP/MRP- системи -	виробництво з композитів	
	оперативне управління виробництвом	контроль якості	симулятори
Управління постачальниками	<i>Управління ланцюгом поставок</i>		
	економіка і планування	розвиток мережі постачальників	ефективність глобальних перевезень
	управління вимогами до постачальників	управління змінами	
	логістика закупівель	ведення переговорів	
Сервіс ,після продажне обслуговування	<i>Маркетинг і взаємодія з клієнтами в авіабудуванні</i>		
	взаємодія із замовником	аналіз відмов (FMEA)	моніторинг структурної цілісності
	електронна технічна документація	технічне обслуговування і ремонт літаків	
	пошук і усунення несправностей	безпека польотів	
Управління програмою	<i>Управління авіаційними програмами</i>		
	лідерство і команда	управління даними продукту	стійка авіація
	планування ресурсів	управління знаннями	управління великими системами
	бізнес-аналітика	міжнародна кооперація	
	ризик-менеджмент	розвиток бізнесу	

***PLM**-система (англ. *product lifecycle management*) – прикладне програмне забезпечення для управління життєвим циклом продукції.

****MRP** – планування потреби в матеріалах (англ. *Material Requirements Planning*), комп'ютерна програма оптимального регулювання постачання комплектуючих у виробничий процес, контролюючи запаси на складі і саму технологію виробництва; **ERP** – (англ. *Enterprise Resource Planning*) – управління ресурсами підприємства, це інформаційна система для ідентифікації і планування усіх ресурсів підприємства, які потрібні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень.

*****FMEA** (англ. *Failure Mode and Effects Analysis*) – аналіз видів і наслідків відмов, методологія проведення аналізу і виявлення найбільш критичних кроків виробничих процесів для управління якістю продукції.

техніки і забезпечення динамічного зростання їх виробництва в рамках вітчизняних та міжнародних проектів.

На цьому етапі передбачається створення нових типів літаків та іншої авіаційної техніки, їх серійне конкурентоспроможне виробництво за рахунок підвищення рівня менеджменту, технологічного та кадрового забезпечення, залучення інвестицій, у тому числі міжнародних [11].

Характерно, що вслід за рішеннями здійснено і фінансово-економічне забезпечення реалізації стратегії в частині збуту та замовлень. Відповідно до Закону України «Про внесення

змін до Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості», передбачалися державна фінансова підтримка збуту авіаційної техніки вітчизняного виробництва через механізм здешевлення кредитів шляхом часткової компенсації ставки за кредитами комерційних банків, залученими суб'єктами господарювання, у національній валюті для закупівлі такої техніки, а також компенсація експлуатантам авіаційної техніки, які знаходяться на території України, виключно для авіаційної техніки вітчизняного виробництва, за відсотки, фактично сплачені у поточному бюджетному періоді, у розмірі облі-

кової ставки Національного банку України, що діє на дату сплати зазначених відсотків [12].

Ефективність виробництва є наслідком прийняття ефективних управлінських рішень. Оцінюючи ефективність виробництва, слід розуміти, що оцінюється наслідок діяльності успішних чи невдалих рішень, а причина полягає в ефективності менеджменту, саме тому необхідно проводити його оцінку.

Отже, важливим є розуміння, що менеджмент ґрунтується на цілій низці методів координації, які повинні діяти в кожній організації в тих чи інших пропорціях відповідно до конкретної ситуації, а отже, ефективний менеджмент – це системний менеджмент. Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що суть сучасного менеджменту – це оперативне прийняття оптимальних рішень в умовах багатокритеріального вибору.

Системність мислення керівників підприємства визначає їх здатність до пошуку шляхів та резервів ефективного функціонування системи, максимального використання кадрового потенціалу.

Необхідність використання системного підходу заснована на тому, що наявна теоретико-методологічна база оцінювання ефективності менеджменту не відповідає сучасним вимогам та особливостям діяльності підприємства. Зокрема, більшість чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища не має кількісного визначення, показники, що використовуються, не відповідають цілям та не враховують специфіку підприємства тощо.

Можна погодитися з думкою окремих учених, що ефективність менеджменту в галузі можна розглядати в двох аспектах: оцінювання ефективності всіх її підсистем та оцінка ефективності розвитку організації у зовнішньому середовищі [13; 14]. Справедливо зазначається у літературі, що навіть за достатньо високого рівня внутрішньої ефективності підприємство не забезпечить високий рівень ефективності загальної, якщо не буде забезпечена її ефективність із погляду використання ринкових можливостей [15, с. 54].

Метою використання системного підходу до оцінювання ефективності менеджменту є

врахування цілісності об'єкта та його окремих складників, зв'язків між ними та їх інтеграції в єдиний процес.

Побудову системи оцінювання ефективності менеджменту у цьому дослідженні пропонується здійснювати шляхом моделювання такої системи. Моделювання як процес побудови моделі системи (у тому числі системи оцінювання ефективності менеджменту), на нашу думку, природним чином продовжує процедуру системного аналізу на етапі синтезу, оскільки поставлена в дослідженні мета – це, по суті, вже є модель (у загальній формі) системи.

Кожному етапу алгоритму оцінювання ефективності менеджменту мають відповідати адекватні завдання та методи дослідження (табл. 3).

Якщо цілі оцінювання можна формалізувати кількісно кінцевим числом критеріїв, а зв'язки між окремими компонентами (підсистемами) моделі і вплив навколишнього середовища висловити певною системою обмежень, отриманий образ системи буде являти собою її математичну модель у формі завдання оптимізації.

Складність системи оцінки ефективності менеджменту як засобу для реалізації управлінських рішень призведе до того, що критеріями задачі оптимізації необхідно буде використовувати кілька економічних показників, найбільш пріоритетних із погляду цілей дослідження. У цьому разі економіко-математична модель буде побудована у формі задачі багатокритеріальної оптимізації.

Виходячи з основного принципу макроекономіки – максимізації прибутку або бажання системи досягти максимальних результатів за мінімальний час, – саме математична мова оптимізації, на нашу думку, є дуже зручною для побудови економічних моделей.

У найзагальнішому вигляді економіко-математична модель у формі задачі багатокритеріальної оптимізації буде виглядати так:

$$\begin{cases} E = f_j(X) \rightarrow \text{extr} \\ g_i(X) \{ \leq = \geq \} b_i, \\ X \geq 0 \end{cases} \quad (1)$$

де $E = f_j(X)$ – множина критеріїв моделі, кожен з яких $f_j(X)$ ($j = 1, \dots, n$) є одним із пріоритетних

Таблиця 3

Відповідність методів дослідження завданням з оцінювання ефективності менеджменту

Етапи оцінювання ефективності менеджменту	Методи дослідження
Загальний аналіз системи	Декомпозиція елементів і процесів
Детальний аналіз системи	Структурування
Модель системи	Синтез, економіко-математичне моделювання
Оптимальні параметри моделі	Оптимізаційні моделі
Варіанти реалізації моделі	Сценарний підхід

(розробка автора)

показників оцінки ефективності менеджменту. В Розділі 1 даного дослідження ефективність управління представлена як функція внутрішніх і зовнішніх змінних процесу управління, що в певний період часу набувають визначені якісні та кількісні характеристики (див. формулу 1);

$g_i(X) \{ \leq = \geq \} b_j, (j = 1, \dots, m)$ – множина обмежень, які відображають зв'язки між компонентами моделі і вплив навколишнього середовища;

X – множина шуканих змінних, тобто економічних параметрів, зміни яких впливають на всі компоненти моделі.

Використання складного математичного апарату для аналізу моделі у формі задачі оптимізації створює додаткові труднощі в роботі економіста-дослідника, й у цьому, на нашу думку, якраз і полягає причина того, що такі економіко-математичні моделі нечасто використовують на практиці. Однак потужні засоби математичного аналізу даних і, найголовніше, отримання об'єктивно оптимального, тобто найкращого, варіанту вирішення завдання оптимізації з усіх можливих у заданих умовах є незаперечними перевагами використання оптимізаційних моделей як ефективного інструменту дослідження.

Вищевикладене дає змогу зробити висновок про те, що оцінка ефективності менеджменту повинна будуватися на базі агрегованої економіко-математичної моделі у формі задачі багатокритеріальної оптимізації, де як критерії оцінки і необхідних обмежень слід використовувати найбільш пріоритетні (з погляду оцінки ефективності) наявні показники, які широко застосовуються на практиці [16, с. 104].

Для того щоб оцінити числові значення показників ефективності менеджменту, провести аналіз його чутливості за зміни параметрів, необхідно спочатку визначити їх склад із множини показників. Для цього необхідно провести системний аналіз вимог, що висувуються до цих показників, із поглядом повноти оцінки ефективності менеджменту. Процес формування системи показників оцінювання ефективності менеджменту має обов'язково враховувати таку вимогу: показники повинні характеризувати різні боки менеджменту і відображати взаємодію організації з оточуючим середовищем як цілісного об'єкта.

Управлінську діяльність (як і будь-яку іншу – операційну, інвестиційну або фінансову) можна уявити як процес перетворення капіталу у формі негативних витратних платежів (відтоків) у позитивні дохідні платежі (надходження), а ефективність менеджменту можна оцінити у формі вартісного показника, що визначає алгебраїчну суму відтоків і надходжень.

Необхідним є використання і відносних показників ефективності (у відсотках або в безрозмірній формі), наприклад рентабельності, які під час порівняння різних варіантів управлінських рішень будуть сприятливішими за абсолютні показники. Оскільки управлінська діяльність – це процес, для оцінки його ефективності необхідно використовувати часовий показник, що характеризує динаміку цього процесу. Зокрема, вплив зовнішнього середовища слід урахувати параметром вартості позикових коштів, оскільки саме вони здебільшого стають джерелом фінансування діяльності підприємства.

Застосування процедур системного підходу дає змогу представити структуру системи показників оцінки менеджменту підприємства (рис. 2).

З математичного погляду в запропонованій економіко-математичній моделі оцінки ефективності менеджменту у формі задачі багатокритеріальної оптимізації взаємозв'язок і взаємовплив показників системи оцінювання встановлюється за використання загальної безлічі змінних X . Оптимальні значення змінних X дадуть змогу знайти найкращий економічний варіант із наявних альтернатив, за якого не тільки вибрані критерії будуть приймати бажані (max/min) значення, а й значення показників $g_i(X) \{ \leq = \geq \} b_j, (j = 1, \dots, m)$, які відображають зв'язки між компонентами моделі і вплив навколишнього середовища та використовуються як обмеження, будуть перебувати в заданих нормативних межах.

Вищевикладене дає змогу сформулювати важливий висновок, що показники у запропонованій економіко-математичній моделі оцінювання ефективності менеджменту слід вибирати так, щоб вони були функціями одних і тих же змінних, тобто такі показники мають визначатися одними й тими економічними чинниками.

Таким чином, математичною формою реалізації такої економічної моделі буде задача багатокритеріальної оптимізації. Як її критерії ефективності слід взяти показники, що визначають вартісні (абсолютні), відносні та динамічні характеристики ефективності менеджменту організації. Наприклад, такими показниками можуть бути:

- *NPV* (Net Present Value) – чиста, приведена до теперішньої вартість;
- *DPP* (Discounted Payback Period) – дисконтований строк окупності;
- *DPI* (Discounted Profitability Index) – індекс прибутковості дисконтованих інвестицій;
- *IRR* (Internal Rate of Return) – внутрішня норма прибутку (доходності);
- сума інвестиційних платежів, яка визначається розміром інвестиційного капіталу.



Рис. 2. Показники системи оцінювання ефективності менеджменту підприємства

Спільними змінними X такого завдання будуть розміри негативних витратних платежів (відтоків I_t) та позитивних дохідних платежів (надходжень – D_t). Тоді рішення задачі математичними методами дасть змогу визначити оптимальні розміри платежів, за яких показники-критерії будуть найкращими в заданих умовах, а показники-обмеження будуть перебувати в заданих межах.

Оперативний та ефективний аналіз варіантів рішень як сценаріїв можливих подій повинен стати важливою і необхідною інформаційною підтримкою для всієї системи менеджменту організації з метою прийняття дійсно оптимальних управлінських рішень у складних умовах сучасного ринку.

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі дослідження встановлено, що особливостями економіки авіабудівного підприємства в сучасних умовах є: високий ступінь державного регулювання та адміністрування; високоінтегрований характер виробництва, який для мінімізації витрат потребує партнерської моделі організації виробництва; висока наукомісткість авіапродукції; компетенції персоналу стають провідним капіталом у процесі складного виробництва; синергетичний ефект авіабудування у галузі машинобудування.

Трансформації відбуваються й на ринку авіа-продукції. Від стану монополії, коли має місце єдиний покупець в особі держави, авіапідприємства переходять на ринкові засади діяльності, повноцінне використання маркетингу, впровадження конкурентних моделей управління. Та теза, що ефективність виробництва визначається ефективністю менеджменту, передусім вимагає від керівництва впровадження методик оцінювання ефективності менеджменту.

Використання саме системного підходу до проблеми оцінки ефективності менеджменту, який є основою запропонованої в роботі моделі, дає такі переваги: дасть змогу знайти оптимальні параметри, щодо яких уже не буде ніяких сумнівів в їх об'єктивності (шляхом рішення задачі оптимізації строгими математичними методами); аналіз різних варіантів управлінських рішень дасть змогу оперативно отримувати об'єктивно оптимальні результати, якщо деякі економічні параметри моделі можуть змінювати свої значення (можлива комп'ютерна реалізація рішення задачі оптимізації).

Наступним етапом досліджень має стати перевірка валідності моделі оцінювання ефективності менеджменту на прикладі конкретних авіабудівних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Стратегия развития ОАО «ОАК» до 2025 года. URL: <http://docplayer.ru/29122575-Strategicheskiele-celi-oak-do-2035-goda-i-napравleniya-preobrazovaniy-dlya-ih-dostizheniya.html> (дата звернення: 05.02.2018).
2. Шкурко Д. Вячеслав Богуслаев, президент АО «Мотор Сич»: Наши вертолеты бьют Гиннеса и колеблют монополию. URL: <http://www.wing.com.ua/content/view/16453/52> (дата звернення: 21.01.2018).
3. Будущее авиации: самолет на гибридной тяге взлетит в 2020 году URL: <https://mir24.tv/news/16279796/budushchee-aviacii-samolet-na-gibridnoi-tyage-vzletit-v-2020-godu>. (дата звернення: 21.01.2018).
4. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості: монографія. Запоріжжя: ЗНТУ, 2014. 320 с.
5. Силенов М.А. Методика формирования программ повышения качества авиационной техники. Вестник экономики, права и социологии. 2011. № 1. С. 78–82.
6. Морозов С.И. Будущее рождается сегодня: Авиационный кластер Ульяновской области. Гражданская авиация. 2010. № 6. С. 14–19.

7. Махитько В.П., Конев А.Н. Механизм структурной адаптации системы управления производством на основе процессного подхода. Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2014. Т. 16. № 1(5). С. 1481–1485.

8. Заводы авиации. Авиационные предприятия России, Украины, мира. URL: <http://avia.pro/zavody> (дата звернення 06.02.2018).

9. Ульянова Н. Высокие отношения. Бизнес-журнал. 2015. № 11. С. 16–19.

10. Перспективная работа в Объединенной авиастроительной корпорации URL: <http://docplayer.ru/31090352-Perspektivnaya-rabota-v-obedinennoy-aviastroitelnoy-korporacii.html> (дата звернення 17.01.2018).

11. Розпорядження Кабінету Міністрів Україні від 27 грудня 2008 р. № 1656-р «Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-%D1%80> (дата звернення 10.02.2018).

12. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» щодо державної підтримки збуту авіаційної техніки вітчизняного виробництва від 05.06.2012 № 4884-VI (дата звернення: 10.02.2018).

13. Мотышина М.С. Оценка эффективности менеджмента предприятия. URL: <http://www.m-esopomy.ru/art.php?nArtId=3352> (дата звернення 17.01.2018).

14. Лапыгин Ю.Н. Методы оценки успешности развития организации. URL: http://www.elitarium.ru/metody_ocenki_uspeshnosti_razvitiya_organizacii. дата звернення: 10.01.2018).

15. Жам О.Ю. Оцінка ефективності управління персоналом авіакомпаній. Проблеми інформатизації та управління: зб. наук. праць. К.: НАУ, Укрвіатранс, 2012. Вип. 35. С. 53–56.

16. Кунаев А.Ю. Основні підходи до оцінювання ефективності менеджменту промислового підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 14. № 2. С. 100–104.

Kunaiev A.Yu.

SPECIFICITY OF AIRCRAFT MANUFACTURER OPERATION AND EVALUATION OF MANAGEMENT EFFECTIVENESS

The topic of the work is devoted to the definition of features of aviation industry economy in Ukraine and the growing role of effective management in terms of the management of the industry, which forms the request for valuation technologies in order to determine the effectiveness of management. The conclusion is made that not only final products (aircrafts) compete in the global and national markets of aviation, but also effective corporations with the help of their resources and competencies. The topic is relevant because aircraft building is an innovative and integrated subsystem of machine building, which has synergistic effects on other industries and manufactures.

Using descriptive, analytical, structural-logical methods of research, the author systematizes the peculiarities of aircraft building as an industry and determines the trends of its development in modern conditions, which makes scientific interest: a high degree of state regulation and administration; a highly integrated nature of manufacture, which requires a partnership model of manufacture organization for costs minimization; knowledge-intensive component of aircraft products; the proficiency of the personnel become the leading capital in the process of complex manufacture; synergistic effect of aircraft building in the field of machine-building.

It deserves to be such that receives further development of scientific novelty about the need to change the economic model of the functioning of aircraft building enterprises from the industrial model to the market model of partnership on the basis of outsourcing. According to the first model, the leading position was held by the manufacturer of parts and assemblies with metallurgical, large-punching, galvanic manufacture, and as a centre of the final assembly of aircrafts. The modern model of the organization of aircraft manufacturer is based on the unification of the main units and aggregates, the production of which is transmitted to outsourcing and is strictly controlled by regulations, and the final integrator provides not only the final assembly, but also marketing, sales, and after-sales service, which makes this enterprise a full-fledged market player.

Practical experience shows that increasing manufacture effectiveness of domestic aircraft building companies creates demand for sustained methods of effective management and its evaluation methods, both in general and by components. The most actuate this problem is for state enterprises and corporations and enterprises with a share of state property, where during almost all years of country independence, chronic losses are recorded, which is a direct indicator of ineffective management, which needs to be established with the help of quantitative and qualitative indicators.

The author's choice of subject of research is not only complex. Proceeding from insufficient theoretical elaboration, discussion positions that are characteristic of almost every topic, but also sufficient

information closure of the economy of enterprises due to their important defensive significance as manufactures of military equipment.

However, it should be noted that the work contains the original results in terms of further development of the use of the methodology of the system approach to assessing the effectiveness of management of the aircraft enterprise. The significance of the research carried out is that the author substantiates the applied application of the basic methodology of the system approach to the evaluation of the effectiveness of the management of the aircraft building enterprise using the economic and mathematical tools. In the article, this position of scientific novelty is reflected in the proposed algorithm for building a system for evaluating the effectiveness of management. It is established that the mathematical form of the implementation of such an economic model is the task of multicriteria optimization.

Using the system approach to the problem of management effectiveness evaluation, which is the basis of the model proposed in work, gives the following advantages: to find the optimal parameters, for which there will no longer be any doubt about their objectivity (by solving the problem of optimization by strict mathematical methods); when analysing various variants of managerial decisions will allow to receive objectively optimal results operatively in the event that some economic parameters of the model can change their values (a possible computer realization of the decision of the optimization problem).

Key words: aircraft engineering, air transport enterprise, manufacturing chain, system approach, management efficiency, management efficiency assessment, assessment indicators.

УДК 338.31

Лазоренко В.В.

аспірант кафедри економічної кібернетики
Київського національного торговельно-економічний університету

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Успішне функціонування підприємств в умовах нестабільної економічної ситуації можливе лише за умови подолання кризових явищ, які можуть виникати на відповідному етапі їх розвитку. Здійснюватися це може шляхом своєчасного аналізу фінансової стійкості підприємства. Деталізація процедурного боку методики аналізу фінансової стійкості залежить від поставленої мети, завдань, а також різних чинників інформаційного, тимчасового, методичного, технічного, кадрового забезпечення. Проте слід зауважити, що результати виконаних формалізованих аналітичних процедур не повинні бути єдиним і безумовним критерієм для прийняття того чи іншого рішення. У статті розглянуто особливості використання моделей оцінки банкрутства з факторами, що можуть вплинути на них, та моделі оцінки кризового стану на підприємстві. Досліджено методичні підходи до оцінювання рівня фінансової стійкості підприємства, сутність процесу управління фінансами підприємства та шляхи запобігання банкрутству.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, оцінювання фінансової безпеки підприємства, банкрутство, модель, ймовірність, зовнішні та внутрішні загрози.

Успешное функционирование предприятий в условиях нестабильной экономической ситуации возможно лишь при условии преодоления кризисных явлений, которые могут возникать на соответствующем этапе их развития. Осуществляется это может путем своевременного анализа финансовой устойчивости предприятия. Детализация процедурной стороны методики анализа финансовой устойчивости зависит от поставленной цели, задач, а также различных факторов информационного, временного, методического, технического, кадрового обеспечения. Однако следует заметить, что результаты выполненных формализованных аналитических процедур не должны быть единственным и безусловным критерием для принятия того или иного решения. В статье рассмотрены особенности использования моделей оценки банкрутства с факторами, которые могут повлиять на них, и модели оценки кризисного состояния на предприятии. Исследованы методические подходы к оценке уровня финансовой устойчивости предприятия, сущность процесса управления финансами предприятия и пути предотвращения банкрутства.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, оценка финансовой безопасности предприятия, банкрутство, модель, вероятность, внешние и внутренние угрозы.

Постановка проблеми. Для дослідження нинішнього економічного становища є численні розробки аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дає можливість установити наявність сумнівів у продовженні діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявити й оцінити ознаки ймовірності банкрутства, неплатоспроможних підприємств.

Під банкрутством підприємства розуміють неможливість виконувати свої фінансові зобов'язання. Банкрутство характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, коли воно не в змозі задовольнити в установленій термін висунуті з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом. Значна увага до питання діагностики банкрутства зумовлена тим, що: банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги; від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежать ціна підприємства, його інвестиційна привабливість, що також відбивається на економічних інтересах держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення літературних джерел показало, що в зарубіжній та вітчизняній практиці дослідженню фінансової стійкості та банкрутства підприємств приділяється достатня увага. Вагомий внесок у вирішення та розроблення цих питань зробили М.І. Баканов, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Єфімова, О.Д. Заруба, В.О. Мец, А.М. Ковальов, Л.Т. Гіляровська, А.Д. Шеремет, П.Ю. Буряк, М.В. Римар, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський. Проблема діагностики банкрутства знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. І. Жучкова та В. Федюрко адаптували методіку експертних оцінок для прогнозування банкрутства вітчизняних банків. Л. Лигоненко запропонував розробку стохастичної імітаційної моделі ймовірності банкрутства. А. Романов та Б. Одинцов для прогнозування банкрутства використовували нейромережеві системи. Г. Семенов, О. Єропутова, О. Плаксюк розглядають діагностику банкрутства підприємства на базі застосування статистичних моделей.

Метою дослідження є розкриття методів прогнозування й оцінки банкрутства підприємства та розроблення методіки оцінки фінансової стійкості.

Відповідно до мети завданнями наукового дослідження є:

- систематизація методичних підходів до аналізу фінансової стійкості підприємств для запобігання його банкрутству;
- визначення напрямів аналізу стану фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість підприємства є однією з таких характеристик. Вона пов'язана із залежністю від кредиторів, інвесторів, тобто зі співвідношенням «власний капітал – позиковий капітал». Наявність значних зобов'язань, не повністю покритих власним ліквідним капіталом, створює передумови банкрутства, якщо великі кредитори зажадають повернення своїх коштів [1].

Але водночас вкладення позикових коштів дає змогу істотно підвищити прибутковість власного капіталу, тому дуже важливо під час аналізу фінансової стійкості підприємства використовувати систему показників, що відображають ризик і дохідність фірми в перспективі.

Взагалі стійкість підприємства є запорукою виживання й основою його стабільності. На стійкість підприємства впливають різні фактори:

- положення підприємства на товарному ринку;
- виробництво і випуск дешевої, що користується попитом;
- його потенціал у діловому співробітництві;
- ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів;
- наявність неплатоспроможних дебіторів;
- ефективність господарських і фінансових операцій.

Щодо підприємства фінансова стійкість залежно від факторів, що впливають на неї, може бути:

1. внутрішньою – це такий загальний фінансовий стан підприємства, за якого забезпечується стабільно високий результат його функціонування. В основі її досягнення лежить принцип активного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх факторів; 2. зовнішньою – зумовленою стабільністю економічного середовища, в рамках якої здійснюється його діяльність. Вона досягається відповідною системою управління ринковою економікою в масштабах усієї країни; 3. загальною – це такий рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами); 4. фінансовою – є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності й є головним компонентом загальної стійкості підприємства [6].

Фінансовий стан фірми є комплексним поняттям і характеризується системою показників, що відображають реальні і потенційні

фінансові можливості фірми як партнера по бізнесу, об'єкта інвестування капіталу, платника податків. Метою будь-якої фірми є такий фінансовий стан, коли відбувається ефективно використання ресурсів, коли фірма здатна у строки та повністю відповісти за своїми зобов'язаннями. Достатність власних коштів для виключення високого ризику, добрі перспективи одержання прибутку – також показники доброго фінансового стану фірми (організації, підприємства, компанії). Поганий фінансовий стан виражається в незадовільній платіжній готовності, низькій ефективності використання ресурсів, неефективному розміщенні коштів, їх імобілізації. Межею поганого фінансового стану фірми є стан банкрутства, тобто нездатність фірми повністю відповідати за своїми зобов'язаннями.

Поєднання формалізованих і неформалізованих процедур накладає природний відбиток як на порядок підготовки аналітичних документів, так і на послідовність процедур аналізу фінансового стану: вони не можуть бути раз і назавжди заданими, а повинні корегуватися як за формою, так і сутністю. Саме такий підхід, найбільше відповідає логіці функціонування підприємств в умовах ринкової економіки.

Найбільш доцільним є виділення процедур експрес-аналізу та деталізованого аналізу фінансової стійкості підприємства.

Деталізація процедурного боку методики аналізу фінансового стану залежить від поставленої мети, а також різних факторів: часового, інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення. Логіка аналітичної роботи передбачає її організацію у вигляді двофакторної модульної структури:

- експрес-аналізу фінансового стану;
- деталізованого аналізу фінансового стану.

Метою експрес-аналізу є наглядна і проста оцінка фінансового благополуччя й динаміки розвитку господарюючого суб'єкта. Експрес-аналіз доцільно проводити у три етапи:

- підготовчий етап;
- етап огляду бухгалтерської звітності;
- аналіз звітності.

Перший етап являє собою підготовлений у достатньо уніфікованому і коротко викладеному вигляді документ, що містить позитивну оцінку аудитора (аудиторської фірми) про достовірність наданої у звіті інформації та її відповідність діючим нормативним документам. Нестандартний аудиторський висновок більш об'ємний і, як правило, містить деяку додаткову інформацію, яка може бути корисною користувачам звітності.

Мета другого етапу – ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи у звітному періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни у майновому і фінансовому стані господарюючого суб'єкта, складаючи перше уявлення про динаміку наведених у звітності і пояснювальній записці основних показників.

Третій етап – основний в експрес-аналізі, його мета – узагальнена оцінка результатів господарської діяльності та фінансового стану об'єкта. Такий аналіз проводиться з деталізацією в інтересах різних користувачів (табл. 1).

Мета деталізованого аналізу фінансового стану – більш детальна характеристика майнового і фінансового стану господарюючого суб'єкта, результативність його діяльності у звітному періоді та періоді, що минув, а також можливостей розвитку суб'єкта в перспективі. Він конкретизує, доповнює і розширює окремі процедури експрес-аналізу.

Сфера того чи іншого аналізу для кожного суб'єкта ринкових відносин, що цікавиться фінансовою стабільністю конкретного підприємства, має різний пріоритет. Разом із тим виявлення фінансової стійкості підприємства, тобто його якісного економічного стану, одержує своє кількісне вираження через систему показників, які вважаємо за доцільне розподі-

Таблиця 1

Сукупність аналітичних показників для експрес-аналізу

Напрямок (процедура) аналізу	Показник
Оцінка майнового стану	1. Величина основних засобів та їхня частка у загальній сумі активів. 2. Коефіцієнт зносу основних засобів. 3. Загальна сума засобів, що знаходиться у розпорядженні підприємства.
Оцінка фінансового стану	1. Величина власних засобів та їх частка в загальній сумі джерел. 2. Коефіцієнт покриття. 3. Частка власних оборотних засобів у загальній їх сумі. 4. Частка довгострокових позичених коштів у загальній сумі джерел. 5. Коефіцієнт покриття запасів.
Наявність «хворих» статей у звітності	1. Збитки. 2. Позики і позички, не погашені в строк. 3. Прострочена дебіторська і кредиторська заборгованість.

лити на дві групи – відносні та абсолютні. На підставі відносних показників (коефіцієнтів) у вітчизняній та закордонній практиці прийнято формувати висновки про фінансову ситуацію, що склалася. За допомогою ж абсолютних показників визначається основна тенденція зміни фінансової ситуації [2].

Провівши аналіз літературних джерел, можна запропонувати систему оцінних показників фінансової стійкості з погляду їх раціональності й достатності. До складу цієї системи слід віднести показники прибутковості, платоспроможності, стану та структури капіталу, стану основних й оборотних засобів, комерційної активності підприємства, ліквідності активів.

Разом із тим існує безліч проблем, пов'язаних із використанням і інтерпретацією коефіцієнтів, розрахованих на базі фінансової звітності. Так, якісне значення їх залежить від надійності та порівняння показників, що беруть участь у розрахунку. На числове значення коефіцієнтів впливає і використання альтернативних методів обліку. Також варто врахувати, що чинники, які впливають на чисельник, можуть корелювати з чинниками, що впливають на знаменник [4].

У зв'язку із цим великого значення в аналізі фінансової стійкості підприємства набуло використання абсолютних показників: величини власного та позикового капіталу, активів, коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутку, а також абсолютних показників, що розраховуються на основі звітності, таких як чисті активи, власні оборотні кошти, показники забезпеченості запасів власними оборотними коштами, величина стійких пасивів. Дані показники є критеріальними, оскільки з їх допомогою формуються критерії, що дають змогу визначити якість фінансового стану.

Опрацювавши інформацію, можна сказати, що за допомогою описаних вище процесів для фінансового аналізу і для аналізу фінансової стійкості підприємства можна:

– розрахувати весь набір показників і коефіцієнтів, необхідних для оцінки фінансової стійкості, платоспроможності, використання ресурсів підприємства; – об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства, з'ясувати причини його зміни за звітний період; установити параметри, що характеризують наближення підприємства до порога банкрутства.

Фінансова стійкість фірми характеризує її фінансове становище з позиції достатності та ефективності використання власного капіталу. Показники фінансової стійкості разом із показниками ліквідності характеризують надійність фірми. Якщо втрачена фінансова стійкість, то ймовірність банкрутства висока, підприємство фінансово неспроможне.

Ознаки банкрутства можна розділити на дві групи. До першої групи належать показники, що свідчать про можливі фінансові утруднення та ймовірність банкрутства в недалекому майбутньому: повторювані істотні втрати в основній діяльності, що виражаються в хронічному спаді виробництва, скороченні обсягів продажів і хронічній збитковості; наявність простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості; низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденція їх до зниження; збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі; дефіцит власного оборотного капіталу; систематичне збільшення тривалості обороту капіталу; наявність наднормативних запасів сировини і готової продукції; використання нових джерел фінансових ресурсів на невідгідних умовах; несприятливі зміни в портфелі замовлень; падіння ринкової вартості акцій підприємства; зниження виробничого потенціалу.

До другої групи належать показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але сигналізують про можливість різкого його погіршення в майбутньому в разі неприйняття дієвих заходів: надмірна залежність підприємства від якого-небудь одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активу, ринку збуту; втрата ключових контрагентів; недооцінка відновлення техніки і технології; втрата досвідчених співробітників апарата керування; змушені простоя, неритмічна робота; неефективні довгострокові угоди; недостатність капітальних вкладень.

До переваг цієї системи індикаторів можливого банкрутства можна віднести системний і комплексний підходи, а до недоліків – більш високий ступінь складності ухвалення рішення в умовах багатокритеріального завдання, інформативний характер розрахованих показників, суб'єктивність прогнозного рішення.

З рис. 1 видно, що існує чотири основних підходи до оцінки й прогнозування ймовірності банкрутства підприємств:

- 1) експертні методи;
- 2) економіко-математичні методи;
- 3) штучні інтелектуальні системи;
- 4) методи оцінки фінансового стану.

Найбільш відомими методиками, що належать до першого підходу, є: метод Аргенти (А-рахунок), або оцінки ймовірності краху; метод Скоуна; методика компанії ERNST&WHINNEY; методика якісного аналізу В.В. Ковальова. Ці методики засновані на якісній оцінці ймовірності банкрутства підприємств.

До другого підходу належать методи прогнозування ймовірності банкрутства, засновані

на побудові економіко-математичних моделей: дискримінантний аналіз; кластерний аналіз; дерева класифікації; імітаційне моделювання.

Кластерний аналіз дає змогу здійснити класифікацію об'єктів, у цьому випадку підприємств, для яких оцінюється фінансовий стан, на основі подання результатів, виражених фінансовими коефіцієнтами – крапками відповідного геометричного простору, з подальшим виділенням груп як «згустків» цих крапок (кластерів, таксонів).

До кластерного аналізу належать методи автоматичної класифікації без навчання, засновані на визначенні поняття відстані між об'єктами й які не потребують апріорної інформації про розподіл генеральної сукупності.

Під час прогнозування ймовірності банкрутства по кожному з підприємств виділяється деяка кількість показників, що характеризують його фінансове становище. Причому в аналіз можуть бути включені дані за відповідними показниками і за низку років, що дає змогу оцінити схильність підприємства до банкрутства з урахуванням фактору часу.

Метод дерев класифікації одержав широке поширення в закордонній практиці. Основними перевагами методу побудови дерев класифікацій під час прогнозування ймовірності банкрутства підприємства є високий ступінь наочності (графічне подання), легкість інтерпретації отриманих результатів, ієрархічність обчислень у процесі класифікації (питання задаються послідовно, й остаточне рішення залежить від відповіді на всі попередні питання).

Ще одним підходом до прогнозування банкрутства підприємств на підставі економіко-математичних методів є імітаційне моделювання. Методи розрахунку ймовірності банкрутства на основі імітаційного моделювання можуть бути застосовні в умовах вітчизняної економіки. Дана група методів заснована на розрахунку ймовірності банкрутства підприємства шляхом аналізу результатів, що дає змогу оцінити схильність підприємства до банкрутства в майбутньому. Так, менш фінансово стійкі підприємства мають більшу ймовірність

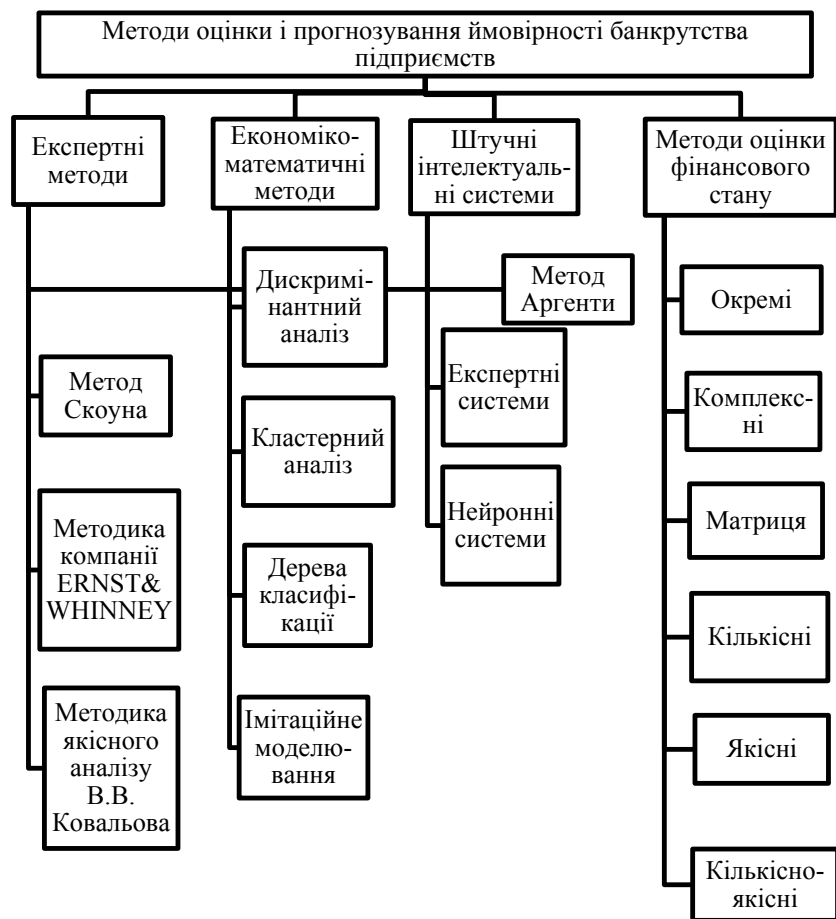


Рис. 1. Класифікація наявних підходів до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств

збанкрутувати в найближчий період, чим більш стійкі.

Для оцінки ймовірності банкрутства у вітчизняній практиці використовується система коефіцієнтів:

- коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);
- коефіцієнт забезпеченості власними коштами;
- коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо аналіз стану фінансової стійкості підприємства деталізувати за такими напрямками:

- розрахунок кількісних та якісних показників фінансової стійкості підприємства;
- порівняння окремих розрахункових показників, що характеризують фінансову стійкість, із рекомендованими нормативними показниками;
- визначення тенденцій зміни розрахункових показників фінансової стійкості підприємства (просторово-часовий аналіз);
- оцінка фінансової стійкості підприємства на момент (визначену дату) і в середньому за період з урахуванням впливу чинників;

– аналіз та оцінка перспектив розвитку підприємства на базі проведення прогностичного аналізу фінансових коефіцієнтів.

Застосування описаної методики аналізу й системи оцінних показників фінансової стійкості виходячи із цілей та завдань аналізу дасть змогу вибирати, підготувати й оцінювати наявну інформацію, обґрунтовувати застосування обліково-аналітичних процедур і способів аналізу, проводити порівняльну оцінку рівня фінансової незалежності підприємств. Усе це певною мірою буде сприяти раціональній побудові функціональної системи взаємозв'язків із проведенням аналізу, прогнозування банкрутства підприємства з урахуванням як вітчизняного, так і закордонного досвіду. Для забезпечення більшої

об'єктивності результатів аналізу діагностика банкрутства вітчизняних підприємств має базуватися на таких принципах: необхідності поєднання в процесі аналізу кількісних та якісних критеріїв, що сигналізують про потенційну загрозу банкрутства суб'єктів господарювання; врахування особливостей розвитку економічних циклів у певній галузі під час визначення індикаторів кризових явищ на підприємстві; узагальнення світового досвіду в розробленні методичного інструментарію діагностики банкрутства і його адаптація до умов діяльності та інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств; комплексного інтегрального підходу до оцінювання фінансового стану підприємств, що зазнали фінансових ускладнень у своїй діяльності.

Список використаних джерел:

1. Квасницька Р.С., Кордонєць І.М. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. С. 130–135.
2. Москаленко В.П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 6. С. 180–192.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб.; 3-є вид., перероб. та доп. К.: ЦУЛ, 2004. 531 с.
4. Лепейко Т.І., Доценко Т.О. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2011. № 1(10).
5. Пластун О.Л. Аналіз кількісних методик прогнозування банкрутства підприємства та обґрунтування необхідності розробки сучасних вітчизняних аналогів. Вісник Української академії банківської справи. 2005. № 2. С. 101–107.
6. Едрінова В.М., Мизиковский Є.А. Облік і аналіз фінансових активів. Москва: Фінанси і статистика, 1995.

Lazorenko V.V.

FORECASTING THE POSSIBILITY OF BUSINESS BANKRUPTCY

Successful operation of enterprises in an unstable economic situation is possible only if the crisis phenomena that can arise at the appropriate stage of their development can be overcome. This can be done by timely analysis of the financial sustainability of the enterprise. Detailing the procedural aspect of the methodology for analysing financial stability depends on the goal, objectives, as well as various factors of information, temporary, methodological, technical, personnel provision. However, it should be noted that the results of formalized analytical procedures should not be the only and unconditional criterion for making a decision.

To study the current economic situation, there are numerous developments in analysing and forecasting the activities of insolvent enterprises, which makes it possible to establish doubts about the continued activity of the entity, that is, to identify and assess the signs of the probability of bankruptcy, insolvent enterprises.

Solving the tasks of establishing a company's financial sustainability requires developing its own financial resources management policy. Proceeding from this, the issue of preventing bankruptcy and ensuring a stable financial state, as the main prerequisite for increasing the competitiveness of enterprises, becomes a matter of urgency. The stability of the enterprise is a guarantee of survival and the basis of the stability of the situation. The article deals with the features of the use of bankruptcy assessment models with factors that may affect them and models for assessing the crisis situation at the enterprise.

The methodical approaches to assessing the level of financial sustainability of an enterprise, the essence of the process of managing the company's finances and ways to prevent bankruptcy are explored.

Key words: financial stability of enterprise, estimation of enterprise financial security, bankruptcy, model, probability, external and internal threats.

Меліхова Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: УЗАГАЛЬНЕННЯ НАЯВНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ТА КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Проаналізувавши підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки, виявлено, що вони базуються на таких підходах: індикаторному, ресурсно-функціональному, економіко-математичному, прогнозування банкрутства, оцінки фінансової стійкості підприємства, за функціональними складниками. Економіко-математичний підхід є більш складним, оскільки потребує залучення додаткових спеціалістів. Окрім того, вчені додатково виділяють підходи до фінансової безпеки як основного елемента економічної безпеки: дослідження грошових потоків, визначення інтегральних показників, стратегічно-цільовий підхід, підхід «мінімуму сукупного збитку, який завдається безпеці». Найбільш оперативним є розрахунок оцінки фінансової стійкості підприємства та прогнозування банкрутства. Ці методи допоможуть оперативно виявити загрози фінансово-економічній безпеці підприємства.

Ключові слова: оцінка, рівень, економічна безпека підприємства, фінансова безпека, методичні підходи.

Проанализировав подходы к оценке финансовой безопасности предприятия как основного элемента экономической безопасности, выявлено, что они базируются на следующих подходах: индикаторном, ресурсно-функциональном, экономико-математическом, прогнозирования банкротства, оценки финансовой устойчивости предприятия, по функциональным составляющим. Экономико-математический подход является более сложным, так как требует привлечения дополнительных специалистов. Кроме того, ученые дополнительно выделяют подходы к финансовой безопасности как основного элемента экономической безопасности: исследование денежных потоков, определения интегральных показателей, стратегически-целевой подход, подход «минимум совокупного ущерба, наносимого безопасности». Наиболее оперативным является расчет оценки финансовой устойчивости предприятия и прогнозирования банкротства. Эти методы могут оперативно обнаружить угрозы финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: оценка, уровень, экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность, методические подходы.

Постановка проблеми. Економічна безпека підприємства являє собою складну систему, в основі якої лежить його фінансова безпека. У системі економічних інтересів підприємства найбільш значущим є його стабільне функціонування, що забезпечується стійким фінансовим станом, збільшенням прибутку та подальшим розвитком його діяльності. Своєчасне діагностування зовнішніх та внутрішніх загроз для нівелювання їх негативного впливу забезпечується використанням оцінки рівня фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки досліджували такі науковці: Д.С. Мацеха [1], О. Антонова [2], А.М. Вергун, К.В. Стріжко [3], Л.О. Матвійчук [4], Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [5], О.П. Полтініна, А.В. Нескуба

[6], К.С. Горячева [7], О.І. Барановський [8], Н.О. Ковальчук, А.Г. Корбутяк [9], І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин [10], О.В. Ареф'єва [11], Л.О. Чаговець [12; 13], Н.Н. Пойда-Носик [14], М.О. Кокнаєва [15], К. Горячева [16], Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [17], І.О. Александров [19], І.О. Бланк [20], В.М. Зарубинський [21], С.М. Ілляшенко [22; 23], М.М. Єрмошенко [24], В.В. Шликов [25], Ю.Б. Кракос [26], Т.М. Гладченко [27]. Позитивно оцінюючи результати проведених досліджень, слід зазначити про відсутність єдиної точки зору науковців щодо методики її проведення.

Метою дослідження є узагальнення наявних методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки для вибору оптимальних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування системи показників економічної безпеки підприємства Д.С. Мацеха

запропонував концепцію економічної безпеки, яка побудована на основі комплексного підходу та складається з таких блоків:

– перший блок – виявлення і класифікація загроз економічній безпеці, що показує здатність миттєво реагувати, вчасно ліквідувати, запобігати, припиняти, нейтралізувати, локалізувати появу загроз;

– другий блок – визначення та групування об'єктів моніторингу функціональних складників економічної безпеки, а саме: необхідність створення системи моніторингу економічної безпеки зумовлена наявністю взаємозв'язку проблем економічної безпеки і різноманітних загроз економічній безпеці;

– третій блок – формування сукупності показників і бази даних для діагностики функціональних складників економічної безпеки, за яких виконуються такі умови: сукупність показників має бути взаємозв'язана в рамках загальної принципової схеми діагностики; сукупність показників повинна відповідати переліку основних загроз функціональних складників економічної безпеки; перелік показників має бути мінімальним, легкодоступним і простим у розрахунках; показники повинні бути синхронізовані в часі, це дасть змогу обмежити використання значної кількості показників [1].

Доречно більш детально зупинитися на дослідженні методичних підходів до фінансової безпеки як основного елементу економічної безпеки підприємства.

У наукових дослідженнях існує багато варіантів методологічних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Так, О. Антонова пропонує їх класифікувати залежно від низки особливостей, а саме:

1. від ефективності діяльності підприємства, яка відображається у його звітності, оскільки у цьому разі оцінка рівня фінансової безпеки може здійснюватися на основі кількісних та якісних показників або ґрунтуватися на змішаній інформації;

2. залежно від визначення оціночних показників; за допомогою цього методу можна виділити агрегатний, коефіцієнтний, інтегральний, урівноважений, беззбитковий підходи [2].

Своєю чергою, А.М. Вергун, К.В. Стріжко [3], Л.О. Матвійчук [4, с. 330 класифікували підходи до визначення рівня фінансової безпеки підприємства, розділивши їх на три великі групи:

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складник економічної безпеки підприємства (С.М. Ілляшенко, Ю.Б. Кракос, Н.І. Серик, О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, Л.І. Донець, Н.В. Ващенко);

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загаль-

ного стану фінансової діяльності підприємства (І.О. Бланк, І.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян, О.М. Підхомний, Л.С. Яструбецька);

– ті, що пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства, а саме на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів (Т.Ф. Косянчук, Л.П. Гомілко, О.Л. Пластиун, О.А. Кириченко, І.В. Кудря) та на основі визначення рівня безпеки складників фінансової безпеки (К.С. Горячева).

У своїх дослідженнях більшість науковців, таких як Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [5, с. 161–163], О.П. Полтініна, А.В. Нескуба [6, с. 161–163], методики визначення рівня фінансової безпеки підприємства розподілили на шість груп:

– дослідження грошових потоків [7];
– оцінка фінансової стійкості підприємства [5; 19–23];

– методи прогнозування банкрутства [22–25];
– визначення інтегральних показників [26];
– визначення фінансових показників-індикаторів [7; 26; 27];

– ресурсно-функціональний підхід [20].

Продовжуючи думку вищезазначених авторів, К.С. Горячева у своєму дослідженні наводить таке групування методичних підходів із зазначенням їх недоліків:

1) індикаторний (порівняння фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими значеннями індикаторів її рівня). Порогові значення індикаторів фінансової безпеки – це граничні величини, порушення яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загроз) у сфері фінансової безпеки. За такого підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства досягається за умови, що вся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не за рахунок інших [7]. Ми згодні з автором, що цей підхід є правильним і виправданим. Однак використання цього підходу залежить від використання граничних значень, які змінюються залежно від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство не завжди може впливати, а частіше просто пристосовується до нього;

2) ресурсно-функціональний, який включає в себе: а) оцінку стану фінансової безпеки на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів за спеціальними критеріями – власними фінансовими ресурсами і позиковими; б) оцінку рівня виконання функцій – забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, його фінансової стабільності і незалежності [7]. Ми згодні з автором, що цей підхід є досить об'ємним, оскільки забезпечення фінансової безпеки розповсюджується на всю

діяльність підприємства, а також розрахунки зводяться до оцінки використання ресурсів на підприємстві;

3) на основі використання критерію «мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці» [7]. На нашу думку, цей критерій дуже важко розрахувати через відсутність необхідних для цього бухгалтерських і статистичних даних, тому для цього необхідно вести додатковий облік, а отже, ми погоджуємося з автором, що в такому разі показник можна буде розрахувати лише експертним шляхом, який має свої межі точності;

4) достатності оборотних коштів (власних і позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності [7]. Ми згодні з автором, що цей підхід вузький, його використовують під час оперативного визначення рівня фінансової безпеки, оскільки він зачіпає окремі види фінансової діяльності підприємства, отже, й фінансової безпеки. Оцінку його рівня К.С. Горячева пропонує здійснювати по кожному функціональним складником фінансової безпеки, а потім експертним шляхом визначати інтегральний показник.

Важливість індикаторного підходу відзначає О.І. Барановський [8, с. 14], але він розглядає оцінку фінансової безпеки тільки з боку держави, а не підприємства.

Н.О. Ковальчук та А.Г. Корбутяк описують ресурсно-функціональний підхід, який полягає у визначенні часткового функціонального критерію в розрізі окремих функціональних складників фінансово-економічної безпеки. На їхню думку, його розраховують як відношення сукупного упередженого збитку (отриманої вигоди) за окремим складником фінансово-економічної безпеки підприємства до суми витрат, пов'язаних із реалізацією заходів щодо попередження збитків від впливу негативних явищ і вартості понесеного збитку, який не вдалося попередити. Вони вважають, що чим вище значення цього показника, тим більше вигоди від здійснених заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки окремого функціонального складника підприємства [9]. Отже, ми підтримуємо думку науковців та вважаємо, що цей підхід є одним із головних підходів, що найчастіше використовується.

І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин [10, с. 251–263], О.В. Ареф'єва [11, с. 110–112], Л.О. Чаговець [12, с. 185–189; 13, с. 177–186] виділяють економіко-математичний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Але ми згодні з думкою Н.Н. Пойда-Носик [14], що на практиці важко застосувати цей метод, оскільки його результати розглядаються з боку математики, а не з боку управління.

На наше переконання, дуже цікавою є думка Н.Н. Пойда-Носик щодо використання стратегічно-цільового підходу, який повинен базуватися на оцінці рівня досягнення стратегічно важливих фінансових цілей (максимізація чистого грошового потоку, ринкової вартості підприємства, узгодженість основних фінансових інтересів учасників) та передбачає коригування фінансової стратегії розвитку відповідно до рівня фінансової безпеки. Вчений уважає, що цей підхід підтверджує наявність вартісного підходу, за допомогою якого здійснюється оцінка з урахуванням подальшої можливості нарощувати капіталізацію підприємства, збільшувати його ринкову вартість. Вартісний підхід до управління фінансовою безпекою підприємства сприймає підприємство як інвестиційний товар, який цікавить саме інвесторів, тому розрахунки спрямовані на максимізацію вартості підприємства [14].

Ми підтримуємо обґрунтовану думку М.О. Кокнаєвої, що застосування лише ресурсного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства у сучасних умовах є необґрунтованим, оскільки власне безпека трактується як здатність (спроможність) підприємства протистояти загрозам та забезпечувати його розвиток у майбутніх періодах [15]. Автор наголошує на доцільності застосування економіко-математичного підходу, оскільки за допомогою саме цього методу виявляють основні прями (зворотні), лінійні (нелінійні) взаємозв'язки між різними факторами, які визначають напрями і можливості зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств. До того ж на основі економіки-математичного підходу можуть бути сформовані різні сценарії розвитку підприємства за умови зміни того чи іншого фактора, що є важливим під час обґрунтування вибору фінансово-економічної стратегії розвитку підприємства. Недоліком більшості методичних підходів, які передбачають застосування моделювання процесів фінансово-економічної безпеки підприємства, є те, що прогнозування зазначених процесів здійснюється на основі ретроспективного аналізу та лінійної проєкції рядів динаміки окремих факторів [15]. Також автор уважає, що важливим складником є врахування рівня прибутковості, оскільки прибуток є однією з основних цілей функціонування суб'єкта господарювання. Цю тезу доповнює К. Горячева [16, с. 67–69], яка зазначає, що саме на основі показника прибутку варто формувати методичний підхід до оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства. Взаємозалежність рентабельності та фінансово-економічної безпеки зумовлена тим, що, з одного боку, рентабельність може форму-

вати фінансово-економічну безпеку в умовах розвитку підприємства, а з іншого – стійкий фінансово-економічний розвиток передбачає підвищення рентабельності на основі розширення потенціалу залучення зовнішніх ресурсів розвитку. Варто відзначити цільове зближення рентабельності та фінансово-економічної безпеки. Але якщо економічне зростання більшою мірою пов'язане з темпами розвитку, то фінансово-економічна безпека – з досягненням рівноваги. Тож для безпечного розвитку підприємства слід забезпечити таке економічне зростання, яке зберігає і навіть зміцнює фінансово-економічну стійкість [15].

І, насамкінець, ми погоджуємося з висновками тих авторів, які вважають, що підприємство перебуває в економічній безпеці за умови, якщо його господарська діяльність є прибутковою [18].

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки, ми бачимо, що вони базуються на індикаторному, ресурсно-функціональному, економіко-математичному підходах, а також прогнозування банкрутства, оцінки фінансової стійкості підприємства, за

функціональними складниками. Економіко-математичний підхід, на нашу думку, є більш складним, оскільки потребує залучення додаткових спеціалістів. Окрім того, вчені додатково виділяють такі підходи до фінансової безпеки як основного елемента економічної безпеки: дослідження грошових потоків, визначення інтегральних показників, стратегічно-цільовий підхід, підхід «мінімуму сукупного збитку, який завдається безпеці». На нашу думку, найбільш оперативним є розрахунок оцінки фінансової стійкості підприємства та прогнозування банкрутства. Ці методи допоможуть оперативно виявити загрози фінансово-економічній безпеці підприємства.

Дослідження показало, що під час оцінки фінансової безпеки підприємства як основного елемента економічної безпеки вчені не розглядають такі підходи: прибутково-інвестиційний, тримірний, індикаторно-індексний, програмно-цільовий, експертний, матричний, вузькофункціональний, підхід на основі теорії економічних ризиків, бухгалтерський підхід. Але ми вважаємо, що їх доцільно застосовувати для оцінки рівня фінансової безпеки як основного елемента економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Мацеха Д.С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості. URL: file:///C:/Users/Nout/Downloads/Vsed_2013_1_21%20(1).pdf.
2. Антонова О. Систематизация методических подходов до оцінки фінансової безпеки підприємства. Економіка. 2010. № 6(106). С. 3–7.
3. Вергун А.М., Стріжко К.В. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>.
4. Матвійчук Л.О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства. Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». 2010. № 4(54). С. 330–332.
5. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ. К.: ЦУЛ, 2008. 240 с.
6. Полтініна О.П., Нескуба А.В. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємств: методичний аспект. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 29. С. 161–163.
7. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства. URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf>.
8. Концепція економічної безпеки України / за ред. В.М. Геєць (підгот.). К.: Логос, 1999. 56 с.
9. Ковальчук Н.О., Корбутяк А.Г. Підходи щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_10_42.
10. Мойсеєнко І.П., Демчишин М.Я. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання. Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. Серія «Економічна». 2010. Вип. 3. С. 251–263.
11. Ареф'єв В.О. Моделювання управлінських впливів щодо формування системи фінансової безпеки підприємств. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 110–112.
12. Чаговець Л.О. Модель оцінки рівня фінансової складової економічної безпеки підприємства. Математичні моделі та інформаційні технології в сучасній економіці: монографія; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2007. 246 с.
13. Чаговець Л.О. Застосування апарату нечіткої логіки для оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці: монографія; у 2-х ч.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2008. Ч. 1. С. 177–186.
14. Пойда-Носик Н.Н. Науково-методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/view/16019>.
15. Кокнаєва М.О. Особливості формування методичного інструментарію дослідження фінансово-економічної безпеки торговельних підприємств. Економічний часопис-XXI. 2012. № 5–6. С. 53–55.

16. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення складових та факторів формування економічної безпеки підприємств. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/664.pdf>.
17. Экономическая безопасность: сущность и механизмы обеспечения: монография / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. К.: Либра, 2003. 280 с.
18. Животенко В.О. Оцінка рівня економічної безпеки аграрних підприємств в умовах протидії зовнішнього середовища. Наука в інформаційному просторі. Актуальні питання економіки. Д., 2011. Т. 6. С. 65–67.
19. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / И.А. Александров, Е.А. Орлова, А.В. Половян. Наукові праці ДонНТУ. 2002. № 46. С. 12–19.
20. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
21. Зарубинский В.М., Зарубинская Н.С. Финансовое управление предприятием на основе использования открытой информации. Актуальні проблеми економіки. 2002. № 12. С. 31–41.
22. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. Науч. тр. ДонНТУ. 2002. № 48. С. 16–22.
23. Ильяшенко С.М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 12–19.
24. Ермошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. К.: Національна академія управління, 2010. 232 с.
25. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб., 2007. 138 с.
26. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управління фінансовою безпекою підприємств. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2008. № 1(1). С. 86–97.
27. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності. Актуальні проблеми міжнародних відносин. К.: Київський університет, Інститут міжнародних відносин, 2001. Вип. 26. С. 295–299.

Melikhova T.O.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY AS THE MAIN COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY: A SYNTHESIS OF EXISTING METHODOLOGICAL APPROACHES AND CRITICAL ANALYSIS

The enterprise's economic security is a complex system based on its financial security. In the system of economic interests of the enterprise, the most significant is its stable functioning, which is ensured by a stable financial condition, an increase in profit and the further development of its activities. Timely diagnosis of external and internal threats to minimize their negative impact is ensured by the use of an assessment of the level of financial security of the enterprise as a key element of economic security.

The aim of the work is to summarize the existing methodological approaches to assessing the level of financial security of the enterprise as the main element of economic security in order to select the optimal ones.

The article analyses approaches to assessing the enterprise's financial security as a key element of economic security, they are based on the following approaches: indicator, resource-functional, economic-mathematical approach, forecasting of bankruptcy, estimation of the financial stability of an enterprise, approach to functional components. The economic and mathematical approaches, in our opinion, are more complex, as they require the involvement of additional specialists. In addition, scholars further highlight the approaches to financial security as a key element of economic security, such as: cash flow research, the definition of integral indicators, strategic target approach, and "minimizing the total damage to security" approach. In our opinion, the most operational is the calculation of the assessment of the financial sustainability of the enterprise and prediction of bankruptcy. These methods will help quickly identify threats to the financial and economic security of the enterprise.

The research has shown that the following approaches are not considered by scientists in evaluating financial security of an enterprise as the main element of economic security, namely: profit-investment approach, three-dimensional approach, indicator-index approach, programmatic target approach, expert approach, matrix approach, narrow-functional approach, approach on the basis of the theory of economic risks, accounting approach. But we believe that it is advisable to use them to assess the level of financial security as a key element of economic security.

Key words: assessment, level, economic security of enterprise, financial security, methodical approaches.

Овчаренко Л.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового права
та фіскального адміністрування
Національної академії внутрішніх справ**Овчаренко Р.І.**провідний фахівець кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету

ФАКТОРИ ПОЗИТИВНОГО ТА НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання економічної безпеки підприємств в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. Зроблено спробу систематизувати фактори позитивного та негативного впливу на економічну безпеку кожного окремого суб'єкта господарювання та визначити роль такого елемента, як «людський капітал», на дані процеси. Звернено увагу на міграційні процеси, які призводять до відтоку людського капіталу з країн, що, своєю чергою, веде до зниження рівня економічної безпеки. Проаналізовано основні причини цього феномену.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, SWOT-аналіз факторів економічної безпеки підприємства, людський капітал.

В статье исследован вопрос экономической безопасности предприятия в условиях интеграционных и глобализационных процессов. Сделана попытка систематизировать факторы позитивного и негативного влияния на экономическую безопасность каждого отдельного субъекта хозяйствования и определить роль такого элемента, как «человеческий капитал», на данные процессы. Обращено внимание на миграционные процессы, которые приводят к оттоку человеческого капитала из стран, что, в свою очередь, ведет к снижению уровня экономической безопасности. Проанализированы основные причины этого феномена.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, SWOT-анализ факторов экономической безопасности предприятия, человеческий капитал.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується наявністю значної кількості факторів, що впливають на стійкість та динамічність її розвитку, на здатність захищати та просувати свої інтереси перед лицем загроз, що існують у світовому економічному середовищі. Не будучи економічно ізольованою, Україна відчуває на собі вплив світової економіки через міжнародне фінансове оточення, економічну політику інших країн, світову комерційну та фінансову інфраструктуру, військові загрози, міграційні процеси, кібератаки тощо.

До того ж на складність ситуації в країні впливають кризові явища в економіці, військовий конфлікт, корупційні процеси, «тінізація» економіки, значні міграційні процеси як усередині країни, так і відтік трудових ресурсів за її межі, що робить процес дослідження заходів, що зміцнюють економічну безпеку підприємства в межах національної безпеки країни, актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань економічної безпеки на всіх рівнях національної економіки присвячували свої дослідження такі вчені, як Я. Жаліло, З. Вар-

налій, А. Гальчинський, В. Засанський, А. Мокій, В. Козаченко, Т. Васильцев, А. Барановський, Т. Іванюта та ін. Відзначаючи вагомість їх внеску в дослідження даного питання, слід зазначити, що швидкість, з якою протягом останніх років відбуваються зміни в оточуючому середовищі як усередині країни, так і за її межами (військові конфлікти, інтеграційні процеси, безвізовий режим, міграційні процеси тощо), залишає низку питань для дослідження.

Метою дослідження є вивчення та аналіз загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання та ролі людського капіталу в попередженні, запобіганні та зменшенні рівня цих загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпека – створювані системою умови, що гарантують запобігання витіканню конфіденційної інформації, порушенню таємниці, здійсненню диверсій, сприяють збереженню екосистеми та здоров'я людини. Об'єктами безпеки можуть бути держава, регіон, екосистема, фірма, людина тощо. За напрямками безпека може бути військова, екологічна, економічна, інформаційна, технічна тощо [1, с. 22].

Своєю чергою, економічна безпека являє собою стан захищеності життєво важливих інтересів людей, організацій, суспільства держави від внутрішніх та зовнішніх загроз та небезпек [2, с. 39]. Деталізуючи дане поняття, можна визначити, що економічна безпека підприємства – стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, за якого гарантується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [3, с. 263].

На заваді процесам стабільного розвитку кожного окремого суб'єкта господарювання можуть виникати загрози різної природи. Під загрозами маються на увазі наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України [4, с. 7].

Загрози економічній безпеці виникають унаслідок суперечностей інтересів, що існують у різних суб'єктів, які взаємодіють між собою як усередині певної соціально-економічної системи (підприємства, держави тощо), так і за межами цієї системи. Вони, як правило, мають комплексний характер, тому буває важко виді-

лити окремі елементи впливу. Тобто відбувається взаємодія групи факторів (економічних, політичних, технологічних, соціальних), які тісно переплітаються між собою.

У дослідженнях багатьох науковців наводиться класифікація загроз на основі різних критеріїв. Виділяють внутрішні та зовнішні загрози, потенційні та реальні, передбачувані та непередбачувані, локальні та загальні, явні та приховані, постійні та випадкові, кількісні та якісні тощо [4, ст. 7; 5, с. 41; 6, с. 94; 7, с. 134–135].

Спробуємо застосувати результати вищевказаних досліджень для проведення SWOT-аналізу факторів, які впливають на стан економічної безпеки окремого підприємства. Окреме підприємство виступає базовим елементом, «цеглиною», яка формує фундамент національної економіки. Ключове значення для діяльності підприємства має класифікація загроз його діяльності в умовах того середовища, в якому воно функціонує, а також переваг, які підприємство може залучити для свого розвитку та захисту. Враховуючи ринкові механізми, будь-якому підприємству необхідно постійно відслідковувати можливості, які створює зовнішнє мікро- та макросередовище,

Таблиця 1

SWOT-аналіз факторів, які впливають на стан економічної безпеки підприємства

<p>Переваги в забезпеченні економічної безпеки сильні фактори підприємства</p> <ul style="list-style-type: none"> • кваліфікований менеджмент; • високий кваліфікаційний рівень працівників; • здатність адаптуватися до нових умов; • наявність передових технологій; • конкурентоспроможна продукція; • імідж підприємства; • фінансові ресурси 	<p>Проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства</p> <ul style="list-style-type: none"> • низький рівень оплати праці працівників; • важкі умови праці; • перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні та високі ціни на комунальні послуги; • критичний стан основних виробничих фондів; • низька конкурентоспроможність продукції; • низький технологічний рівень виробництва; • відсутність стратегічного бачення
<p>Можливості, що існують за межами окремого підприємства</p> <ul style="list-style-type: none"> • поліпшення інвестиційного клімату; • стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високо-технологічних виробництв; • вдосконалення антимонопольної політики; • подолання «тінізації» економіки; • припинення впливу капіталів за кордон; • забезпечення стабільності національної валюти; • здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень; • забезпечення енергетичної безпеки; • розвиток експортного потенціалу високо-технологічної продукції; • поетапне збільшення обсягів бюджетних видатків на розвиток освіти і науки; • реальне підвищення життєвого рівня населення, передусім на основі піднесення вартості оплати праці 	<p>Загрози зовнішнього середовища</p> <ul style="list-style-type: none"> • кризові явища в економіці країни; • військовий конфлікт; • корупція; • шахрайство; • кібератаки; • структурна деформація національної економіки; • критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків; • нерациональна структура експорту; • критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів; • «тінізація» національної економіки; • криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення; • науково-технологічне відставання України від розвинутих країн; • вплив учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України

Джерело: складено за [4, ст. 7; 5, с. 41; 6, с. 94; 7, с. 134–135]

і намагатися передбачити, уникнути або мінімізувати його загрози.

Уважно проаналізувавши перелік факторів, що увійшли до даного SWOT-аналізу, бачимо, що значну роль у зменшенні рівня загроз діяльності як окремого підприємства, так і держави у цілому відіграє такий елемент, як людський капітал. Людський капітал – сформований чи розвинений і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, звичок, здібностей, мотивації, що цілеспрямовано використовується у тій або іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника (а також суспільства у цілому) [8, с. 166].

Поняття «людський капітал» означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, оскільки капітал набувається і збільшується шляхом інвестування і приносить тривалий економічний ефект. Витрати, які збільшують професійні можливості, продуктивність праці, якісні характеристики працівника, можна розглядати як інвестиції, оскільки вони будуть багаторазово компенсовані збільшенням доходів від нього в майбутньому [9, с. 18].

Якщо говорити безпосередньо про підприємство та фактори, що пов'язані з рівнем його безпеки, то вплив людського капіталу відслідковується дуже чітко: рівень кваліфікації управлінського та робочого персоналу впливає на конкурентоспроможність продукції, впровадження нових технологій, можливості адаптації до швидкозмінних умов, модифікуючи стратегії розвитку та пристосовуючи до умов ринку. З іншого боку, якщо керівники підприємств орієнтовані передусім на збільшення власного капіталу та прибутку, вони намагаються скорочувати виробничі витрати в першу чергу за рахунок скорочення видатків на оплату праці, створення сприятливих ергономічних умов праці. Відсутність стратегічного бачення призводить до створення таких умов, які не задовольняють працівників. Такі дії призводять до того, що рівень мотивації працівників значно зменшується, а за наявності відкритих кордонів, інтеграційних та глобалізаційних процесів це є основою відтоку професійних кадрів за межі країни.

Відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту Міжнародної організації з міграції (МОМ) у 2014–2015 рр., за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України. За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найчисленнішими серед них є особи 30–44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із захід-

них областей країни. 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту. Основні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія. На них припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України [10, с. 13].

Найбільш вагомими чинниками, які впливають на прийняття рішення про роботу за кордоном: рівень заробітної плати, законність працевлаштування (всі документи оформлені офіційно), умови проживання та умови праці, можливість опанування нових навичок тощо [11, с. 4].

Оскільки однією з властивостей будь-якої системи є мультиплікативність, і позитивні, і негативні ефекти функціонування компонентів у системі мають властивість множення, а не додавання [12, с. 105], вона властива й системі економічної безпеки національної економіки. Відповідно, негативні ефекти, пов'язані з відтоком кадрів із кожного окремого підприємства, примножують проблеми національної економіки (що відображені в розділі «Загрози зовнішнього середовища» таблиці) у цілому.

Забезпечення економічної безпеки національної економіки як складної системи має відбуватися на основі вивчення внутрішніх зв'язків між її компонентами з позицій структурної стійкості. Для України, що володіє багатими природними ресурсами та досвідом індустріального розвитку виробництва, питання підвищення конкурентоспроможності національної економіки є одним з основних в економічній політиці. Виходячи з того, що альтернативи інноваційному шляху розвитку для української економіки немає, можна стверджувати: такий вибір безпосередньо буде впливати на динамічний розвиток робочих місць. Тобто йдеться про безперервне впровадження інновацій (технічних, технологічних, організаційних). А це, своєю чергою, спонукає до прийняття відповідних управлінських рішень щодо раціоналізації процесу відтворення людського капіталу [9, с. 20]. Аналіз, оцінювання та прогнозування можливих порушень зв'язків у системі економічної безпеки національної економіки дає можливість сформулювати своєчасні рекомендації щодо попередження структурних змін у системі економічної безпеки і виявлення моменту потрапляння системи в критичну зону [12, с. 106].

Висновки з проведеного дослідження. Отримані в процесі дослідження теоретичні та науково-практичні результати дають змогу продовжувати розроблення шляхів забезпечення економічної безпеки окремого підприємства. Систематизація позитивних та негативних

факторів впливу на стан економічної безпеки підприємства вимагає подальшого детального пошуку способів та шляхів мінімізації негативних наслідків та використання позитивних сильних сторін та можливостей суб'єктів господарювання.

Правильна оцінка людського капіталу дає змогу значною мірою посилити рівень економічної безпеки підприємства і, відповідно, благополуччя країни та суспільства й вимагає подальшого глибокого дослідження шляхів його формування та зростання.

Список використаних джерел:

1. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. К.: Кондор, 2006. 356 с.
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2006. 496 с.
3. Берлач А.І. Безпека бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Одеський юридичний інститут ХНУВС, 2007. 280 с.
4. Закон України «Про основи національної безпеки». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
5. Іванків О. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 1. С. 40–45
6. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. № 10(151). С. 93–97.
7. Маркіна І.А., Потапюк І.П. Загрози економічній безпеці підприємства: теоретичний аспект. Вісник Приазовського державного технічного університету. 2017. Вип. 33. С. 130–137.
8. Амосов О., Дегтяр А. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект. Публічне управління: теорія та практика: збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х.: ДокНаукДержУпр. 2011. № 3(7) С. 164–172.
9. Овчаренко Л.В., Ожелевська Т.С. Інвестування в людський капітал як фактор становлення інноваційної економіки в Україні. Innovative Solutions in Modern Science. Dubai, 2016. ISSN 2414-6714. № 1(1). С. 17–21.
10. Міграція як чинник розвитку в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
11. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/migration_and_human_trafficking_in_ukraine_2017_ukr.pdf.
12. Пугач О.А. Моделювання загроз системі економічної безпеки національної економіки з позицій їх своєчасного виявлення та передбачення. Економіка і регіон. 2015. № 3(52). С. 103–109.

Ovcharenko L.V., Ovcharenko R.I.

FACTORS OF POSITIVE AND NEGATIVE INFLUENCE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

An important role in the current conditions of globalization tendencies prevailing in the world's economic environment is played by issues of economic security on all levels of functioning of economic entities. The economic security of the enterprise, the basic unit of the national economy, is the state of legal, industrial and organizational relations, material and intellectual resources, which guarantee the stability of functioning, financial and commercial success, progressive scientific, technical, and social development.

This article is devoted to the consideration of issues of economic security of the enterprise within the system of national security of the country as a whole. The factors of positive and negative influence on the economic security of the economic entity's activity caused by factors of the internal and external environment are analysed. These factors are systematized in a consolidated table created by the SWOT-analysis methodology. A particular attention is paid to such a factor as human capital, its role in ensuring the safe conditions for the development of both an individual enterprise and the national economy as a whole.

Human capital is a certain set of health, knowledge, habits, abilities, motivation, which is purposefully used in one or another sphere of social production, is created or developed and accumulated by people, contributes to the growth of labour productivity and, as a result, affects the growth of the income of its owner, as well as society as a whole.

The article focuses on migration processes that lead to the outflow of human capital from countries, which leads to a decrease in the level of economic security. The authors analyse the main causes of this phenomenon.

Key words: economic security, threats, SWOT-analysis of factors of economic safety of enterprise, human capital.

Олійник П.О.аспірант кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ

У статті визначено концепції, що пояснюють походження фірми, а також боки діяльності фірми, такі як виробництво, трансакції, інновації, ресурси. Розглянуто окремі аспекти ресурсного обміну й усі його розділи. Проаналізовано найбільш перспективні теоретичні дослідження, пов'язані з вирішальним значенням знань для розвитку організацій, діяльність яких залежить від накопичення та аналізу інформації. Розглянуто технологічні та людські компоненти. Виділено організаційні знання, на яких заснована здатність організації до змін для виживання і розвитку, які розвиваються завдяки знанням. Висунуто вимогу до розподілу освітніх ресурсів індивіда, а не їх концентрації, що передбачає формування системи безперервної освіти з урахуванням самонавчання за консультативно-методичної підтримки.

Ключові слова: управління знаннями, передача знань, інтелектуальний капітал, ресурсний обмін, системи безперервної освіти.

В статье определены концепции, объясняющие происхождение фирмы, стороны деятельности фирмы, такие как производство, трансакции, инновации, ресурсы. Рассмотрены отдельные аспекты ресурсного обмена и все его разделы. Проанализированы наиболее перспективные теоретические исследования, связанные с решающим значением знаний для развития организаций, деятельность которых зависит от накопления и анализа информации. Рассмотрены технологические и человеческие компоненты. Выделены организационные знания, на которых основаны способности организации к изменениям для выживания и развития, которые развиваются благодаря знаниям. Выдвинуто требование к распределению образовательных ресурсов индивида, а не их концентрацию, что предполагает формирование системы непрерывного образования с учетом самообучения при консультационно-методической поддержке.

Ключевые слова: управление знаниями, передача знаний, интеллектуальный капитал, ресурсный обмен, системы непрерывного образования.

Постановка проблеми. Головною економічною передумовою виникнення потреби в управлінні знаннями є перетворення знань на цінний ринковий актив і прагнення підприємств і організацій використовувати його для посилення своїх конкурентних переваг. Для цього, перш за все, організаціям необхідно повернутися обличчям до споживача, використовувати свої знання для вирішення його проблем, організувати моніторинг споживчої сфери з погляду управління і створення нових знань, навчитися керувати творчим потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням цієї проблеми займаються зарубіжні та вітчизняні вчені, які стали досліджувати процес формування і використання знань на підприємствах і надавати більше значення управлінню знаннями в організаціях, що відбилося в роботах І. Нонака, К. Свейбі, К. Коллісон, Е. Венгера, В. Аллі, П. Сенге, Ф. Янсена, У. Буковіча, У. Рут, Т. Гаврилюка, Б. Мільнера.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних основ формування системи управління знаннями та розроблення науково-методичних положень щодо вдосконалення механізму управління знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах революційних змін у виробничих та інформаційних технологіях, широкого використання на практиці досягнень науки і позитивного накопиченого досвіду матеріальні активи утворюють лише видиму, відносно невелику частину надбання підприємств. Основними ресурсами розвитку все більшою мірою стають люди і знання, якими вони володіють, інтелектуальний капітал і зростаюча професійна компетенція кадрів. І все частіше приходиться усвідомлення того, що значна частина змін в управлінні зумовлюється рухом від минулого, орієнтованого на капітал, до майбутнього, орієнтованого на знання [1, с. 57].

Можна говорити про два найбільш поширених визначення знань. Одне з них досить специфічне і практичне, інше – загального характеру. У першому випадку стверджується, що знання є практичною інформацією, яка активно управляє процесами виконання завдань, вирішення проблем і прийняття рішень. При цьому управляти знаннями означає систематично, точно і продумано формувати, оновлювати і застосовувати їх для максимізації ефективності підприємства і прибутку

від активів, заснованих на знаннях. Поряд із цим можна стверджувати, що знаннями є будь-яке слово, факт, приклад, подія, правило, гіпотеза або модель, які посилюють розуміння або виконання в певній галузі діяльності або дисципліни. Щодо цього управління знаннями означає формалізацію і доступ до практичного досвіду, знань і експертних даних, які створюють нові можливості, що сприяють удосконаленню діяльності, стимулюють інновації і збільшують споживчу вартість.

Внутрішні ресурси і здібності організації, включаючи знання, є основою її зростання. В умовах прискореного науково-технічного прогресу і високодинамічних ринків вони являють собою стратегічні активи фірми і в силу цього висуваються на перший план у теоретичних узагальненнях, передусім у розробленні положень ресурсної теорії.

Спочатку ресурсна теорія з'явилася як одна з концепцій, що пояснюють походження фірми, поряд із неокласичною теорією, теоріями трансакційних витрат, еволюційної економіки. Предметом вивчення кожної з них є певний бік діяльності фірми: виробництво (неокласична теорія), трансакції (теорія трансакційних витрат), інновації (теорія еволюційної економіки), ресурси (ресурсна теорія). Ресурсна ж теорія надає більшого значення таким факторам, як людські ресурси, інтелектуальний капітал і знання, ніж матеріальним ресурсам.

Із погляду ресурсної теорії фірма – більше ніж адміністративна одиниця; вона – сукупність продуктивних ресурсів, розподілених між різними користувачами за допомогою адміністративних й економічних рішень. Це означає, що різномірні і непереміщувані на ринку ресурси створюють можливості для фірми отримати економічну ренту від різних джерел.

Культивування ресурсів визначає так звану «компетентну фірму» і має на увазі постійний пошук, придбання, виробництво, розвиток і отримання економічної ренти від використання ресурсів. Стосовно стратегічного управління мета ресурсної теорії полягає у тому, щоб пояснити створення, використання і відновлення конкурентних переваг у термінах ресурсів фірм. Ресурсна теорія покликана виявити зв'язок і пояснити чинники конкурентних переваг, їх динаміку [1, с. 59].

Окремі аспекти ресурсного обміну безпосередньо вивчають такі галузі знання, як загальний менеджмент і всі його розділи. Синтез цих напрямів в єдину несуперечливу наукову систему повинна взяти на себе ресурсна теорія організації, яка покликана, з одного боку, розширити рамки традиційних теорій, а з іншого – дослідити наявні «білі плями».

Звісно ж, що за такого підходу діяльність із розширення знань, підвищення і вирівнювання рівня компетентності всіх учасників ділових відносин повинна спиратися на положення і висновки теорії ринків з асиметричною інформацією. Економічна теорія інформації виходить із того, що невизначеність присутня в будь-якій діяльності, а ринок може й не бути найкращим способом розподілу ресурсів. Ринкова невизначеність долається шляхом регулювання використання інформації і механізму зворотної селекції.

Знання є те, що багато організацій усе більшою мірою виробляють, продають і купують. Підприємствам доводиться вирішувати такі складні завдання, які змушують їх розвивати передові знання та максимально ефективно використовувати їх. Йдеться про таке:

- швидка, непередбачувана зміна ринкового попиту передбачає, що компанії повинні навчитися розуміти й адаптуватися до того, що відбувається навколо них; вони повинні «навчитися вчитися»;

- світова конкуренція вимагає такого рівня ефективності й новаторства, який може бути забезпечений лише за найбільш повного використання знань;

- сучасні інформаційні технології зробили можливим залучення в господарський обіг невеликих сегментів ринку й індивідуальних споживачів, створюючи жорстке конкурентне середовище для задоволення специфічних вимог споживача.

Управління знаннями має два основних завдання: ефективність, використання знань для зростання продуктивності шляхом збільшення швидкодії або зниження витрат; інновації, створення нових продуктів і послуг, нових підприємств і нових бізнес-процесів. Більшість теоретиків і практиків у галузі знань уважає, що знання, орієнтовані на інновації, мають велику перспективну вартість, аніж знання, орієнтовані тільки на ефективність.

Необхідно прагнути до формування такого підходу до управління знаннями, який співвідносить, врівноважує й інтегрує організаційні, людські та технологічні компоненти знань. Характерні особливості знання, які надають йому високу цінність, – його складність, сприйнятливості до контексту, здатність засвоювати й організовувати нову інформацію. Ігнорування елементів людського фактору, виробничого процесу та технологій породжує різного роду помилки і провали.

Людські компоненти. Культура є найважливішою проблемою у сфері знань, оскільки цей людський фактор (тобто поведінка, цінності, рівень зв'язків або ізолюваності всере-

дині організації) створює або руйнує управління знаннями. Будь-яка ініціатива, що нехтує даними фактором, цілком ймовірно виявиться нездійсненною. Людські взаємини і стосунки нерідко називаються «соціальним капіталом», компонентом загального капіталу знань фірми. Те ж можна сказати про довіру як основу соціального капіталу. Довіра, яка визначається як «очікувана взаємність», дає впевненість у тому, що зусилля, спрямовані на допомогу іншим, будуть визнані і сплачені. Довіра дає змогу знижувати операційні витрати й є основою економічного зростання.

Технологічні компоненти. Технологія не може одна вирішити проблеми знання або створити середовище обміну знаннями. Доводиться часто повторювати це, тому що дуже сильна спокуса сконцентрувати свою увагу на матеріальній, технічній частині управління знаннями та ігнорувати важкі організаційні проблеми. Впровадити техніку для групової роботи набагато легше, ніж розвивати культуру співпраці.

Слід спеціально виділити так звані організаційні знання, на яких засновані здатності організації до змін для виживання і розвитку. Організаційні знання розвиваються завдяки знанням кожного співробітника і включають у себе спектр принципів, фактів, навичок, правил, методів, що забезпечують ділову активність організації та її кадровий потенціал. Структура організаційних знань складається з практичних, теоретичних, стратегічних, комерційних і виробничих знань. Вони становлять інтелект організації, заснований на інформаційних технологіях, технологіях прийняття рішень і швидкості сприйняття нововведень. Організація витягує інформацію, вибудовує умовиводи і генерує нові знання для підвищення якості виробів, що випускаються, і задоволення запитів споживача.

Істотне розширення доступу до знань, що стало можливим завдяки сучасним інформаційним технологіям, змінює саму природу відносин між фахівцем і непрофесіоналом, між організацією і працівником, між джерелом і одержувачем благ. Знання виключають статичність і односпрямованість, оскільки створюють основу для безперервного поступального руху по динамічно мінливій мережі за участю як творців, так і користувачів інформації [1, с. 65].

У світлі розширення і використання знань поширення набуває концепція і практика безперервної освіти як комплекс заходів, що дає можливість людині навчатися протягом усього життя. Було висунуто вимогу до розподілу освітніх ресурсів індивіда протягом усього його життя, а не їх концентрація в строго певний

період. Це передбачає формування системи безперервної освіти з урахуванням самонавчання за консультаційно-методичної підтримки (організація мережі відкритих університетів, дистанційного навчання та ін.).

Виявлення можливостей використання нових організаційних моделей і методів з урахуванням конкретних ситуацій та особливостей господарюючих суб'єктів стає одним із ключових завдань організації й управління.

Управління знаннями – це вид діяльності, який дає змогу «трансформувати» всі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність і ефективність, у нову вартість і підвищену конкурентоспроможність. Управління знаннями є синтезом управління персоналом, інноваційного та комунікаційного менеджменту з використанням нових інформаційних технологій в управлінні організаціями [2, с. 59].

Хоча терміни «інформація» і «знання» часто використовують як синоніми, між ними існують чітко виражені відмінності. На основі інформації виробляються нові підходи до тлумачення подій та об'єктів, виявляється раніше невидимий сенс, приховані зв'язки. Інформація – це необхідне середовище, матеріал для вилучення або створення знання. Вона впливає на знання, додаючи щось до нього або видозмінюючи його [3, с. 15].

Інформацію можна визначити як систему передачі й отримання будь-яких повідомлень у невербальній або вербальній (усній та письмовій) формі в процесі групового, міжособистісного спілкування, а також у процесі дистанційної комунікації з територіальним або тимчасовим поділом учасників інформаційного обміну.

Також інформацію можна уявити як певні об'єкти й явища навколишнього середовища, їх параметри, властивості та стан, які фіксуються органами чуття людини або датчиками приладів і потім зберігаються у пам'яті людини, інформаційному обладнанні, комунікаційних системах і дають змогу ідентифікувати знову сприйняту органами почуттів людини інформацію в процесі подальшого сприйняття дійсності. Таким чином, управління інформацією передбачає процеси її фіксації, аналізу та збереження. При цьому інформація на момент її сприйняття людиною є певною формою відображення зовнішнього світу і в цьому контексті об'єктивна, будучи пов'язаною з навколишнім середовищем, але статично знаходиться у пам'яті людини.

Виділяють елементарні операції, які виробляють (окремо або в комплексі) для трансформації даних в інформацію: категоризація, калькулювання, коригування та стиснення.

Інформація – це набір даних, що мають важливість для одержувача в певному контексті.

Другий аспект – це «доведене щире переконання» щодо чого-небудь у реальності буття або дійсності мислення. Таким чином, знання – це певний предмет у свідомості суб'єкта, який сприймається ним як істинний; це результат процесу обробки інформації, на підставі якого суб'єкт створив у своїй свідомості певну розумову конструкцію, в істинності якої він переконаний (тобто ця конструкція не суперечить усім іншим його ментальним конструкціям).

Третій аспект – знання є основою для дії.

Отже, якщо йдеться про організаційні знання, можна зробити висновок, що вони являють собою певні розумові конструкції, які є відображенням організаційної реальності, в якій функціонує суб'єкт дії (носії знання), або якимось іншим чином з нею пов'язані, на основі чого суб'єкт розуміє, які дії йому необхідно зробити, щоб отримати бажаний результат.

Знання в організаціях діляться на явні й неявні. Явні, або формалізовані, знання – це ті знання, які так чи інакше документовані, вони існують у вигляді документів, звітів, книг, статей, графіків, схем і т. д. Неявні знання, тобто неформалізовані, існують виключно в головах співробітників. У середньому вважається співвідношення між явними і неявними приблизно 20 до 80. Не слід протиставляти один одному явні й неявні знання. У міру формалізації неявних знань виникають нові неявні знання. А якщо цього не відбувається, то це свідчить про застій в організації та перспективу кризи.

У процесі існування знання взаємодіють. Організаційними знаннями співробітники керуються під час прийняття рішень в управлінській діяльності, у реалізації певної форми поведінки організації. Організаційні знання базуються на індивідуальних реалізованих формах, що забезпечують їх збереження і поширення в організації. Процес створення організаційних знань вимагає у свідомості організації культуру знань, необхідність обміну знаннями як для організацій, так і для кожного власника цих знань. Організаційні знання являють собою досить велику цінність, що в процесі їх розвитку та використання пускають на самоплив. Зазвичай в організаціях об'єктом управління є передусім комерційні знання, тобто сукупність зразків, правил і приписів щодо тих чи інших аспектів роботи у фірмі, використання яких дає організації змогу формувати її ринкові параметри. Саме щодо цих знань передусім і розглядаються процеси виробництва, формалізації, збереження, розподілу, координації та контролю знань на всіх організаційних рівнях.

Створення знань зазвичай відбувається в результаті взаємодії явних і неявних знань. У процесі трансформації знань відбувається їх якісний і кількісний вимір.

Знання є стратегічними ресурсами компанії, і деякі корпорації усвідомили це сотні років назад. Управління знаннями цілком вписуються в традиційні функції менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль), об'єднані функції координації та прийняття рішень. Інша справа, що процес управління знаннями, як і будь-який інший процес, потребує контролю, та й стратегії з управління знаннями дуже індивідуальні, хоча серед них можна виділити деякі типи. Саме тому управління знаннями в повному обсязі реалізується дуже неефективно, і йому приділяється багато уваги. Узагальнюючи наявні погляди, можна уявити управління знаннями як сукупність процесів виявлення, виробництва і придбання, зберігання і поширення, використання знань і контролю над усіма цими процесами [4, с. 114].

Всі перераховані процеси повинні бути забезпечені необхідними ресурсами: фінансовими, технічними, технологічними і кадровими; крім того, в процесі управління знаннями необхідним ресурсом виступає адекватна корпоративна культура. В основні перераховані процеси включені допоміжні, такі як аудит знань, оцінка, розвиток, фільтрація, відтворення.

Важливі всі наявні в компанії комунікації, у т. ч. неформальні, тут існує ще одна небезпека для менеджерів узагалі, а топ-менеджерам дуже непросто увійти в неформальну мережу спілкування. У зв'язку із цим менеджерам передусім необхідно навчитися слухати. Необхідно бути доступним, демонструвати бажання отримувати інформацію і ділитися нею. Фундаментальне правило менеджера – спочатку почути, а потім бути почутим. Поряд із внутрішнім обміном інформацією у фірмах повинен бути налагоджений інформаційний обмін із зовнішнім оточенням.

Використання співпраці в отриманні знань збільшує шанси на отримання конкурентної переваги. Взагалі зростаюча конкуренція, зростання витрат, збільшення ринків, пов'язаних з інноваціями, штовхають компанії до об'єднання в інноваційний стратегічний альянс.

Зауважимо, що в разі таких об'єднань завдання управління знаннями ускладнюється, адже тоді необхідна координація з урахуванням відмінності в культурах організації. Єдине загальне правило: чим більше комунікаційних зв'язків, тим краще.

П. Друкер стверджував, що нині тільки той є менеджером, хто змушує знання працювати, тобто, по суті, управління знаннями – це створення таких умов, за яких накопичені знання і

досвід ефективно використовуються для досягнення цілей організації, тобто для виконання тих чи інших конкретних нездійснених завдань, по-іншому знання в організації не повинні бути предметом великих обговорень, ніж дій.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, управління знаннями створює умови, за яких освіта перетворюється в різновид інвестицій, професійний досвід стає свого роду активами, а лояльність фірмі – тим, чого повинна домогтися організація в стосунках із працівником. Слід очікувати, що в умовах управління знаннями і нової організаційної побудови корпорацій кар'єра кожної людини стане більш різноманітною. У компаніях будуть можливості для роботи на різних посадах, прийняття все більшої кількості рішень буде передаватися окремим частинам організації, а центр залишить за собою посередницькі та консультаційні функції.

Подальше всебічне розроблення проблем управління знаннями, узагальнення накопиче-

ного досвіду в цій галузі, перевірка на практиці нових організаційних моделей і методів покликані сприяти тому, щоб знання підвищували ефективність усіх видів діяльності і процесів, на праці ставали основною конкурентною перевагою компаній.

Навчання персоналу є найважливішим інструментом, за допомогою якого керівництво отримує можливість підвищувати потенціал людських ресурсів і впливати на формування знань усередині підприємства. Причому не має значення, приватний це сектор чи державний, важлива наявність такої системи як обов'язковий і невід'ємний елемент. Слід також зазначити, що вітчизняним бізнесменам легше адаптуватися до цієї програми, оскільки український бізнес порівняно молодий, йому не прийдеся рятуватися від старих принципів у менеджменті, що дасть змогу лаконічно підбудуватися в ідеальну модель, що сьогодні являє собою програма управління знаннями.

Список використаних джерел:

1. Мільнер Б.З. Концепція управління знаннями в сучасних організаціях. Російський журнал менеджменту. 2003. № 1. С. 57–76.
2. Пастухов А.Л. Теоретичні аспекти управління знаннями в університетському комплексі. Економічне відродження Росії. 2010. № 3(25). С. 59–68.
3. Левченко Т.М. Створення систем ефективного управління організаційними знаннями. Економічне відродження Росії. 2009. № 4(22). С. 41–48.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2008. 710 с.

Oleinik P.A.

THE THEORETICAL BASIS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT RESEARCH

The article defines concepts explaining the origin of the company, along with neoclassical theory, theories of transaction costs of the evolutionary economy, the sides of the firm's activities, such as production, transactions, innovations, resources. Some aspects of resource exchange are considered, which study such branches of knowledge as general management and all its sections. The most perspective theoretical researches related to the decisive importance of knowledge for the development of organizations whose activities increasingly depend on the accumulation and analysis of information, training of personnel, and the assimilation of innovations are analysed. We consider complex tasks that force enterprises to develop advanced knowledge and use them as efficiently as possible. Technological components and human components, such as culture in the field of knowledge and trust, defined as expected reciprocity are considered. Organizational knowledge based on the organization's ability to change for the purpose of survival and development is developed, which is developed due to the knowledge of each employee and includes a range of principles, facts, skills, rules, methods that ensure the business activity of the organization and its human resources.

The concept and practice of continuing education are shown as a set of measures that enable a person to learn throughout life. A requirement is put forward for the distribution of the individual's educational resources throughout his life, and not their concentration in a strictly defined period, which presupposes the formation of a system of continuous education, taking into account self-learning with the help of consulting and methodological support.

Key words: knowledge management, knowledge transfer, intellectual capital, resource exchange, systems of continuous education.

УДК 339.37(447)

Райко Г.О.кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління проектами
Херсонського національного технічного університету**Карамушка М.В.**кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління проектами
Херсонського національного технічного університету

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто інтенсифікацію процесу управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлю в умовах впливу децентралізації на соціально-економічний розвиток регіонів. Система управління товарними запасами заснована на їх мінімізації, прискоренні товарообігу, ефективному обліку та контролі над їх формуванням і використанням.

Ключові слова: інтенсифікація, регіональний розвиток, економічна інтеграція, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрена интенсификация процесса управления товарными запасами предприятия розничной торговли, которая отражает степень эффективности деятельности предприятия в этом направлении и является качественным показателем. Система управления товарными запасами основана на их минимизации, ускорении товарооборота и хорошо отлаженном учете и контроле над их формированием и использованием.

Ключевые слова: интенсификация, региональное развитие, экономическая интеграция, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. У системі регіонального управління виникає низка проблем (брак фінансових ресурсів, особливо для місцевого розвитку, неефективність врядування, недостатня інклюзивність та ін.), що мають глобальний характер та є підґрунтям для формування нових моделей регіональної політики.

В умовах економічних реформ доцільно більше приділити уваги розвитку підприємництва та стимулюванню конкуренції. Застарілі методи не сприяють упровадженню інновацій та не стимулюють нових учасників ринку розвивати новий бізнес. Створення умов для розвитку підприємства, зокрема малих та середніх підприємств (МСП), у сфері оптової та роздрібною торгівлі потребує цілеспрямованих зусиль на різних рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні засади розвитку роздрібною торгівлі знайшли своє відображення в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема таких, як: І. Крючкова, С. Лагутін, Л. Лігоненко, І. Лошенко, А. Мазаракі, В.В. Апопій, Н.О. Голошубова, П.Г. Гончаров, І.П. Міщук, О.В. Памбухчянц, В.М. Платонов, В.О. Соболев та ін. Проте низка питань, пов'язаних із визначенням особливостей функ-

ціонування роздрібною торговельною мережі регіонів держави та визначенні перспектив її розвитку й досі залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень.

Метою дослідження є аналіз функціонування підприємства роздрібною торгівлю в умовах впливу децентралізації на соціально-економічний розвиток регіонів; створення функціональної моделі системи управління товарними запасами, що дасть змогу оптимізувати обробку вхідної інформації розрахунку замовлень за товарним асортиментом.

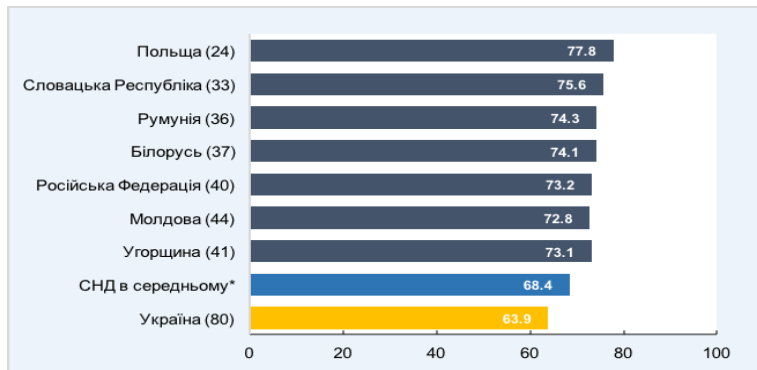
Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденція розвитку показників торгівлі товарами та послугами України демонструє значні коливання, що зумовлено впливом зовнішніх та внутрішніх негативних факторів та підсилюється високим рівнем «відкритості» (визначається співвідношенням обсягів експорту та імпорту до ВВП) або інтегрованістю у світову економіку, залежністю українських виробників від торгівлі на іноземних ринках.

Оскільки МСП становлять 99,8% загальної кількості підприємств в Україні та забезпечують роботою близько двох третин загальної кількості робочої сили, цей сектор є важливим

складником економіки. За даними Державної служби статистики України в 2016 р., 82,8% становлять підприємства із кількістю працюючих менше 10 осіб, 12,7% – малі підприємства, середні (50–250 співробітників) – 4,4 %, лише на 0,1% – більше 250 працівників.

Відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) за 2016–2017 рр., Укра-

їна посідає 85-е місце серед 138 країн порівняно з 79-м місцем минулого року. За результатами «Опитування керівників підприємств», яке проводив Світовий економічний форум, основними негативними факторами для ведення бізнесу в Україні є корупція (14,0%), нестабільність політики (13,2%), інфляція (11,9%), неефективний державний апарат (11,4%) та відсутність доступу до фінансування (11,2%) [1].



* За винятком Туркменістану

Рис. 1. Сприятливість умов для ведення бізнесу, країни СНД і Східної Європи

Джерело: Світовий банк (2017). База даних *Doing Business*

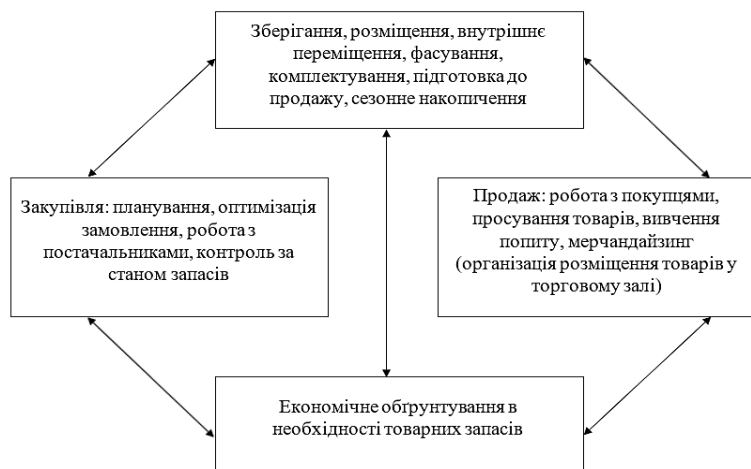


Рис. 2. Система управління товарними запасами



Рис. 3. Елементи системи управління товарними запасами

Проте за останні кілька років відчутним виявилось вдосконалення у частині спрощення процедур реєстрації нових підприємств та ліцензування, внаслідок чого в категорії «легкість заснування бізнесу» в 2017 р. країна піднялася на 20-е із 70-го місця, яке вона займала в 2015 р. Крім того, запровадження в Україні податкових реформ у 2015 р. призвело до підвищення податкової прозорості (ОЕСР, 2016) (рис. 1).

Більшість факторів, що характеризують стан економіки, змушує підприємства переглядати підходи до товарних запасів та дає змогу вирішувати завдання: безперервності постачання; мінімального вкладення грошей; мінімального ризику; забезпечення простоти процедури замовлення на поповнення запасів; стійкості товарного процесу. Структура системи управління товарними запасами представлена на рис. 2.

Ефективність сформованої системи управління товарними запасами залежить від ефективності прийнятих управлінських рішень щодо їх переміщення в усіх каналах руху товарів в організації (рис. 3).

Найбільш складним завданням у реалізації системи управління запасами є завдання забезпечення ефективної закупівлі товарів; вибір системи поставок товарів; визначення розміру замовленої партії товарів; розрахунок інтервалів часу поповнення запасів; облік і контроль запасів.

Розглянемо моделі регулювання запасів [3].

1) Періодична модель – модель регулювання запасів із фіксованою періодичністю замовлення (рівність періодів замовлення та інтервалу між поставками $T_1=T_2=\dots=T_n$ – constant та постійний інтервал відставання поставки $t = \text{const}$) (рис. 4).

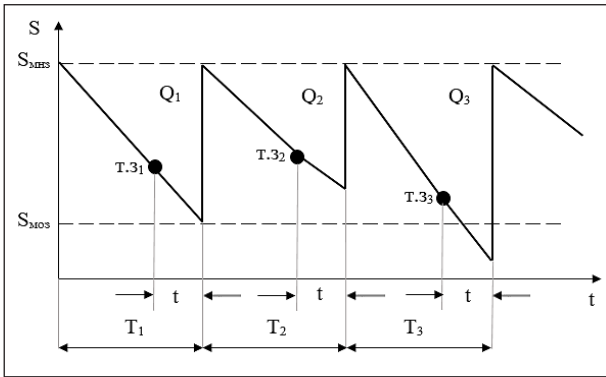


Рис. 4. Зміна рівня запасу у періодичній моделі регулювання

Через рівні проміжки часу в момент T – точка замовлення проводиться контроль рівня запасу, формується замовлення чергової партії поставки у розмірі Q_i (1):

$$Q_i = S^{M\dot{H}3} - \frac{S_i^{M\dot{H}3}}{S_i^{M\dot{O}3}} = S^{M\dot{H}3} - \bar{b} \cdot t, \quad (1)$$

де $S^{M\dot{H}3}$ – ймовірний рівень запасу в момент надходження чергової i -ї партії;

$S^{M\dot{O}3}$ – фактичний рівень запасу у точці замовлення;

b – середня інтенсивність споживання запасу в одиницю часу за період;

t – інтервал відставання поставки.

2) Релаксаційна модель – система регулювання запасів із фіксованим розміром замовлення (рівність розмірів замовлення $Q_1 = Q_2 = \dots = Q_n = \text{const}$ та постійний інтервал відставання поставки $t = \text{constant}$) (рис. 5).

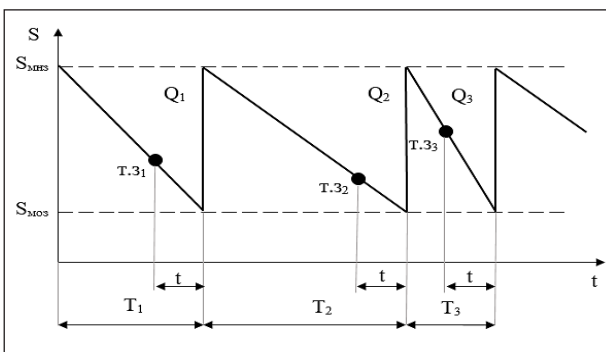


Рис. 5. Зміна рівня запасів у релаксаційній моделі регулювання

Умова формування чергового замовлення (2):

$$S^{M\dot{H}3} - S^{M\dot{O}3} \approx Q \text{ або } S^{M\dot{H}3} - S_{T-t}^{M\dot{O}3} < Q \leq S^{M\dot{H}3} - S_t^{M\dot{O}3},$$

$$S_{T-t}^{M\dot{O}3} = S_t^{M\dot{H}3} - \bar{b} \cdot t \quad (2)$$

3) Дворівнева модель регулювання запасів (система «мінімум – максимум»). Модифікаціями методу є двухбункерна система (з фіксованим розміром замовлення) та система без постійного розміру замовлення (рис. 6).

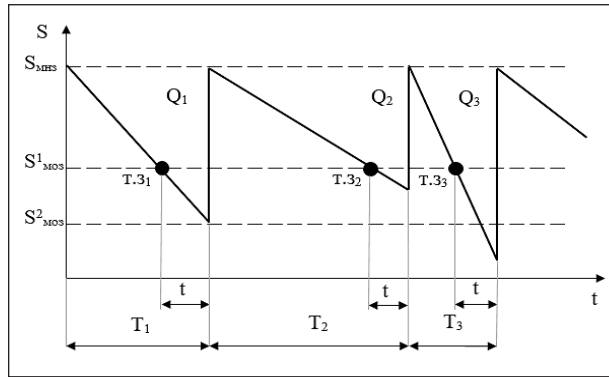


Рис. 6. Зміна величини запасу за дворівневого методу регулювання

Розглянемо класичну модель управління запасами, в якій за умовами формування та витрат запасу припускається миттєве надходження та рівномірне споживання матеріального ресурсу. Загальні річні витрати з формування та утримання запасу матеріального ресурсу на рік пропорційні загальним витратам за один цикл закупівлі $L_{\text{загал}}$ (3):

$$L_{\text{загал}} = L_{\text{зак}} + L_{\text{зб}}, \quad (3)$$

де $L_{\text{загал}}$ – загальні витрати з формування та утримання запасу;

$L_{\text{зак}}$ – витрати на закупівлю однієї партії матеріального ресурсу, включаючи транспортно-заготівельні витрати;

$L_{\text{зб}}$ – витрати на зберігання поточного запасу.

Серед складських витрат із формування запасу можна виділити два види: одна частина залежить від розміру одноразового замовлення (партії поставки), а інша не залежить (4):

$$L_{\text{зак}} = K + c \cdot Q, \quad (4)$$

де $L_{\text{зак}}$ – витрати на закупівлю однієї партії матеріального ресурсу, включаючи транспортно-заготівельні витрати;

K – умовно-постійні витрати однієї партії;

c – умовно-змінні витрати;

Q – розмір партії поставки (замовлення).

Витрати на утримання запасу пропорційні середньому розміру запасу та часу його зберігання на складі між двома черговими поставками (5):

$$L_{\text{зб}} = h \cdot \bar{S} \cdot T, \quad (5)$$

де $L_{\text{зб}}$ – витрати на утримання (зберігання) поточного запасу;

h – вартість утримання одиниці запасу в одиницю часу (за добу);

\bar{S} – середній розмір запасу;

T – інтервал між поставками.

Оскільки середній розмір замовлення можна записати (6), а інтервал між поставками (7), то вираз (5) можна представити у вигляді (8):

$$\bar{S} = \frac{Q}{2}, \quad (6)$$

де \bar{S} – середній розмір запасу;
Q – розмір партії поставки (замовлення).

$$T = \frac{Q}{b}, \quad (7)$$

де T – інтервал між поставками;
Q – розмір партії поставки (замовлення);
b – величина попиту.

$$L_{зб} = h \cdot \frac{Q}{2} \cdot \frac{Q}{b} = \frac{h \cdot Q^2}{2b} \quad (8)$$

Тоді вираз (3) з урахуванням (4) та (5) прийме вигляд (9):

$$L_{загал} = L_{зак} + L_{зб} = K + c \cdot Q + \frac{h \cdot Q^2}{2b} \quad (9)$$

Питомі витрати отримаємо діленням виразу (9) на розмір (10):

$$I_{загал} = \frac{L_{загал}}{Q} = \frac{K}{Q} + c + \frac{h \cdot Q}{2b}, \quad (10)$$

де $I_{загал}$ – питомі витрати;

Графічна інтерпретація виразу (10) являє собою залежність загальних питомих витрат та складників від зміни розміру партії (рис. 7).

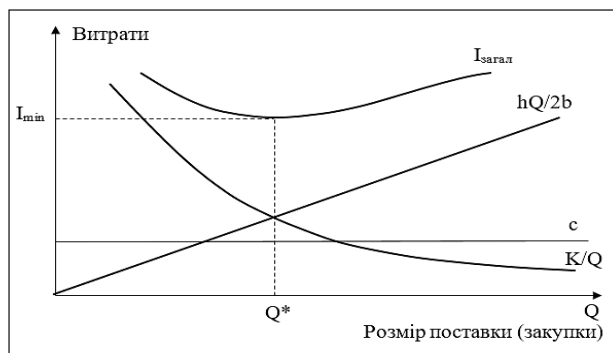


Рис. 7. Залежність питомих витрат та формування і утримання запасу від розміру партії постачання (закупівлі)

Оптимальний розмір партії поставки (11):

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot b \cdot K}{h}} \quad (11)$$

(11) – формула Уілсона для визначення найбільш економічного розміру замовлення EOQ (Economic Order Quantity), з якої впливає, що в заданих умовах середньорічний розмір поточного запасу дорівнює (12):

$$\bar{S} = \frac{Q^*}{2} = \sqrt{\frac{K \cdot b}{2 \cdot h}}. \quad (12)$$

Оптимальне число поставок становить (13):

$$n^* = \frac{B}{Q^*} = \sqrt{\frac{h \cdot b}{2 \cdot K}}. \quad (13)$$

Оптимальний інтервал між поставками дорівнює (14):

$$T^* = \frac{Q^*}{b} = \sqrt{\frac{2 \cdot K}{h \cdot b}} \quad (14)$$

Часто модель EOQ представляють у вигляді (15):

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot K \cdot B}{H}}, \quad (15)$$

де Q^* – найкраща стратегія поповнення запасу;

K – умовно-постійні витрати однієї партії;

B – обсяг попиту за період часу $T_{пл}$;

H – вартість утримання одиниці запасу за період часу $T_{пл}$.

Усі параметри моделі вибору стратегії управління запасами повинні бути приведені до річної розмірності, тобто формули (12)–(14) приймуть такий вигляд (16):

$$\bar{S}^* = \sqrt{\frac{K \cdot B}{2 \cdot H}}; n^* = \sqrt{\frac{H \cdot B}{2 \cdot K}}; T^* = \sqrt{\frac{2 \cdot K}{H \cdot B}} \quad (16)$$

Витрати на зберігання запасу (H) визначаються пропорційно вартості або ціні матеріального ресурсу, тобто (11) дещо трансформується у (17):

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot K \cdot B}{H \cdot c}}, \quad (17)$$

де K – витрати на зберігання одиниці запасу в одиницю часу (%);

c – ціна товарно-матеріального ресурсу;

H – вартість утримання одиниці запасу за період.

Ефективність роботи служби постачання (закупівель) фірми часто оцінюється такими показниками: скорочення витрат на закупівлі в структурі загальних логістичних витрат; допустимі рівні браку; частка вчасних закупівель; число ситуацій, що спричинило збої в графіку продажів; число змін, внесених у замовлення з вини служби закупівель; число отриманих і обслугованих заявок; частка транспортних витрат у структурі загальних витрат на закупівлі і т. п.

Для функціональної моделі управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлі «Овочевий супермаркет» за допомогою AllFusion Process Modeler створено діаграму декомпозиції (рис. 8).

Вибирати постачальника та товар можна із випадуючого списку (рис. 9).

Лист «Закупка» заповнюється продавцем (рис. 10).

Висновки з проведеного дослідження. Важливими базовими факторами конкурентоспроможності підприємств в Україні є заходи з підтримки бізнесу та торгівлі, що потребує скоординованої мережі інституцій для усунення торговельних бар'єрів і забезпечення ефективності та доступності послуг на різних етапах здійснення торгівлі.

Управління запасами являє собою спробу встановити рівновагу між двома протилежними

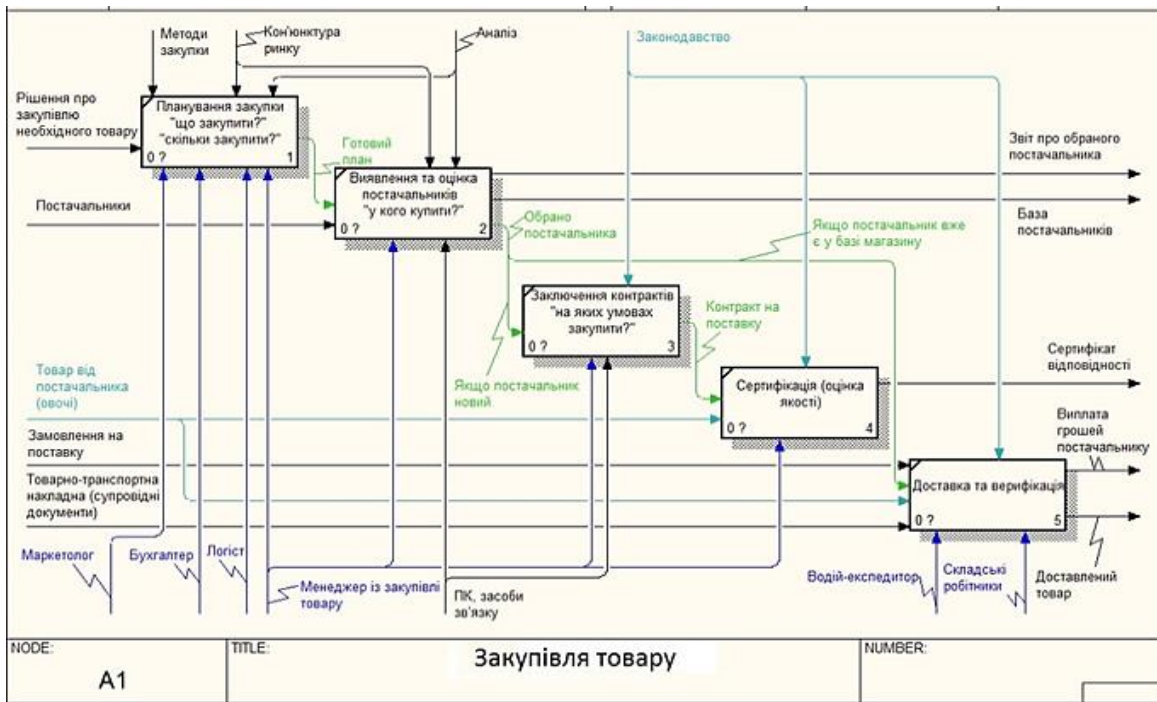


Рис. 8. Діаграма декомпозиції функціонального блоку «Закупівлі товарів» підприємства роздрібної торгівлі «Овочевий супермаркет» за стандартом IDEF0

№	Код	Парти	Поставщик	Дата	Товар	Ед. из.	Количество
13	172	1	Кравченко ЧП	20.11.2017	Огірок ваг.	кг	18,500
14	173	1	Кравченко ЧП	20.11.2017	Огірок салатний ваг.	кг	9,150
15	182	1	Кравченко ЧП	20.11.2017	Помідор ваг.	кг	26,130
16	139		Кравченко ЧП	23.11.2017	Шампіньони ваг.	кг	5,230
17	141		Еременко ЧП	22.11.2017	Базілік ваг.	кг	4,000
18	139		Тролик ООО	25.11.2017	Шампіньони ваг.	кг	7,020
19	141		Щербатова ЧП	25.11.2017	Базілік ваг.	кг	3,500
20	142		Подереча ЧП	27.11.2017	Баклажан ваг.	кг	7,300
21	150		Верона ПП	27.11.2017	Капуста кольрабі ваг.	кг	3,500
22	144		Наша фірма ЧП	27.11.2017	Буряк червоний ваг.	кг	4,000
23	141		Лял ЧП	27.11.2017	Базілік ваг.	кг	4,000

Рис. 9. Вибір постачальника у накладній оприбуткування

Група	Подгрупа	Код	Наименование товара	Ед.Изм.	№Поз.	Движение товаров	Среднее знач.	20.11.2017	21.11.2017	22.11.2017	23.
Овощи	Грибы	139	Шампиньоны ваг.	кг	1	Приход		8	0	0	
			Шампиньоны ваг.		1	Реализация		1,2	3,63	1,88	
			Шампиньоны ваг.		1	Остаток	10,224	6,8	3,17	1,29	
			Шампиньоны ваг.		1	План продаж		1,46	1,46	1,46	
			Шампиньоны ваг.		1	След. Закупка		22.11.2017			
Овощи	Овощи	141	Базілік ваг.	кг	2	Приход		2			4
			Базілік ваг.		2	Реализация		0,59	0	1,32	
			Базілік ваг.		2	Остаток	8,780	1,41	1,41	4,09	
			Базілік ваг.		2	План продаж		1,25	1,25	1,25	
			Базілік ваг.		2	След. Закупка					24.11

Рис. 10. Лист «Закупка»

вимогами: мінімізацією витрат на зберігання товарів та оптимізацією обслуговування споживача, підтримкою постійного рівня запасів товарів усього спектру торгового асортименту.

Перевагою створеної інформаційної системи управління товарними запасами порівняно з наявними програмами для АРМ є доступність та бюджетність.

Список використаних джерел:

1. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України на 2017–2021 роки. К.: Міжнародний торговельний центр (МТЦ), 2017. 145 с.
2. Дурнова К. Пакет MS EXCEL для автоматизованого робочого місця у сфері торгівлі. Молодь у світі сучасних технологій: V Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих учених. Херсон: ХНТУ, 2016.
3. Дурнова К. Моделі управління товарними запасами. Молодь у світі сучасних технологій: VI Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих учених. Херсон: ХНТУ, 2017.

Raiko G.O., Karamushka M.V.

INTENSIFICATION OF THE RETAIL ENTERPRISE MANAGEMENT PROCESS

Tendencies of modern social development are marked by the global trend of changing the paradigm of regional development, based on the principles of spatial development and the principles of strengthening the competitiveness of the regional economy, its ability to generate resources for modernization, solving the overwhelming majority of developmental problems at the local level.

The effectiveness and efficiency of regional policy are shaped by two equally important components: the achievement of the proper representation of the regional community interests, the formal and informal elite's responsibility and capacity for the development of the region; carrying out a regional policy aimed at the optimal solution of challenges at the national level.

Trade is one of the largest sectors of any country's economy, both in terms of the number of workplaces and in terms of the contribution to the overall economic potential. In the context of economic reforms at the political and regulatory levels, important steps have been taken towards economic integration, but much less attention is paid to developing entrepreneurship and stimulating competition. Outdated methods are not conducive to innovation and do not encourage new market participants to develop new businesses.

The creation of conditions for the development of small and medium-sized enterprises in the field of trade requires focused efforts at various levels. Intensification of the process of inventory management of a retail company reflects the degree of efficiency of the enterprise and is a qualitative indicator.

The purpose of inventory management is to reduce the costs of moving inventory through the organization while ensuring a high level of trade quality and simultaneously maximizing the returns on the commodity stocks investment.

The purpose of the study is to create a functional model of a system for managing the inventory of a retailer, namely: an inventory management system using the Microsoft Excel and Microsoft Access software, which will allow for quick processing of incoming data and, based on the user input, calculate the next order based on the current stock.

Key words: intensification, regional development, economic integration, competitiveness.

Zgurovskiy O.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Saloid S.V.

Senior Lecturer at the Department of Management
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF DESTABILIZING FACTORS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ECONOMIC SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

By investigating the destabilizing factors of the internal and external environments of machine-building enterprises, the existence of excessive interference of state bodies in production activities, which manifests itself in an unjustified number of scheduled and unscheduled inspections, burdens with excessively rigid regulations, national standards and / or technical specifications, was established. This situation leads to an increase in the number of unofficial ways to resolve issues with public authorities. The article is deal with the systematization of external and internal threats to the economic safety of machine-building enterprises by establishing and statistically confirming the list of key threats, which enabled to justify the priority areas of activity in the field of integrated provision of economic security of enterprises through the application of mutually agreed actions at macro and micro levels.

Key words: Economic security, machine-building enterprises, external and internal threats, financial status, innovative activity.

Шляхом дослідження дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ машинобудівних підприємств встановлено факт існування надмірного втручання державних органів у виробничу діяльність, що проявляється у невиправданій кількості планових та позапланових перевірок, обтяженні надмірно жорсткими регламентаціями, національними стандартами і/або технічними умовами тощо. Така ситуація призводить до зростання кількості неофіційних способів вирішення питань із державними органами влади. У статті здійснено систематизацію зовнішніх та внутрішніх загроз для економічної безпеки машинобудівних підприємств через встановлення і статистичне підтвердження переліку ключових загроз, що дало змогу обґрунтувати пріоритетні напрями діяльності у сфері комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств через застосування взаємоузгоджених дій на макро- та мікрорівні.

Ключові слова: економічна безпека, машинобудівні підприємства, зовнішні та внутрішні загрози, фінансовий стан, інноваційна активність.

Formulation of the problem. The process of ensuring the economic security of enterprises is one of the decisive aspects of their successful activities; he has a number of specific features, depending on the volume, type of activity, financial resources, activity of innovative investment and foreign economic activities, quantity and professionalism of personnel of each enterprise. The dominant nature of this process determines the need for an integrated approach to ensuring economic security, which allows developing its adequate system, identifying and taking into account the influence of destabilizing factors of the internal and external environment, utilizing the opportunities created by these environments in order to achieve the interests of the subject of economic activity.

Analysis of recent research and publications.

The work of a number of domestic and foreign scientists, in particular, Alkemi V.G., Bandurka O. M., Bezbozhne V. L., Belousova I.A., is devoted to the study of the process of ensuring economic security taking into account the peculiarities of the impact of threats and the sectoral affiliation of economic entities., Bendikova M. O., Beloshurskaya N. V., Bobrova Ye. A., Borisenko Z. M., Varnalia Z. S., Vasiltsiv T. G., Galitsy I. O., Gichov N. Yu., Grushka V. I., Denisenko M.P., Zhivko Z. B., Zakharova O., Zerkalova D. V., Shkarlet SM, Shulgy I.P., Yurkov N.Ya., Yaremenko O.F., Yarochkina V.I.

Task setting is to analyze the indicators of the state of the machine-building industry of Ukraine on the subject of compliance with economic security.

Presentation of the main research material.

The destabilizing factors of the economic security of an enterprise of machine building of the internal environment are the challenges, threats, risks and dangers that are caused by personnel actions, problems in the work of equipment and technologies, miscalculations in the formation of methods and forms of organization of production, the provision of financial and other resources, etc. Particular attention among all the manifestations of destabilizing factors in the internal environment requires threats, because they create the need for management decisions and implementation of a set of measures to prevent the onset of risks for the enterprise machine engineering.

To visualize the ranking of threats to the economic security of machine-building enterprises of the internal environment, we have constructed a visual model of their hierarchical ordering (Fig. 1). In our opinion, it is advisable to substantiate the obtained results in a certain way, based on the materials of the analytical research of economic activity of a number of domestic machine-building enterprises, the results of scientific and applied developments of analysts, information from the State Statistics Committee, etc.

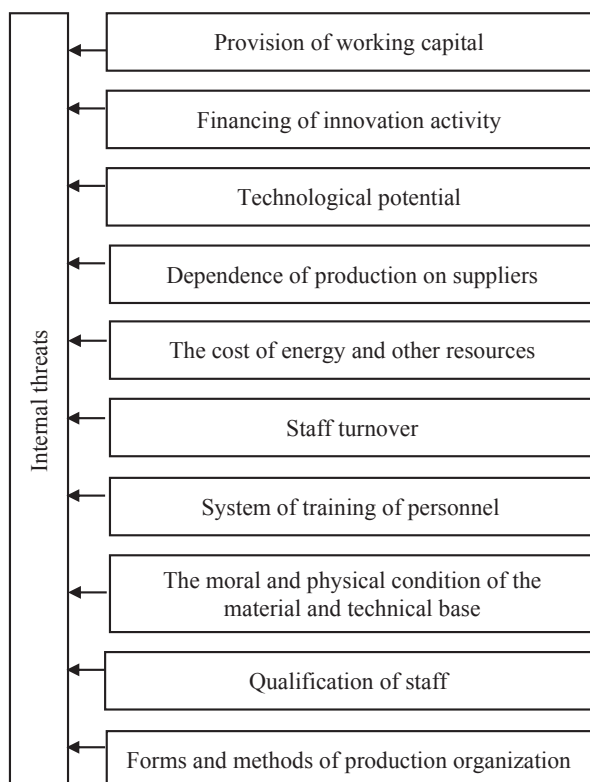


Fig. 1. Hierarchical ordering of internal threats for machine-building enterprises of Ukraine

The first level is represented by the threat connected with the provision of economic activity of machine-building enterprises by working

capital. In accordance with the results of the analytical study of the state and results of the financial and economic activity of the pre-selected sample of PTM, including PJSC "Kvazar", PJSC "Impulse", PJSC "Company Dnipro", PJSC "Saturn", PJSC "Khartron", Sumy PJSC SELMI, we identified and identified the threat that is typical of most of the above-mentioned enterprises and is associated with a lack of working capital. The basis of such a statement was the calculation of the coefficient of providing their own working capital.

The second priority level of counteraction identified the threat associated with the financing of innovation activities. Thus, according to the data of the State Statistics Committee, the share of machine-building enterprises engaged in innovation activity (including the production of vehicles and equipment) is low: in 2005 – 21.97%; 2011 – 24.46%, 2016 – 24.65% [3]. The volume of financing of innovation activity has a positive dynamics: in 2005 – 1619251,9 thousand UAH; 2011 – 2731693,4 thousand UAH; 2016 – 3079143,5 thousand UAH, but the share of enterprises that implemented innovations is low: in 2005 – 17,01%; 2011 – 21.48%; 2016 – 21,18%. To summarize, it can be argued that there is currently a tendency in Ukraine for insufficient financing of innovation activity, which reduces innovation activity only to the improvement of already existing prototypes. The main factors inhibiting innovation activity include the lack of own funds and the high cost of innovation.

The next threat is related to the low technological potential of PTM, because domestic transport engineering has a relatively low technical-economic level, poorly developed component production. Thus, only 27.8% of industry uses technological processes with an average age of 5 years [4].

One of the important threats is that industrial production in Ukraine is largely energy dependent and the systematic increase in prices for gas, electricity, fuel and lubricants substantially affects the level of prices, and thus the competitiveness of products and enterprises in general [5, 6].

Labor resources play an important role in the production of automotive equipment. The high staff turnover negatively affects the competitiveness of products.

The average number of permanent employees of mechanical engineering enterprises for the period from 2010 to 2017 decreased, which is typical for the enterprises of the industry as a whole. The number of jobs taken as well as the number of workers released during the period under review in industry varies in a straightforward proportion (table 1).

Table 1

Employment in industry and machine-building industry of Ukraine, thousand people, [7; 8]

Years	The average number of employees in the machine-building industry	Average number of industrial workers	Number of accepted in industry	Number of discharged in industry	Conversion rate of admission	Outflow turnover ratio
2011	958	4267,2	260,5	113,5	0,06	0,02
2012	867	4063,5	286,3	83,4	0,07	0,02
2013	810	3943,6	295,9	73,0	0,07	0,01
2014	793	3941,2	101,5	46,6	0,03	0,01
2015	773	3913,3	312,2	46,2	0,08	0,01
2016	740	3362,0	302,9	50,7	0,09	0,01

According to the statistical data given in Table 1, we can note that a quarter of all hired workers in industry have incomplete higher education, while only one-sixth of all employees in industry have higher education.

In addition, the sixth part of the workforce is retired, and this indicator for the analyzed period tends to increase, which also indicates a decrease in the quality of staff working in industrial enterprises.

Skilled professionals provide only 40% of the sector, although it is positively estimated that there is an increase in the number of employees who have increased their qualifications and studied new professions. However, their share is less than 15% and 7% respectively; this situation cannot be assessed as positive. The consequence of this situation may be not only the low level of competitiveness of products, R & D, but also ultimately the fall in the level of financial status of the industry as a whole.

Such a situation calls into question the achievement of an adequate level of intellectual and personnel indicators of economic security in the whole industry and in particular in machine building.

According to [9], the ratio of external and internal threats to the enterprise is 20:80, that is, 4/5 of all problems arise in the enterprise itself from the staff side. One can agree with the opinion of scientists Kozachenko G. V., Ponomarev V. P., Lyashenko O. M. [10] that the workforce of any organization is positioning as its weakest link in maintaining information that has a direct impact on the level of economic security.

The following position is supported by scholars [11], which determine the following list of negative influences of employees at the level of its EB:

- Conscious or unconscious actions of individual employees (regardless of rank and position);
- Influence on the top management of representatives of state authorities, including supervisory bodies;
- The influence of competitors in order to reduce the personnel potential of the enterprise;

– Acceptance by employees of ineffective decisions as a result of negligence, lack of sufficient qualification, bribery;

– Scams from leading experts and representatives of top management;

– Falsification of documents by employees; – unauthorized and uncoordinated actions with the assets of the enterprise;

– Unauthorized access to and disclosure of confidential information;

Such a situation calls into question the achievement of an adequate level of intellectual and personnel indicators of economic security in the whole industry and in particular in machine building.

In the modern period of development of the domestic machine-building complex can be divided into three stages:

1) 1990-1999 – the phase of recession, the period of a sharp decline in production due to the transition from the command-administrative to the market economy.

2) 2000-2008 period of chaotic development of the industry, which was characterized by insignificant increases in the level of profitability of enterprises of the machine-building complex due to investments in the industrial complex.

3) In 2009-2017, in general, the industry noted a slight increase in volumes of released products, despite a decrease in its number by some separate groups [12].

According to the statistics collected in Table 4, the total amount of fixed assets in the machine-building industry has been steadily increasing over the past years.

The positive moment is the excess of the coefficient of the introduction of the exit factor. However, the rate of substitution is rather low, as evidenced by the coefficient of compensation for the disposal of fixed assets, calculated as the ratio of the number of departures to the introduced fixed assets. According to our calculations it is: $K_{K_{2011}}=0,63$; $K_{K_{2012}}=0,59$; $K_{K_{2013}}=0,42$; $K_{K_{2014}}=0,34$; $K_{K_{2015}}=0,28$; $K_{K_{2016}}=0,30$; $K_{K_{2017}}=0,31$.

According to the above data, the share of losses among domestic enterprises is critically high, in

Table 2

Distribution of employees by level of education and age at industrial enterprises of Ukraine, [7; 8]

Years	Number of employees	Individuals with incomplete and basic higher education		Individuals with complete higher education		Number of working pensioners		Number of working youth	
		of all	%	of all	%	of all	%	of all	%
2012	4063,5	889,6	25,0	538,1	15,1	604,7	17,0	623,0	17,5
2013	3943,6	874,3	25,5	548,5	16,0	595,4	17,3	626,0	18,2
2014	3941,2	850,0	24,6	557,6	16,1	585,4	16,9	1083,9	31,3
2015	3913,3	839,0	24,4	582,4	16,9	580,3	16,9	1086,5	31,6
2016	3851,8	806,3	23,9	594,4	17,6	584,2	17,3	1068,3	31,7

Table 3

Indicators of the movement of fixed assets and their status in the machine-building industry, UAH million [2; 3; 4]

Years Cost	Years Cost	Movement				Residual value	Degree of wear,%
		Put into operation	Rate of input%%	Deleted	Output factor%		
1	2	3	4	5	6	7	8
2011	50590	881	1,74	554	1,09	21724	
2012	49567	887	1,78	530	1,07	20728	58,2
2013	54233	1265	2,33	540	0,99	20956	61,4
2014	50544	1713	3,39	592	1,17	20998	58,5
2015	58488	1809	3,09	522	0,89	22239	62,0
2016	56784	2042	3,59	625	1,10	21354	63,5

particular, in 2016 – 38.5%, with a low profitability of all activities – 7% in the same period. One can assume that one of the key threats to domestic machine-building enterprises is the low efficiency and unloading of production capacities.

Thus, summing up the study of destabilizing factors of the internal environment of economic security of machine-building enterprises, one can establish the existence of a significant influence of the personnel, in this connection, the problem of management of human capital with the aim of achieving a stable level of economic security is actualized.

Conclusions. By investigating the destabilizing factors of the internal and external environment of the enterprises of transport engineering, the existence of excessive interference of state bodies in production activity, which manifests itself in an unjustified number of scheduled and unscheduled inspections, burdens with excessively rigid regu-

lations, national standards and / or technical conditions, etc., was established. This situation leads to an increase in the number of unofficial ways to resolve issues with public authorities.

On the basis of the analytical assessment of the state of ensuring the economic security of domestic machine-building enterprises, it has been established that more than a third of enterprises are loss-making, despite the level of financial results, which is why one can explain the current situation which is now accompanied by the fall of production, curtailment of innovation projects, the release of highly skilled personnel, decrease level of investment in fixed capital and reorientation of production; Apart from lost production and distribution channels and difficulties with their restoration, significant negative factors are excessive state interference in economic processes, significant influence of world competition and imperfection of the domestic market.

References:

1. Seisebaieva N.H. Problemy vidnovlennia vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv mashynobuduvannia [Problems of restoring the production potential of mechanical engineering enterprises]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. prats Kyiv. 2015. Vol. 6 (169). pp. 130-133.
2. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Deiaki pytannia vyznachennia serednostrokovykh priorytetnykh napriamiv innovatsiinoi diialnosti zahalnodержavnogo rivnia na 2017–2021 roky» vid 28 hrudnia 2016 r. № 1056 [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Some Issues of Defining Medium-Term Priority Areas of Innovation Activity at the National Level for 2017-2021"]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1056-2016-%D0%BF3>. (accessed 12.12.2017).

3. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2015 rotsi: statystychnyi dovidnyk [Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2015 rotsi: statystychnyi dovidnyk. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. 288 p.
4. Obstezhennja potencialu vyrobnyctva vysokotekhnologichnoji promyslovoji produkciji za period 2014-2016 rr. [Survey of the potential of production of high-tech industrial products for the period of 2014-2016]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua>. (accessed 12.12.2017).
5. Kopytko M.I. Osoblyvosti orghanizaciji procesu energhomenedzhmentu na promyslovykh pidprijemstvakh z pozycji stabilizaciji rivnja ekonomichnoji bezpeky [Features of organization of the process of energy management in industrial enterprises from the standpoint of stabilization of the level of economic security]. Upravlinnja proektamy, systemnyj analiz i loghistryka. Naukovyj zhurnal. Kyiv: NTU, 2012. Vol. 10. pp. 512-515.
6. Kopytko M.I. Problemy i perspektivy obespecheniya energeticheskimi resursami kak neot'emlemaya sostavlyayushchaya protsessa obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti promyshlennykh predpriyatij [Problems and prospects of providing energy resources as an integral part of the process of ensuring the economic security of industrial enterprises]. Monografiya «Natsional'naya i regional'naya ekonomika: tekushchie nauchnye problemy Vostochnoy Evropy» (Vol. 11, pp. 120-131); za red. El'zhibety Milosh. Poland, Lublin: Politehnika Lubelska, 2013. 189 p.
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.org.ua>. (accessed 12.12.2017).
8. Analitychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2017 rotsi». [Analytical report to the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in 2017"]. Kyiv : NISD, 2017. 928 p.
9. Kadrovaya bezopasnost' na strazhe interesov kompanii [Human Security at the Watch of the Company's Interests]. Available at: <http://www.poranarabotu.ru/articleRubrik/article/1946/>. (accessed 12.12.2017).
10. Kozachenko Gh. V. Ekonomichna bezpeka pidprijemstva: sutnistj ta mekhanizm zabezpechennja [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of support]. Kyiv: Libra, 2003. 280 p.
11. Cherednychenko N. V. Kadrova bezpeka jak skladova chastyna ekonomichnoji bezpeky pidprijemstva. [Кadrova безпека як складова частина економічної безпеки підприємства]. Upravlinnja finansovoeconomichnoju bezpekoju: materialy naukovo-praktychnoji konferenciji. 2009. pp. 51-53.
12. Shkarlet S. M. Ekonomichna bezpeka pidprijemstva: innovatsiyni aspekt: monografiia [Economic security of the enterprise: innovative aspect: monograph]. Kyiv : Knyzhkove vydavnytstvo NAU, 2007. 436 p.

Zgurovskiy O.M., Saloid S.V.

FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF DESTABILIZING FACTORS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ECONOMIC SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In particularly difficult circumstances today, domestic engineering has appeared. Today, the machine-building sector has faced a number of problems, primarily because of geopolitical changes in the external environment. In the context of the constant growth of competition in world markets, the national machine-building industry faced challenges of a strategic nature. In addition, many external and internal factors that have a negative impact on machine building and require research.

The machine-building complex is the main component of the larger processing industry, whose contribution to gross value added in the processing industry is 25% and, in turn, about 3.5% to the gross domestic product of Ukraine.

By investigating the destabilizing factors of the internal and external environments of machine-building enterprises, the existence of excessive interference of state bodies in production activities, which manifests itself in an unjustified number of scheduled and unscheduled inspections, burdens with excessively rigid regulations, national standards and/or technical specifications, was established. This situation leads to an increase in the number of unofficial ways to resolve issues with public authorities.

The article deals with the systematization of external and internal threats to the economic safety of machine-building enterprises by establishing and statistically confirming the list of key threats, which enabled to justify the priority areas of activity in the field of integrated provision of economic security of enterprises through the application of mutually agreed actions at macro and micro levels.

Key words: economic security, machine-building enterprises, external and internal threats, financial status, innovative activity.

Сольська В.В.

аспірант

Житомирського державного технологічного університету

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНКИ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено аналіз основних нормативно-правових актів, якими регулюється процес оцінки майна підприємств в Україні. Розкрито сутність поняття «оцінка майна підприємства». Узагальнено випадки, коли оцінка майна є обов'язковою. Запропоновано випадки оцінки майна, що дають можливість більш об'єктивно зробити висновок про обсяги та стан майна підприємств. Систематизовано основні та другорядні нормативно-правові документи, на підставі яких здійснюється оцінка майна підприємств в Україні. Проведено характеристику національних та міжнародних стандартів оцінки майна. Дано пропозиції щодо зміни структури та змісту Національних стандартів оцінки майна.

Ключові слова: оцінка, підприємство, майно, вартість, стандарти оцінки.

В статье проведен анализ основных нормативно-правовых актов, регулирующих процесс оценки имущества предприятий в Украине. Раскрыта сущность понятия «оценка имущества предприятия». Обобщены случаи, в которых оценка имущества является обязательным. Предложены случаи оценки имущества, дающие возможность более объективно сделать вывод об объемах и состоянии имущества предприятий. Систематизированы основные и второстепенные нормативно-правовые документы, на основании которых осуществляется оценка имущества предприятий в Украине. Проведена характеристика национальных и международных стандартов оценки имущества. Даны предложения по изменению структуры и содержания национальных стандартов оценки имущества.

Ключевые слова: оценка, предприятие, имущество, стоимость, стандарты оценки.

Постановка проблеми. В умовах сучасної ринкової економіки центр економічної діяльності переміщується до однієї з основних ланок національної економіки – підприємства. З одного боку, підприємство є суб'єктом – учасником ринкових відносин, а з іншого – виступає об'єктом господарської діяльності, тому що має вартість і в будь-який момент може бути проданим, тобто підприємство стає товаром. Це активізує необхідність оцінки його вартості. Оцінка вартості підприємства виступає основою для прийняття управлінських рішень, оскільки розвиток ринку сприяв тому, що питання грошової вартості підприємств, компаній, окремого бізнесу або його частки перейшло в суто практичний вимір. Під час здійснення аналізу та оцінки вартості майна підприємства необхідно дотримуватися нормативно-правових документів, які регламентують процеси, правила та методи оцінки майна підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки вартості підприємства займалися відомі вітчизняні та зарубіжні вчені та практики: В.Н. Гавва, В.Н. Лівшиц, О.Г. Мендрул, П.Л. Віленський, Т. Коупленд, А.Г. Грязнова, О.Б. Мних, І.А. Єгерев, Дж. ван Хорн, С.В. Валдайцев, Т. Коллер, С.А. Мордашев, С.В. Поліщук, Н.А. Абулаєв, П.В. Круш, М.А. Федотова.

Зокрема, В.О. Воронін, О.І. Драпиковський, Л.І. Воротіна, Ю.Ф. Дяхтаренко, І.Б. Іванова, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Палеха, Ю.М. Манцевич обґрунтували концептуальні напрями змін у наявних нормативно-законодавчих актах України щодо оцінки майна підприємства із застосуванням різних методичних підходів до визначення вартості об'єктів майна. Погляди даних фахівців різноманітні, але їх об'єднує твердження, що під час розроблення нормативно-правової бази з оцінки майна необхідно врахувати Міжнародні стандарти оцінки, а також зробити необхідні доповнення та зміни в наявній Національній стандарти оцінки.

Метою дослідження є аналіз нормативно-правової бази регулювання відносин у сфері оцінки майна підприємства для виокремлення проблемних питань та надання пропозиції щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка майна підприємства – це процес визначення вартості майна підприємства на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності [5].

Сьогодні головним законодавчим актом, який регулює процес оцінки майна підпри-

емства в Україні, є Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність», який визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна для захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки [5]. У цьому Законі визначається: що таке професійна оціночна діяльність і в яких формах вона може здійснюватися; об'єкт оцінки та суб'єкти оціночної діяльності, їх права та обов'язки; коли виникає необхідність оцінювати майно.

Відповідно до ст. 7 Закону, проведення оцінки майна підприємства є обов'язковим у разі:

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) із державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (часткою комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств із державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, установлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках, які не заборонені законодавством України та зумовлені управлінською діяльністю підприємства [5].

Закон про оцінку майна має певні обмеження щодо проведення оцінки майна. Так, відповідно до ст. 8, не допускається проведення оцінки майна оцінювачем:

- який має родинні зв'язки з фізичною особою – замовником або керівниками юридичної особи, яка є замовником оцінки;
- оцінки майна, що належить йому або оцінювачам, що працюють разом із ним [5].

Окрім цих обов'язкових випадків, оцінка майна може здійснюватися також для:

- формування статутного фонду господарського товариства (без пайової участі держави);
- розроблення плану розвитку підприємства;
- оцінки ефективності управління;
- вибору варіанта розпорядження власністю;
- обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства або його частки;
- перевірки фінансової дієздатності позичальника;
- установа розміру страхового внеску і страхових виплат;
- перевірки обґрунтованості котирувань цінних паперів;
- перевірки доцільності інвестиційних вкладень та ін.

Методичне регулювання оцінки здійснюється у відповідних нормативно-правових актах з оцінки майна:

1) положення (національні стандарти) з оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України;

2) методики та інші нормативно-правові акти, які розробляються з урахуванням положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Розроблення нормативно-правових актів з оцінки майна здійснюється на засадах використання міжнародних стандартів оцінки.

Положення (національні стандарти) з оцінки майна містять: визначення понять, принципів оцінки, методичних підходів та особливостей проведення оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимоги до змісту звіту про оцінку майна та порядок його рецензування; випадки застосування та обмеження щодо застосування методичних підходів до визначення неринкових видів вартості майна.

Положення (національні стандарти) оцінки майна є обов'язковими до виконання суб'єктами оціночної діяльності під час проведення ними оцінки майна всіх форм власності та в будь-яких випадках її проведення.

Нині в Україні розроблено та прийнято чотири Національних стандарти оцінки майна (НСО):

- Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. Даний стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які, відповідно до законодавства, здійснюють рецензування звітів про оцінку майна, оскільки стандарт визначає базові принципи та

вимоги оцінки будь-якого типу майна, а також вимоги щодо порядку проведення оцінки та правил складання звітів про оцінку. НСО складається з таких розділів: «Загальні положення», «База оцінки та порядок її визначення», «Методичні підходи до оцінки майна та їх основні засади», «Загальні вимоги до проведення незалежної оцінки майна», «Загальні вимоги до складання звіту про оцінку та підготовку висновку про вартість майна» [1];

– Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442. НСО є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки нерухомого майна суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які, відповідно до законодавства, здійснюють рецензування звітів про оцінку майна. Стандарт містить такі розділи: «Загальна частина», «Особливості застосування методичних підходів» та «Особливості оцінки окремих видів нерухомого майна» [2];

– Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655. Він є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які, відповідно до законодавства, здійснюють рецензування звітів про оцінку цілісного майнового комплексу [3];

– Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. Стандарт є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють, відповідно до законодавства, рецензування звітів про оцінку. Стандарт може застосовуватися для визначення розміру збитків, завданих у зв'язку з неправомірним використанням об'єктів права інтелектуальної власності [4].

Базою для формування Національних стандартів оцінки в Україні є Міжнародні стандарти оцінки (МСО), які мають на меті:

1) сприяти міжнародним транзакціям і розвитку міжнародних ринків капіталу, підтримуючи прозорість фінансових звітів, а також достовірність оцінок, що застосовуються для забезпечення запозичень та іпотеки, до трансакцій із переходом права власності під час розв'язання судових спорів або для оподаткування;

2) служити професійним орієнтиром для оцінювачів у всьому світі, тим самим даючи

їм змогу задовольняти вимогам міжнародних ринків капіталу до достовірності оцінок і вимогам міжнародного ділового співтовариства до фінансової звітності;

3) запроваджувати стандарти оцінки та фінансової звітності для потреб як нових промислово розвинутих країн, так і таких, що розвиваються [7, с. 158–162].

Міжнародні стандарти оцінки були започатковані членами технічного комітету Королівського інституту сертифікованих сюрвейєрів (RICS) Великої Британії та представниками оціночних організацій США наприкінці 70-х років минулого сторіччя. Саме вони розпочали діалог, який призвів до заснування у 1981 р. Міжнародного комітету стандартів оцінки активів (TIAVSC), а вже в 1994 р. Комітет змінив свою назву на Міжнародний комітет стандартів оцінки (МКСО). Починаючи з 2003 р. МКСО є асоціацією, що об'єднує професійні оціночні організації, які підписали «Угоду про вступ» по всьому світу. Міжнародні стандарти оцінки є базою для створення Національних стандартів оцінки не лише в Україні, а й в інших країнах світу [7, с. 158–162].

Що стосується методик та інших нормативно-правових актів, то Постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. затверджено «Методику оцінки майна» № 1891. Цей документ готувався як нова редакція постанови Кабінету Міністрів України «Методики оцінки вартості майна під час приватизації» від 12 жовтня 2000 р., яка нині втратила чинність. Нову назву методика отримала з огляду на те, що вона має використовуватися не тільки для проведення оцінки майна в ході його приватизації, а й в інших випадках, передбаченим Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність».

Повний перелік нормативно-правових документів України з оцінки майна підприємства узагальнено та систематизовано на основі інформації, отриманої з офіційного сайту Фонду державного майна України й представлено на рис. 1 [8].

На зміну діючим Національним стандартам Українським товариством оцінювачів був підготовлений проект НСО, який налічує сім стандартів оцінки, а саме:

– Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»;

– Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна»;

– Національний стандарт № 3 «Оцінка бізнесу та інтересів в бізнесі»;

– Національний стандарт № 4 «Оцінка нематеріальних активів»;

– Національний стандарт № 5 «Оцінка машин та обладнання»;

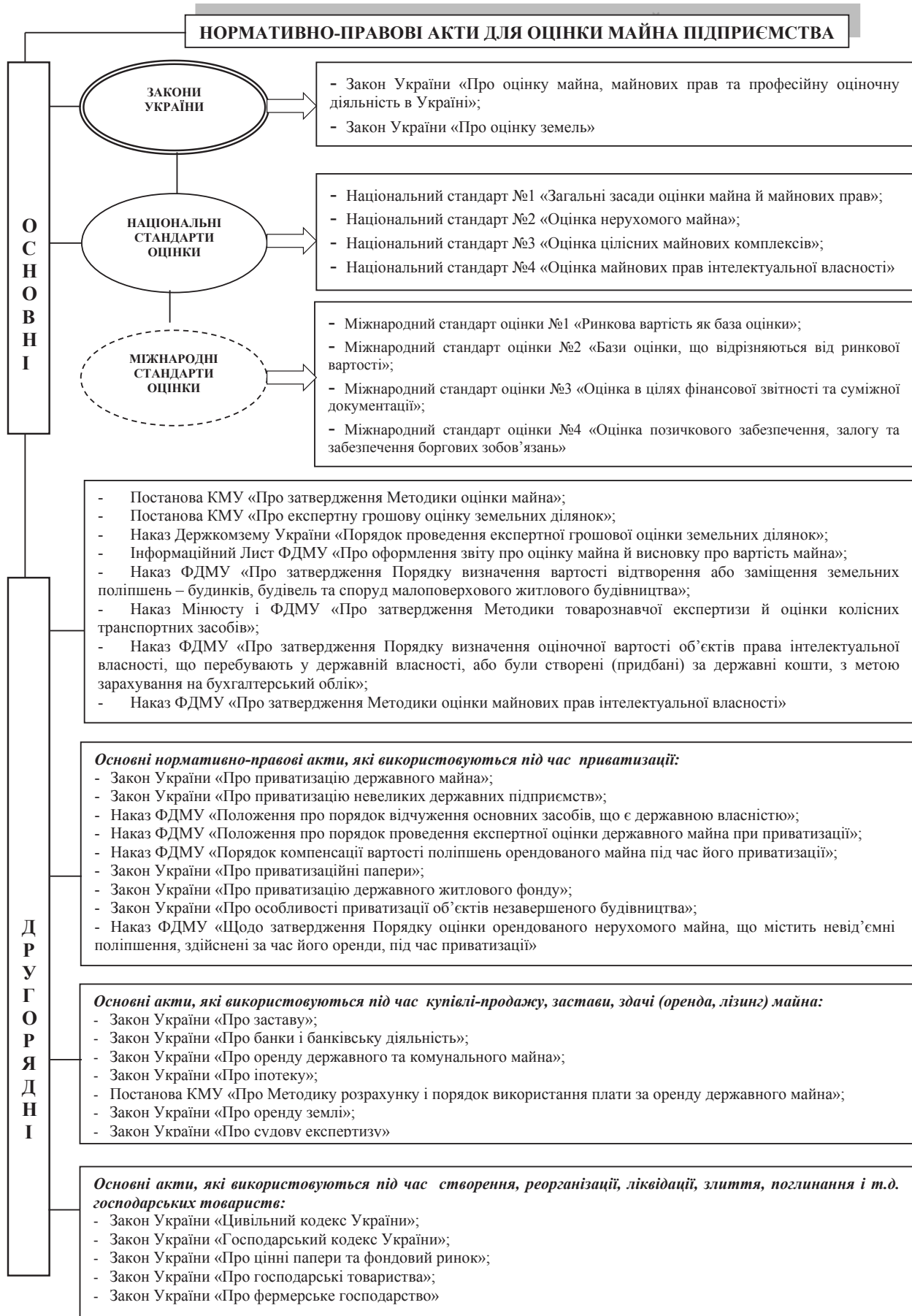


Рис. 1. Нормативно-правові акти для оцінки майна підприємства

- Національний стандарт № 6 «Оцінка активів для фінансової звітності»;
- Національний стандарт № 7 «Оцінка для забезпечення позики».

НСО становлять єдиний взаємоузгоджений документ. Він включає стандарти трьох типів:

Перший – стандарт загального призначення (№ 1).

Другий – стандарти оцінки окремих видів майна (№№ 2–5).

Третій – стандарти, що застосовуються для певної мети оцінки (№№ 6, 7).

У стандартах першого типу викладені загальні, фундаментальні засади оцінки майна, визначені ключові концепції, на яких ґрунтується оцінка, наведені базові терміни та поняття, що використовуються й у інших стандартах.

Стандарти другого типу розглядають оцінку окремих видів майна: нерухомого, рухомого, нематеріальних активів і бізнесу.

Стандарти третього типу присвячені оцінкам для певних цілей: складання фінансової звіт-

ності та забезпечення позики. Їх включення до НСО зумовлене тим, що саме оцінки для вказаних цілей мають значну специфіку і розповсюджені в оціночній практиці [7].

Дана структура НСО подібна до структури Міжнародних стандартів оцінки.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, основними нормативно-правовими документами у сфері оцінки майна є закони України, Національні стандарти оцінки та Міжнародні стандарти оцінки. На основі проведених досліджень вважаємо актуальним питанням розроблення внутрішніх нормативних документів для оцінки майна підприємства з виокремленням відповідальних осіб за процес оцінки, достатнього інформаційного забезпечення, методичних підходів та системи показників для оцінки, формування звіту з оцінки майна. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення методики та програми оцінки майна в обов'язкових та необов'язкових випадках для підприємств машинобудування.

Список використаних джерел:

1. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів від 10.09.2003 № 1440. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
2. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна»: Постанова Кабінету Міністрів від 28.10.2004 № 1442. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF>.
3. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»: Постанова Кабінету Міністрів від 29.11.2006 № 1655. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF>.
4. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: Постанова Кабінету Міністрів від 29.11.2006 № 1655. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
5. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658 – III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
6. Проект Національних стандартів оцінки від грудня 2015 р. URL: http://www.uto.com.ua/files/doc/Novosti/NSO_proekt_24_12_2015_12_01_2016%D0%A4%D0%94%D0%9C%D0%A3.pdf.
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
8. Офіційний веб-сайт Фонду державного майна України. Нормативно-правова база. URL: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/fund-corruption-regulations.html>.

Solska V.V.

THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK OF EVALUATION OF THE PROPERTY OF AN ENTERPRISE

The article is devoted to the main laws and regulations' analysis regulating the process of enterprise's assets valuation in Ukraine. The meaning of the "enterprise's assets valuation" concept has been expanded. The cases when the assets valuation is obligatory have been summarized. There have been suggested the assets valuation cases giving the possibility of more impartial conclusion to be made as to the enterprise's assets volumes and condition. The author has classified the main and minor regulatory acts regulating the process of enterprise's assets valuation in Ukraine. The article has described the national and international assets valuation standards. The author has suggested some changes in the structure and essence of the National Assets Valuation Standards.

Key words: valuation; enterprise; assets; value; valuation standards.

Чавичалов І.І.

аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто продуктивність праці працівників промислового сектору та її динаміку. Визначено головні чинники підвищення продуктивності праці в промисловому секторі. Проаналізовано загальний рівень здоров'я та освіти населення України. Наведено Індекс людського розвитку. Здійснено оцінку креативного та інтелектуального потенціалу персоналу в промисловості. Розглянуто різні підходи до оцінки управлінського персоналу промислового підприємства. Визначено, що під час оцінки управлінського персоналу необхідно враховувати такі критерії: професійні якості, освітні та індивідуально-психологічні; критерії результативності. Зроблено висновок, що якість управлінського персоналу на промислових підприємствах України є досить високою. Визначено, що процес формування управлінського персоналу в Україні стримуються низкою чинників: відсутністю джерел фінансування підвищення кваліфікації та здобуття потенційними управлінськими кадрами належної компетенції; слабкою інформаційно-технологічною базою; неналежним рівнем мотивації. Наведено формулу для знаходження інтегральної оцінки управлінського персоналу промислових підприємств.

Ключові слова: персонал, промисловість, продуктивність, виробництво, потенціал, оцінка, методика.

Рассмотрены производительность труда работников промышленного сектора и ее динамика. Определены главные факторы повышения производительности труда в промышленном секторе. Проанализирован общий уровень здоровья и образования населения Украины. Приведен Индекс человеческого развития. Осуществлена оценка креативного и интеллектуального потенциала персонала в промышленности. Рассмотрены разные подходы к оценке управленческого персонала промышленного предприятия. Определено, что при оценке управленческого персонала необходимо учитывать следующие критерии: профессиональные качества, образовательные и индивидуально-психологические; критерии результативности. Сделан вывод, что качество управленческого персонала на промышленных предприятиях Украины является достаточно высоким. Определено, что процесс формирования управленческого персонала в Украине сдерживается рядом факторов: отсутствием источников финансирования повышения квалификации и получения потенциальными управленческими кадрами надлежащей компетенции; слабой информационно-технологической базой; неподобающим уровнем мотивации. Приведена формула для нахождения интегральной оценки управленческого персонала промышленных предприятий.

Ключевые слова: персонал, промышленность, производительность, производство, потенциал, оценка, методика.

Постановка проблеми. Сьогодні одним із ключових активів будь-якого підприємства, у тому числі й промислового, є його працівники, які являють собою людський капітал підприємства. При цьому в ХХІ ст. акцент зміщується з фізичних якостей працівників у бік їх інтелектуального потенціалу, що особливо актуально для управлінського персоналу. По суті, в умовах гострої конкуренції між підприємствами як на внутрішніх, так і на міжнародних ринках виважена стратегія може слугувати запорукою успіху промислового підприємства. Оскільки розробленням стратегії займаються саме управлінські кадри, то саме вони стають ключовими фігурами під час дослідження факторів конкурентоспроможності підприємств. В умовах, які сьогодні склались в Україні, перед

управлінським персоналом українських підприємств постає доволі складне завдання швидкої адаптації та переорієнтації діяльності. Разом із тим активні технологічні зміни вимагають від управлінських кадрів таких підприємств оперативного реагування. Для визначення здатності управлінського персоналу вітчизняних промислових підприємств виконувати покладені на нього завдання необхідно провести ретельний аналіз управлінських кадрів у цій сфері. При цьому особливо важливим є вдосконалення методики оцінки управлінського персоналу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато вітчизняних науковців досліджують методи та шляхи формування та оцінки персоналу загалом і управлінського персоналу

зокрема на промислових підприємствах. Серед таких науковців – К. Ковальчук, Н. Андрієнко, В. Лугова, В. Карковська, О. Серняк, Т. Шульгіна, І. Швець, В. Власенко, Н. Кривохатко, А. Гниря, А. Кот, Т. Остафійчук, Ю. Комар, В. Онікієнко та ін. Результати досліджень, проведених цими науковцями, являють собою ґрунтовну теоретичну та практичну основу для подальшого аналізу цього питання.

Метою дослідження є аналіз управлінського персоналу промислових підприємств України, вдосконалення методів та формування та оцінки управлінського персоналу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає В. Карковська, саме прибуток є основним показником, що характеризує результати як діяльності підприємства загалом, так і управлінської діяльності зокрема. Взагалі за наявної великої кількості альтернатив управлінському рішення кваліфікований, компетентний та високоефективний управлінський персонал буде приймати таке управлінське рішення, яке за інших однакових умов в остаточному підсумку забезпечить максимально можливу суму чистого прибутку [1, с. 50]. Водночас неефективна діяльність управлінського персоналу може призвести до суттєвого зниження рівня платоспроможності промислового підприємства, рівня його фінансової стійкості, а отже, до створення передумов для визнання підприємством банкрутства. Таким чином, високоефективні управлінські кадри під час прийняття управлінських рішень завжди заздалегідь прогнозують, як прийняті рішення вплинуть на фінансову стійкість підприємства та рівень його платоспроможності.

Отже, перше, що нам необхідно зробити для оцінки управлінського персоналу в Україні за 2013–2016 рр. у промисловому секторі, – проаналізувати основні фінансові показники промислових підприємств України за цей період (табл. 1).

Як бачимо, фінансові показники промислових підприємств України впродовж останніх років мали спадну тенденцію. Починаючи з 2014 р. загальне фінансове сальдо промислових підприємств є від'ємним, що може свідчити про збитковість галузі, однак, за даними Державної служби статистики України, у 2016 р.

понад 73% вітчизняних промислових підприємств є прибутковими, однак їхні прибутки не можуть покрити збитки, одержані 27% збиткових промислових підприємств. Дані фінансові результати можуть негативно вплинути на оцінку управлінського персоналу в промисловому секторі економіки за 2013–2016 рр. Однак варто звернути увагу на різке скорочення кількості підприємств у 2014 р. (з 49 до 42 тис. од.). Оскільки саме у цьому році відбувся «переламний момент», коли промислові підприємства України в сукупності почали демонструвати від'ємні фінансові результати, то можна зробити висновок, що в 2013 р. відбулося закриття низки прибуткових промислових підприємств, які забезпечували позитивне фінансове сальдо українській промисловості. Проте закриття цих підприємств не пов'язане з компетентністю управлінського персоналу і було зумовлене екзогенними факторами, які до того ж практично не піддавалися прогнозуванню.

За методикою К. Ковальчука під час оцінки управлінського персоналу необхідно враховувати такі критерії: професійні якості, зокрема вікові, освітні та індивідуально-психологічні; критерії результативності, зокрема тактичні та стратегічні [4, с. 7]. Щодо управлінського персоналу в Україні, то, за даними дослідження, проведеного Інститутом системних статистичних досліджень:

- близько 62% управлінців перебувають у віковій категорії 35–55 років;
- понад 84% усіх управлінських кадрів у промисловій сфері мають вищу освіту;
- близько 6% мають вчене звання [5].

Таким чином, на основі цих показників можемо зробити висновок, що якість управлінського персоналу на промислових підприємствах України є досить високою. Для більш повної оцінки необхідно простежити динаміку даних показників упродовж останніх років (рис. 1, 2).

Таким чином, спостерігаємо поступове зниження середнього віку управлінського персоналу в Україні. Особливо різкою була зміна в 2009–2010 рр. Це зумовлено здебільшого світовою фінансовою кризою, яка спричинила банкрутство низки організацій та оновлення управлінських кадрів. За таких умов виникла потреба в максимально гнучких управлінцях, орієнтованих на інноваційні зміни.

Таблиця 1

Основні фінансові показники промислових підприємств України за 2013–2016 рр. [2; 3]

Показник / Рік	2013	2014	2015	2016
Кількість підприємств, од.	49 130	42 187	42 564	42 781
Фінансовий результат до оподаткування (сальдо), млн. грн.	13 698,3	-166 414,0	-181 360,9	-172 244,3
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	-4 181,1	-178 730,9	-188 267,9	-181 114,2

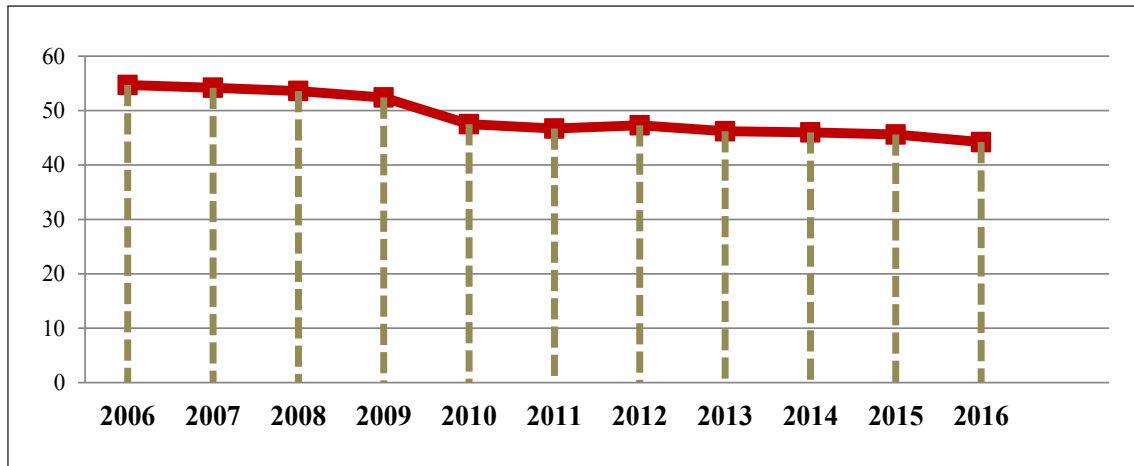


Рис. 1. Динаміка середнього віку управлінського персоналу в Україні за 2006–2016 рр., років

Джерело: складено автором на основі [5]

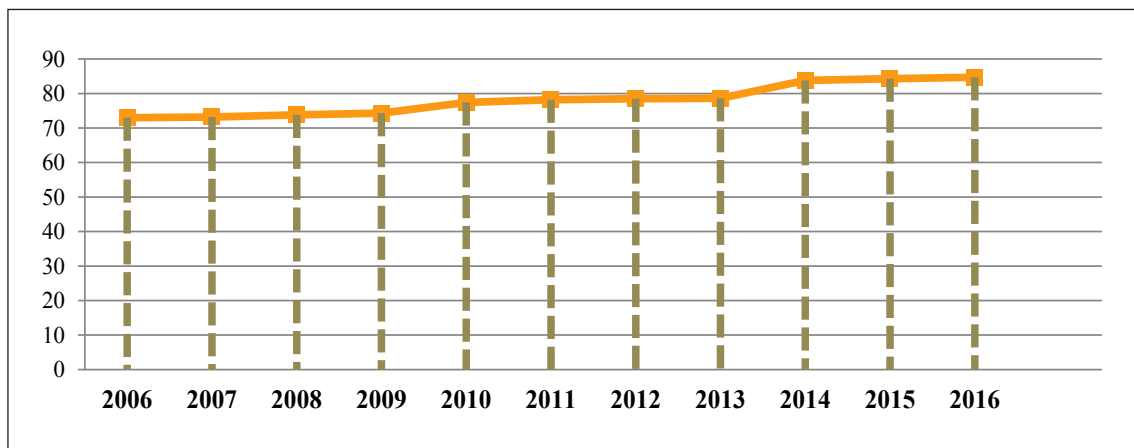


Рис. 2. Динаміка частки управлінського персоналу з вищою освітою за 2006–2016 рр., %

Джерело: складено автором на основі [5]

Що стосується динаміки частки управлінського персоналу в Україні з вищою освітою впродовж останніх років, то спостерігається стійка зростаюча тенденція. Найбільш помітний ріст відбувався протягом двох проміжків: 2008–2010 та 2013–2015 рр. Це пояснюється тим, що, з огляду на непросте середовище для бізнесу в країні у цей період, зріс попит на високоосвічені, гнучкі та креативні управлінські кадри. Стійке зростання частки управлінців із вищою освітою свідчить про те, що на ринку праці затребуваними були саме високоосвічені кадри, у бік яких і відбувалося оновлення.

Як бачимо на рис. 3, більшість управлінських кадрів із вищою освітою має або технічну, або економічну, або юридичну освіту (рис. 3).

Що стосується управлінського персоналу на промислових підприємствах, то переважаючими є керівники саме з вищою технічною осві-

тою, що, з одного боку, є позитивним явищем, адже такі керівники знають процеси зсередини, проте, з іншого боку, зростає потреба в управлінцях із концептуальним та стратегічним мисленням, тому за 2013–2016 рр. зростає частка керівників з освітою за напрямками «Менеджмент», «Управління персоналом», «МВА».

Однак за критерієм результативності, згідно з табл. 1, управлінський персонал не можна оцінити максимально високо, а тому необхідно розглянути проблеми, які сьогодні існують в Україні і перешкоджають формуванню високоєфективного управлінського персоналу.

Процес формування управлінського персоналу в Україні стримується низкою чинників, наведемо основні з них.

Першою проблемою, яка постає на шляху формування високоєфективних управлінських кадрів на промислових підприємствах

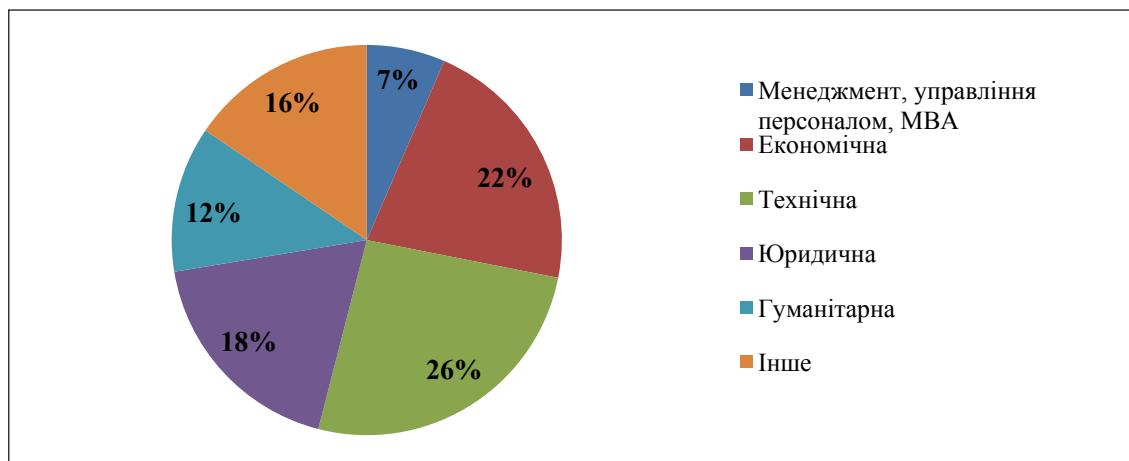


Рис. 3. Структура управлінських кадрів із вищою освітою в Україні за напрямом у 2016 р., %

Джерело: складено автором на основі [5]

України, є відсутність джерел фінансування підвищення кваліфікації та здобуття потенційними управлінськими кадрами належної компетенції. Як зазначала В. Лугова, сучасні високоефективні управлінці повинні мати першокласну освіту та належну професійну підготовку, забезпечену провідними спеціалістами, причому як практиками, так і представниками наукових кіл [6, с. 49]. Така освіта зазвичай фінансується самими підприємствами, які «виховують» своїх майбутніх управлінців та займаються їх формуванням, це відбувається у формі інвестицій у людський капітал підприємства. Однак, урахувавши фінансові показники, наведені в табл. 1, можна спостерігати, що фінансові ресурси промислових підприємств є обмеженими, а пріоритети сучасних вітчизняних підприємств не дають змоги витратити їх на забезпечення належної освіти своїм кадрам. У таких умовах ключову роль у фінансуванні процесу формування управлінського персоналу може відігравати держава, адже, врешті, існує пряма кореляція між рівнем кваліфікації управлінських кадрів на промислових підприємствах та економічним розвитком країни.

Наступною проблемою є слабка інформаційно-технологічна база. Як наголошував Ю. Комар, як предметом, так і продуктом праці управлінських кадрів є інформація [7, с. 281]. Відповідно, для формування та розвитку управлінського персоналу на промислових підприємствах України необхідним є забезпечення швидкого та надійного доступу до інформаційних джерел, а також наявність новітніх інструментів та технологій для швидкої та якісної обробки великих масивів інформації. Україна поступово долучається до світового інформа-

ційно-комунікаційного простору, однак навіть такий показник, як міра використання інформаційно-комунікаційних технологій, згідно з даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності, котра складає щорічний звіт Global Innovation Index, для України має досить невисоке значення. Так, у рейтингу за цим показником Україна в 2017 р. посіла лише 93-є місце [8], що свідчить про низький ступінь використання новітніх технологій населенням України, у тому числі й управлінським персоналом та потенційними управлінськими кадрами.

Ще однією проблемою формування високоефективного управлінського персоналу в Україні є неналежний рівень мотивації, котру можна розподілити на матеріальну (у вигляді заробітної плати та різноманітних премій) та нематеріальну, зокрема кар'єрний ріст, можливість саморозвитку та самореалізації та ін. Проблема, пов'язана з матеріальним стимулюванням, полягає у використанні так званого традиційного підходу до оплати праці управлінського персоналу промислових підприємств. Як указує Н. Андрієнко, за такого підходу встановлюють певний рівень грошової винагороди залежно від кваліфікації, посади та обов'язків керівника [9, с. 26]. Однак, у даному разі не беруться до уваги ні рівень виконання конкретного завдання та ступінь досягнення конкретних цілей підприємства, ні терміни виконання та досягнення цілей. При цьому додаткове стимулювання у формі змінного окладу є практично неможливим, з огляду на жорсткість і негнучкість бюрократичного апарату та відсутність комерціалізації цілей, що ставляться перед управлінськими кадрами. Що стосується нематеріальної мотивації, то, згідно з дослідженням М. Дороніної, до 54% управлінських

кадрів на промислових підприємствах не задоволені своєю кар'єрою і вказують на відсутність кар'єрного росту [10, с. 10]. Вирішення цієї проблеми дослідниця вбачає у горизонтальній кар'єрі, тобто участі у проектних групах.

Нарешті, суттєвою проблемою є слабка увага до стимулювання творчої активності учнів, студентів та потенційних управлінців у процесі навчання, адже навчальний процес є досить стандартизованим і рідко передбачає вирішення нестандартних проблемних ситуацій та розроблення нових ідей.

Для більш детальної та точної оцінки управлінського персоналу промислових підприємств будемо використовувати таку формулу для знаходження інтегральної оцінки:

$$I_x = \sum_{i=1}^n w_i f_i, \quad (1)$$

де I_x – інтегральна оцінка управлінського персоналу для підприємства «х»;

n – кількість критеріїв, яка використовується під час оцінки;

w_i – ваговий коефіцієнт для i -го критерію;

f_i – бальна оцінка за i -им критерієм.

Інтегральну оцінку пропонуємо проводити за 10-бальною шкалою. При цьому кожному критерію буде призначено ваговий коефіцієнт залежно від його ролі в ефективності діяльності управлінського персоналу. Так, критерій «вік» матиме ваговий коефіцієнт 0,25, оскільки вік працівника може впливати на його схильність до креативного мислення та впровадження інновацій на підприємстві, однак, з іншого боку, він впливає на його лояльність до підприємства. Наступний критерій – «освіта» – матиме ваговий коефіцієнт 0,3, оскільки цей показник впливає на кваліфікацію управлінських кадрів, на оперативність їх реагування на зміни та на розуміння суті глибинних процесів у галузі загалом та на підприємстві зокрема. Нарешті, критерій «стаж роботи» має ваговий коефіцієнт 0,45, адже саме досвід роботи, який враховується у цьому критерії, чинить вирішальний вплив на компетентність управлінських кадрів, на їх можливість прогнозувати майбутню ситуацію на ринку та в галузі, на їх здатність приймати правильні управлінські рішення на основі інтуїтивного методу, тобто без проведення попередніх досліджень та перевірок, а лише на основі власного досвіду та інтуїції. Отже, у нашому разі формула (1) матиме такий вигляд:

$$I_x = 0.25 * A + 0.3 * Ed + 0.45 * Ex, \quad (2)$$

де A – кількість балів за критерієм «вік»;

Ed – кількість балів за критерієм «освіта»;

Ex – кількість балів за критерієм «досвід».

При цьому кількість балів для підприємства за кожним із критеріїв буде формуватися

на основі оцінки кожного топ-менеджера за даними критеріями. Така оцінка буде відбуватися так:

– у категорії «вік»: вважається, що найбільш ефективним віком для управлінських кадрів є 35–55 років, оскільки цей вік, з одного боку, враховує достатньо високий рівень розважливості та обдуманості під час прийняття рішень, а також досить високий ступінь відповідальності, а з іншого – він передбачає готовність управлінських кадрів до сприйняття змін та впровадження інноваційних рішень на підконтрольному підприємстві. Відповідно, топ-менеджери, вік яких належить до 35–55, отримуватимуть 1, а решта – 0;

– у категорії «освіта»: розглядаємо три можливі варіанти для кожного управлінця – вища освіта (1 бал), неповна вища освіта (0,5 балів) та середня освіта (0 балів);

– у категорії «досвід»: розглядаємо також три варіанти: «стаж роботи до 5 років» (0 балів), «стаж роботи від 5 до 10 років» (0,5 балів) та «стаж роботи від 10 років» (1 бал).

У математичному вигляді це можна подати так:

$$A = \sum_{i=1}^n a_i, \quad (3)$$

де a_i – оцінка для i -го топ-менеджера за категорією «вік»;

n – кількість топ-менеджерів на підприємстві.

При цьому:

$$\begin{cases} a_i = 1, \text{ якщо вік } i\text{-го менеджера} \in [35;55]; \\ a_i = 0, \text{ якщо вік } i\text{-го менеджера} \notin [35;55]. \end{cases}$$

$$Ed = \sum_{i=1}^n d_i, \quad (4)$$

де d_i – оцінка для i -го топ-менеджера за категорією «освіта»;

n – кількість топ-менеджерів на підприємстві.

При цьому:

$$\begin{cases} d_i = 1, \text{ якщо освіта } i\text{-го менеджера} \in \text{вищою}; \\ d_i = 0,5, \text{ якщо освіта } i\text{-го менеджера} \in \text{неповною вищою}; \\ d_i = 0, \text{ якщо освіта } i\text{-го менеджера} \in \text{середньою}. \end{cases}$$

$$Ex = \sum_{i=1}^n x_i, \quad (5)$$

де x_i – оцінка для i -го топ-менеджера за категорією «досвід»;

n – кількість топ-менеджерів на підприємстві.

При цьому:

$$\begin{cases} x_i = 1, \text{ якщо стаж роботи } i\text{-го менеджера} > 10 \text{ років}; \\ x_i = 0,5, \text{ якщо стаж роботи } i\text{-го менеджера} \text{ від } 5 \text{ до } 10 \text{ років}; \\ x_i = 0, \text{ якщо стаж роботи } i\text{-го менеджера} \leq 5 \text{ років}. \end{cases}$$

Висновки з проведеного дослідження. Здійснивши огляд основних наукових підходів

до формування управлінського персоналу на промислових підприємствах, можна зробити висновок, що основними умовами формування високоефективних управлінських кадрів є розвиток у країні освіти, забезпечення спри-

ятливих умов у країні і на підприємстві, а також мотивація. При цьому основними проблемами формування управлінського персоналу в Україні є слабе фінансування, складний доступ до ІКТ та недостатня мотивація.

Список використаних джерел:

1. Карковська В.Я. Оцінювання управлінського персоналу як основного джерела забезпечення кадрової безпеки підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 819. С. 47–52.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний збірник «Промисловість України» / Державна служба статистики України. 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/12/zb_pu2015w.zip.
4. Ковальчук К.Ф., Фріман Є.М., Фріман І.М. Оцінка діяльності кадрового управлінського персоналу промислового підприємства як основний чинник підвищення його економічної безпеки. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2009. Вип. 15. С. 3–10.
5. Інститут системних статистичних досліджень. URL: <https://www.issua.com>.
6. Лугова В.М., Серіков Д.О. Актуальність мотивації неперервної освіти управлінського персоналу підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2012. № 1. С. 48–51.
7. Комар Ю. М. Інформаційні концепти креативної підготовки управлінського персоналу в контексті атрибутивності. Університетські наукові записки. 2010. № 1. С. 280–288.
8. 2017. WIPO. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#>.
9. Андрієнко Н. Удосконалення організації оплати праці управлінського персоналу промислового підприємства в процесі його комерціалізації. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2014. № 11. С. 22–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_11_5.
10. Дороніна М.С., Черкашина Т.С. Протириччя в мотивації управлінського персоналу промислових підприємств. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2013. № 1. С. 4–15.

Chavychalov I.I.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT PERSONNEL

The productivity of labour of workers of the industrial sector and its dynamics are considered. The main factors of increase in productivity in the industrial sector are determined. The general level of health and education of the population of Ukraine is analysed. The Human Development Index is presented. The estimation of creative and intellectual potential of the personnel in the industry is made. The article deals with different approaches to the assessment of the managerial personnel of the industrial enterprise. It is determined that the following criteria should be taken into account when evaluating management personnel: professional qualities, in particular, age, education, and individual psychological characteristics; performance criteria, in particular, tactical and strategic ones. It is concluded that the quality of managerial personnel at industrial enterprises of Ukraine is rather high.

For a more complete assessment, it is necessary to trace the dynamics of these indicators in recent years. There is a gradual decrease in the average age of management personnel in Ukraine. The dynamics of the part of managerial personnel in Ukraine with higher education is increasing in recent years.

It is determined that the process of formation of management personnel in Ukraine is restrained by a number of factors: lack of sources of funding for professional training and lack of the acquisition of appropriate professional level by management personnel; weak informational and technological base; the improper level of motivation.

The formula for finding the integral assessment of industrial enterprises' managerial personnel is presented.

Key words: personnel; industry; productivity; production; potential, assessment, methodology.

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

УДК 338

Ліба Н.С.кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету**РЕГІОНАЛЬНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ**

Україна є державою, що інтегрується до сучасного світового політичного і економічного простору. У статті дано аналіз теоретичних підходів до визначення кризи як складної поліфункціональної системи. Визначено сутнісні детермінанти антикризового управління регіоном, демарковано короткострокові та довгострокові цілі антикризового управління. Досліджено, що антикризове управління в регіоні не ставить своєю головною метою збереження регіону в незмінному вигляді. Соціально-економічна система регіону повинна розвиватися, у тому числі з урахуванням ринкових умов, тому антикризове управління в регіоні відрізняється від звичайного передусім своєю стратегічною спрямованістю, а також програмою, яка, власне, й робить це управління антикризовим.

Ключові слова: криза, антикризове управління, управління в умовах кризи, регіон, кризовий менеджмент.

Украина является государством, которое интегрируется в современное мировое политическое и экономическое пространство. В статье дан анализ теоретических подходов к определению кризиса как сложной полифункциональной системы. Определены существенные детерминанты антикризисного управления регионом, демаркированы краткосрочные и долгосрочные цели антикризисного управления. Доказано, что антикризисное управление в регионе не ставит своей главной целью сохранение региона в неизменном виде. Социально-экономическая система региона должна развиваться, в том числе с учетом рыночных условий, поэтому антикризисное управление в регионе отличается от обычного в первую очередь своей стратегической направленностью, а также программой, которая, собственно, и делает это управление антикризисным.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, управление в условиях кризиса, регион, кризис-менеджмент.

Постановка проблеми. Актуальність антикризового управління в регіоні визначається об'єктивним характером системних змін у регіональному розвитку, які завжди сполучені зі значною кількістю кризових ситуацій, а отже, потребують доцільних, своєчасних та виважених управлінських рішень як відправної точки для виходу зі скрути, створення відповідних управлінських структур і підготовки фахівців з антикризового управління, які зможуть знаходити вихід із кризи з найменшими втратами. Зміни в українському суспільстві не тільки посилюють наявні кризові явища, а й породжують нові. Так, останні події, що відбулися в політичній і економічній сферах, не могли не вплинути на розвиток регіонів, який супроводжується певними суперечностями та конфліктами, що можуть призвести до кризового стану. Тому ефективність функціонування соціально-економічної системи регіону залежить від упровадження в органах регіонального управління різних рівнів елементів антикри-

зового управління, іменованого за кордоном «криза-менеджмент» (crisis management) [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науково-економічній літературі існує велика кількість суперечливих поглядів щодо визначення самого поняття кризи. Криза – це порушення рівноваги в економіці, результатом чого є зниження або зупинка виробництва. На думку Л. Лігоненко, кризовий стан системи є значним і тривалим порушенням рівноваги та проявом нездатності системи використовувати механізми внутрішньої саморегуляції [5, с. 12].

Проблемам регіонального розвитку та антикризового управління присвячена значна кількість вітчизняних наукових робіт. Зокрема, вагомий внесок у теорію та методологію регіонального антикризового управління зробили С. Телешун, Б. Масенко, Б. Данилишин, В. Семинюченко, В. Берега, В. Заблоцький, В. Козбаненко, Н. Чумаченко, М. Тимчук, В. Воротін, М. Долішній та ін.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності зміни теоретичних та практичних підходів до організації антикризового управління розвитком регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Криза розглядається як складне комплексне явище, що може охоплювати соціальну систему в її цілісності. Комплексність явища «криза» зумовлюється тим, що вона охоплює економічні, політичні, соціальні, духовні, культурні, екологічні, демографічні явища і процеси.

Криза – це закономірний і цілеспрямований процес незворотних змін, в основі якого покладено незворотність, спадковість та цілеспрямованість. Незворотність змін характеризується виникненням нових можливостей, які раніше не існували; спадковість розвитку – зумовленістю кожного етапу соціально-історичного прогресу попереднім станом, який, своєю чергою, зумовлює наступний етап розвитку системи; цілеспрямованість дає основу управління кризовими ситуаціями, визначає підбір необхідних процедур та вибір необхідних ресурсів.

Поліфункціональність поняття «криза» характеризується поєднанням різних функцій в одному понятті: криза політики, криза економіки, криза культури, криза державного управління, глобальні кризи, криза правопорядку, екологічна криза тощо. Аналізуючи кризи, слід зберігати і транслювати національний розвиток поколінь, який генерує й розвиває нові програми діяльності, породжуючи реальні зміни в житті суспільства. Наука антикризового державного управління сьогодні перебуває на етапі становлення.

Антикризове управління розглядається здебільшого як сукупність заходів із недопущення кризи, які можливо реалізувати в короткий період, або заходи, спрямовані на вихід із кризи, що вже настала. Виходячи із цього, слід розрізняти за своїми специфічними особливостями категорії «антикризове управління» та «управління в умовах кризи» (табл. 1).

Антикризове управління спрямоване на запобігання можливим серйозним ускладненням у соціально-економічній сфері, забезпечення стабільного сталого розвитку економічної системи. Це сукупність принципів, стандартів і процедур для прийняття та реалізації управлінських рішень щодо передбачення небезпеки кризи, аналізу її симптомів, заходи зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку держави, як складної соціальної системи.

Незважаючи на наявність певних термінологічних розбіжностей у визначеннях антикризового управління, що пропонуються в наукових працях, думки науковців щодо цілей та принципів такого управління значною мірою збігаються.

У найбільш широкому розумінні антикризове управління – це управління, націлене на недопущення переходу об'єкту управління до кризового стану, а в разі виникнення кризи – на подолання як кризових явищ, так і причин їх виникнення. При цьому підкреслюється, що цілі та, як наслідок, моделі і методи антикризового управління розрізняються залежно від етапу, на якому воно здійснюється.

Антикризове управління повинно бути гнучким та динамічним, містити стратегічні

Таблиця 1

Особливості категорій «антикризове управління» та «управління в умовах кризи» [7]

Антикризове управління:	Управління в умовах кризи:
пріоритет довгострокового розвитку, а не отримання миттєвого ефекту	необхідність отримання миттєвого результату, який, можливо, матиме негативні наслідки в майбутньому
короткострокові цілі та завдання слідує загальній стратегії розвитку	відсутність стратегічних цілей та завдань, короткостроковий характер планування
прагнення до отримання максимальних позитивних результатів від кризи та максимальне зниження негативних явищ	прагнення до акумулювання грошових ресурсів для уникнення миттєвих проблем, що призведе до вимушених утрат
раціональне використання наявних ресурсів у результаті переходу на інноваційний тип розвитку, слідує світовим тенденціям та зміні технологічного устрою	жорстка економія ресурсів за рахунок зменшення витрат на розвиток, інновації, нововведення шляхом зменшення потреб ресурсів на здійснення перетворень
використання заходів активного характеру під час розроблення стратегічних і тактичних планів	використання заходів захисного характеру (скорочення виробництва, продаж об'єктів, скорочення робочих місць тощо)
фінансування та інвестування пріоритетних проектів та галузей на шляху до конкурентоздатності країни на світовій арені	призупинення інвестиційної діяльності, інноваційних проектів, закриття галузей, що не працюють ефективно на цей час і не є прибутковими у цей період

(превентивні) й тактичні (захисні та наступальні) заходи, які прискорюють адаптацію об'єкта управління до ситуації, пом'якшують стрес, скорочують час і втрати. Як процес антикризове державне управління характеризується комплексністю та багатоплановістю, охоплює систему заходів із діагностики кризових явищ (моніторинг, аналіз, оцінювання, контроль), планування (прогнозування, розроблення сценаріїв, моделювання, програмування), нейтралізації і подолання кризи (прийняття управлінських рішень, реалізація стратегій, проектів, планів профілактичних та надзвичайних заходів, зокрема з мобілізації ресурсів) [8].

Найповніше сутність антикризового управління розкрито Е.М. Коротковим [1] у таких положеннях: кризи можна передбачати, очікувати і викликати; певною мірою кризи можна прискорювати, випереджати, відсувати; до криз можна та необхідно готуватися; управління в умовах кризи потребує особливих підходів, спеціальних знань, досвіду та мистецтва; кризові процеси можуть бути до певної межі керованими; управління процесами виходу з кризи здатне прискорити ці процеси та мінімізувати їх негативні наслідки.

Ретроспективний аналіз наукової літератури, присвяченої визначенню дефініційних контурів та гносеологічної сутності категорії «антикризове управління», дав змогу обґрунтувати основні методичні підходи і концепції, що пояснюють і розкривають її принциповий зміст (рис. 1) [6].

Специфічність антикризового управління в регіоні розглядається як комплекс ефективних дій органів регіонального управління від попередньої діагностики стану економіки та соціальної сфери регіону щодо запобігання несприятливим явищам до методів їх усунення і подолання кризи. Важливими його характеристиками є підконтрольність, наближеність до народу, прозорість та ефективність.

Антикризове управління в регіоні – це така система належного управління регіоном, яка спрямована на комплексне забезпечення досягнення запланованих цілей економічного і соціального розвитку регіону за будь-яких (включаючи кризові) обставин за допомогою ретельного виконання органами влади своїх управлінських функцій, використання відповідних управлінських технологій та ресурсів.

Головною проблемою управління в регіоні нині стає адекватність стимулів і форм взаємодії параметрів об'єкта й суб'єкта управління умовам та методам розв'язання визначених завдань, його ефективності. Водночас головне завдання антикризового управління в регіоні

полягає у тому, щоб розвернути «виклик часу», що насувається (або вже виник), на користь життєдіяльності соціально-економічної системи регіону і, таким чином, адаптуватися до нього. Фактично йдеться про підхід, згідно з яким проблеми «зовні» відображають ті проблеми, які є у відповідній системі «всередині».

Іншими словами, відповідно до зовнішніх обставин корегується внутрішнє середовище.

Об'єктами ж антикризового управління стають нестійкі соціально-економічні регіональні системи, які через управлінські помилки, несвочасність чи некомпетентність, а часто й через зловмисність прийнятих і реалізованих управлінських рішень потрапляють у кризовий стан. Відповідно до цього визначається власний предмет як для цілісної системи належного управління, так і для подальшого дослідження антикризового управління в регіоні.

Предмет антикризового управління в регіоні – методи прийняття управлінських рішень в умовах адаптації регіону до викликів часу шляхом розвитку внутрішнього потенціалу, адекватного захисту регіональних інтересів від наявних та потенційних загроз на основі сучасних підходів до антикризового управління [3].

Традиційна система антикризового управління спрямована на генерацію найменш ризикових управлінських рішень, що дають змогу досягнути встановлених цілей із мінімальною кількістю негативних наслідків. При цьому цілі системи знаходяться в класичній площині антикризового управління: діагностики параметрів кризи, виявлення відхилень параметрів від норм, встановлення причинно-наслідкових зв'язків і прогнозування наслідків кризи, вироблення антикризових заходів. Антикризове управління на макрорівні зводиться до прогнозування і своєчасної діагностики кризових ситуацій, аналізу причин їх виникнення, визначення першочергових заходів щодо стримування кризових явищ, а також розроблення комплексної програми щодо виходу з кризової ситуації та відновлення стійкого економічного зростання [2].

Антикризове управління, як правило, передбачає посилення ролі держави в управлінні економікою для підтримки споживчого та інвестиційного попиту, недопущення зниження рівня життя населення. Держава виконує правовий супровід, організаційну, координаційну функції в реалізації антикризових заходів на всіх рівнях управління економікою. Антикризове управління в регіоні у вітчизняній науковій літературі представлено з двох боків:

1) як перехід до нових моделей управління та взаємодії з громадянами;

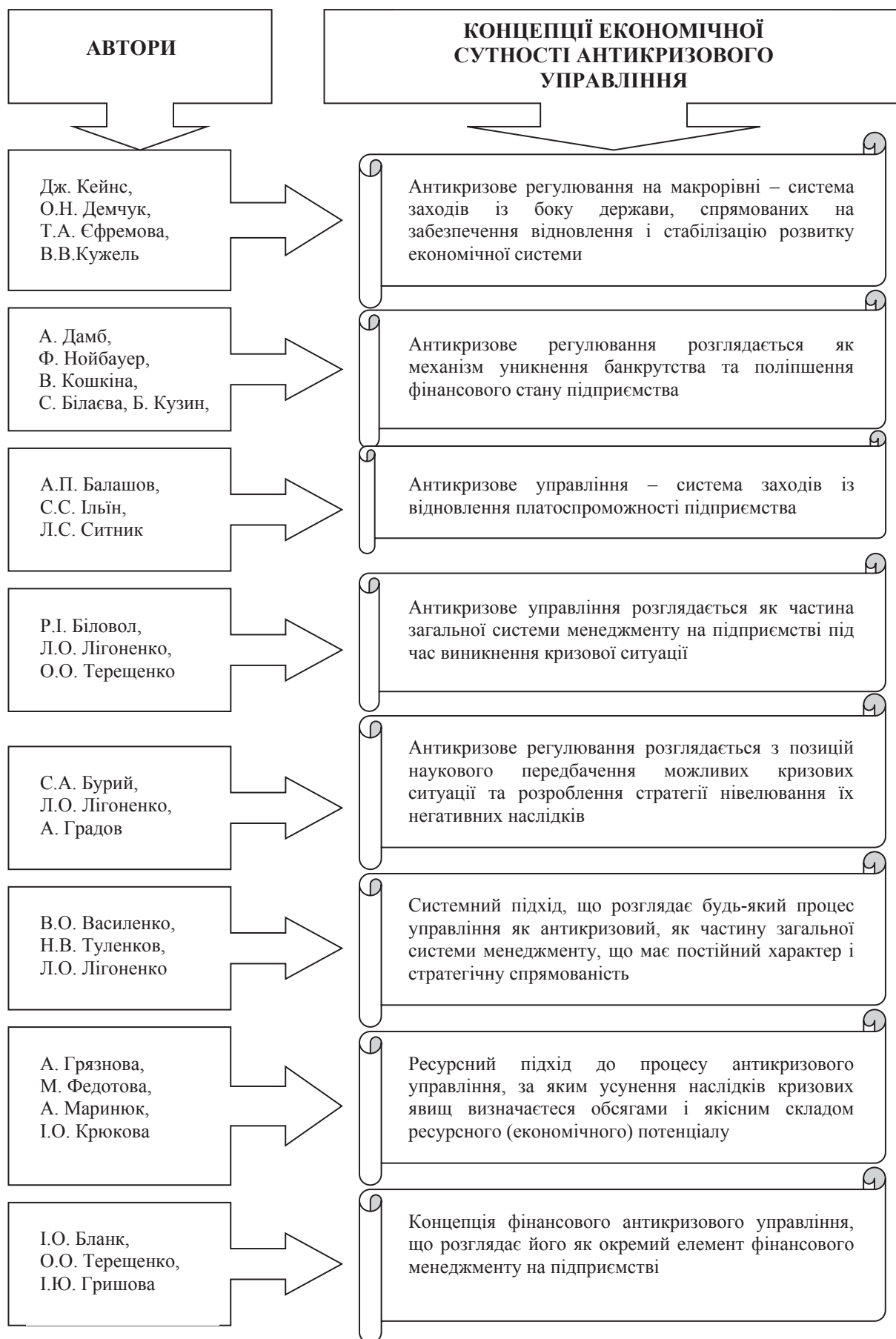


Рис. 1. Основні концепції щодо визначення економічної сутності антикризового регулювання [6]

2) як механізм адаптації до технологій антикризового менеджменту, напрацьованих у приватному секторі [3, с. 57].

У розвинутих країнах світу система антикризового управління може будуватися за різними підходами:

– селективним (країни ЄС), згідно з яким у рамках структурної та регіональної політики Європейського Союзу передбачене структурне оновлення відсталих регіонів, трансформацію промислово слабких регіонів, розвиток та структурне вирівнювання сільських районів, стимулювання розвитку та структурне вирівнювання північних районів, міжрегіональне співробітництво, сталий розвиток міських територій, розвиток інноваційних стратегій для підвищення конкурентності регіонів;

– стабілізаційним (США), що передбачає реалізацію державних програм підтримки зайнятості, особливо в державному секторі, стимулюючи цим самим активний сукупний попит, при цьому максимально підтримується зайнятість молоді в пріоритетних для національної економіки секторах;

– розпродажу та приватизації збиткових державних підприємств (Чилі, Аргентина, Бразилія та ін.) та активної державної підтримки підприємництва;

– структурним (Франція, Великобританія, Німеччина), який передбачає збільшення державного інвестування в програми розповсюдження цифрових технологій, у базову інфраструктуру мереж (безпроводні, оптоволоконні тощо), у створення центрів цифрових послуг для населення, розвиваючи цим самим мережу економіку;

– превентивним (Франція, Великобританія, Китай), згідно з яким держава розробляє низку заходів із підтримки сукупного попиту, максимально можливого рівня зайнятості, попередження небажаного банкрутства підприємств. Відзначимо, що більшість країн не бореться з безробіттям, а підтримує зайнятість, використовуючи соціальний діалог, здійснюючи державне інвестування в інфраструктурні проекти, створення «зелених» робочих місць, у тому числі шляхом швидкого запровадження трудомістких громадських робіт; професійну перепідготовку, підтримку малих та середніх підприємств у створенні додаткових робочих місць [4, с. 25].

Місцева влада, здійснюючи антикризове управління розвитком території, повинна чітко демаркувати цілі управління. У короткостро-

ковому періоді це мають бути цілі, пов'язані із забезпеченням життєздатності території: підтримка споживчого та інвестиційного попиту, усунення адміністративних бар'єрів для підприємництва, оптимізація логістичних потоків, оновлення об'єктів інфраструктури (ремонт і будівництво доріг та житла, облаштування шкіл та дошкільних закладів, лікарень і т. п.).

У довгостроковому періоді має бути диверсифікація бізнесу та формування кластерів зростання, міжрегіональне співробітництво в рамках реалізації конкретних проектів для забезпечення максимального синергетичного ефекту від регіональних ініціатив, запровадження екологічно чистих технологій передусім у генеруванні енергетичного ресурсу та утилізації відходів.

Суттєвої модернізації мають зазнати й власне механізми та інструменти управління регіональним розвитком, які б відповідали вимогам часу та проблемам, які стоять перед регіонами. На нашу думку, мова повинна йти про вдосконалення процесів стратегічного планування та реалізації поставлених завдань на всіх рівнях регіону, створення ефективних механізмів вертикальної та горизонтальної координації (а не вертикального підпорядкування) пріоритетів і завдань у різних галузях розвитку. Також необхідно вирішувати питання збільшення інвестування у розвиток людського капіталу – навчальні програми та практичні програми вдосконалення кваліфікації спеціалістів регіональних і місцевих органів влади. Сама система антикризового управління повинна здійснюватися на принципах стратегічного партнерства влади, громади, бізнесу [4, с. 26].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у сучасних дослідженнях науковців термін «антикризове управління в регіоні» є фрагментарним, поширені різноманітні пояснення його сутності та феномену виникнення, тому виникають труднощі у розумінні та дослідженні цього феномену. Систематизація матеріалів, в яких розглядають антикризове управління в регіоні, дає змогу уточнити визначення цього поняття як системи належного управління регіоном, яка спрямована на комплексне забезпечення досягнення запланованих цілей економічного і соціального розвитку регіону за будь-яких (включаючи кризові) обставин за допомогою ретельного виконання органами влади своїх управлінських функцій, використання відповідних управлінських технологій та ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2001. 432 с.
2. Василенко А.І. Державне і муніципальне управління: підруч. URL: http://stud.com.ua/74931/ekonomika/derzhavne_i_munitsipalne_upravlinnya.
3. Газарян С.В. Теоретичні основи антикризового управління в регіоні. Публічне управління: теорія та практика. 2013. Вип. 2. С. 56–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_2_11.
4. Желюк Т. Регіональний розвиток: нові підходи до антикризового управління. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. Вип. 2. С. 19–36.
5. Лігоненко Л.О. Антикризисное управление підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. К.: Наук. думка, 2000. 390 с.
6. Редькін О.В. Концептуальні основи антикризового управління. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/8.1/284.pdf>.
7. Сапа Н.В. Наукові і праксеологічні засади формування механізмів антикризового державного управління в Україні та напрями їх впровадження. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2012. Вип. 49. С. 191–204. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpvgvzdia_2012_49_21.
8. Чикаренко І. Принципи та модель реалізації системи антикризового управління на муніципальному рівні. Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / гол. ред. С.М. Серьогін. Дніпропетровськ, 2011. Вип. 4(11). С. 250–261.

Liba N.S.**REGIONAL ANTI-CRISIS MANAGEMENT**

The urgency of crisis management in the region is determined by the objective nature of systemic changes in regional development, which are always combined with a significant number of crisis situations, and therefore, require appropriate, timely, and well-considered management decisions as a starting point for getting out of trouble, creating appropriate management structures and training crisis management specialists who will be able to find a way out of the crisis with the least losses.

Changes in Ukrainian society not only exacerbate existing crisis phenomena but also generate new ones. So the recent events in the political and economic spheres could not but affect the development of regions, which was accompanied by certain contradictions and conflicts that could lead to a crisis situation. Therefore, the effectiveness of the functioning of the socio-economic system of the region depends on the introduction of "crisis management" in the bodies of regional management of different levels of elements of crisis management, called abroad "crisis management".

Ukraine is a state that integrates with the contemporary world political and economic space. The purpose of the paper is to substantiate the need to change the theoretical and practical approaches to the organization of crisis management in the development of the region. The article gives an analysis of theoretical approaches to the definition of a crisis as a complex polyfunctional system. The essential determinants of crisis management in the region are determined; the short-term and long-term goals of crisis management are demarcated. It was investigated that anti-crisis management in the region does not set its main goal of preserving the region in the unchanged form. The socio-economic system of the region should be developed, including taking into account market conditions. Therefore, the crisis management in the region differs from the usual, first of all, its strategic direction, as well as the program, which, in fact, makes it an anti-crisis management.

Key words: crisis, anti-crisis management, region, crisis management.

Попело О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівського національного технологічного університету

МОНІТОРИНГ РІВНЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕЙТИНГУВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті здійснено моніторинг рівня модернізації продуктивних сил на основі аналізу таких його складників, як рівень модернізаційного стану економічної сфери, рівень модернізаційного стану людського розвитку та рівень модернізаційного стану екологічної сфери. Проведено групування регіонів України за рівнем модернізації продуктивних сил (РМПС), виділено такі чотири групи регіонів: регіони з високим РМПС, регіони з РМПС вище середнього, регіони із середнім та низьким РМПС. За результатами моніторингу рівня модернізації продуктивних сил згруповано регіони так: стабільні регіони (коливання рейтингів у середньому не перевищує 1); регіони, що тяжіють до стабільності (коливання рейтингів становлять у середньому від 1 до 3); регіони, рейтинги яких характеризуються різким підйомом (не менше ніж на 4); регіони, рейтинги яких зазнали різкого спаду (не менше ніж на 4); регіони, рейтинги яких суттєво змінювалися в різних напрямках.

Ключові слова: модернізація, модернізаційний стан, продуктивні сили, інновація, регіон, глобалізація.

В статье осуществлен мониторинг уровня модернизации производительных сил на основе анализа таких его составляющих, как уровень модернизационного состояния экономической сферы, уровень модернизационного состояния человеческого развития и уровень модернизационного состояния экологической сферы. Проведена группировка регионов Украины по уровню модернизации производительных сил (УМПС). Выделены следующие четыре группы регионов: регионы с высоким УМПС, регионы с УМПС выше среднего, регионы со средним и низким УМПС. По результатам мониторинга уровня модернизации производительных сил сгруппированы регионы следующим образом: стабильные регионы (колебания рейтингов в среднем не превышает 1); регионы, тяготеющие к стабильности (колебания рейтингов составляют в среднем от 1 до 3); регионы, рейтинги которых характеризуются резким подъемом (не менее чем на 4); регионы, рейтинги которых испытали резкий спад (не менее чем на 4); регионы, рейтинги которых существенно менялись в разных направлениях.

Ключевые слова: модернизация, модернизационное состояние, производительные силы, инновация, регион, глобализация.

Постановка проблеми. В умовах сучасних глобалізаційних процесів, глибоких політичних, економічних та соціальних перетворень важливого значення набуває питання модернізації продуктивних сил. Першочерговими модернізаційними пріоритетами виступають підвищення рівня економічного розвитку, активізація інноваційної та інвестиційної діяльності, раціональне використання природо-ресурсного потенціалу та екологізація усіх сфер суспільного життя, залучення та ефективного використання інтелектуального потенціалу та розвиток наукомістких виробництв. Методика оцінювання рівня модернізації продуктивних сил потребує врахування зазначених показників та необхідність синхронізації дій територіальних органів влади, місцевого самоврядування, інститутів громадянського суспільства та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам модер-

нізації продуктивних сил присвятили наукові праці такі вчені, як: Б. Андрушків, О. Амоша, С. Вовканич, В. Геєць, А. Гриценко, Е. Лібанова, О. Макарова, А. Касич, М. Кизим, Ю. Кідзерський, Л.Г. Чернюк, М. Чумаченко, А. Чухно та ін. Аналіз результатів наукових праць свідчить про актуальність процесів модернізації, проте, незважаючи на численні дослідження, питання моніторингу рівня модернізації продуктивних сил знаходиться на рівні дискусій і потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є здійснення моніторингу рівня модернізації продуктивних сил та рейтингування регіонів України на основі розроблених методичних положень, що сприятиме створенню наукового забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня модернізації продуктивних сил.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішні реалії чітко засвідчують, що для України надвелике значення має аксіологія

вибору вектору інтеграції, передусім залучення до світових носіїв модерного цивілізованого прогресу, передового досвіду, суголосного з програмами дій реалізації завдань національного відродження і державотворення; приєднання до колективних глобальних систем безпеки для збереження своєї державної суб'єктності, інноваційного потенціалу та ідентичності титульного народу. Це актуалізує багато імперативів приведення пріоритетів модернізації економіки відповідно до напрямів якісних змін у регіональній структурній політиці на шляху загальноукраїнського прориву [1, с. 6].

Основою ефективного управління процесами модернізації має стати ідентифікація етапів еволюції та головних характеристик модернізації у тих країнах, які досягли істотних результатів у своєму розвитку. Оскільки модернізаційні процеси є складними та багатограними, їх дослідження повинно відбуватися відповідно до комплексної методики і давати чітке уявлення про закономірності розвитку на рівні теорії та практики [2, с. 39].

На нашу думку, моніторинг рівня модернізації продуктивних сил слід здійснювати на основі аналізу таких його складників: рівня модернізаційного стану економічної сфери (РЕС), рівня модернізаційного стану людського розвитку (РЛР) та рівня модернізаційного стану екологічної сфери (РЕКС) [3; 7].

Для визначення **рівня модернізаційного стану економічної сфери (РЕС)** пропонуємо проаналізувати сучасний стан таких його складників, як рівень економічного розвитку – P_{EP} , рівень інвестиційної активності – P_{IA} , рівень інноваційної активності – P_{INA} .

Рівень економічного розвитку включає такі показники: частку реалізованої промислової продукції у ВРП; частку виробництва продукції сільського господарства у ВРП; коефіцієнт покриття експортом імпорту; частку наданих послуг у ВРП; доходи населення у розрахунку на одну особу населення; ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів.

Рівень інвестиційної активності включає аналіз таких показників, як частка капітальних інвестицій у ВРП та прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу населення.

Рівень інноваційної активності включає аналіз таких показників, як частка реалізованої інноваційної продукції у ВРП та частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств.

Для визначення **рівня модернізаційного стану людського розвитку (РЛР)** пропонуємо проаналізувати сучасний стан таких його складників, як рівень відтворення населення (P_{BH}), рівень працевлаштування населення (P_{PH}),

рівень освіченості населення (P_{OH}), рівень наукової активності населення (P_{HA}), рівень матеріального забезпечення населення (P_{MA}) та рівень комфортності життя населення (P_{KZH}) [3].

Рівні відтворення, працевлаштування, освіченості, матеріального забезпечення та комфортності життя населення розраховуємо як відношення відповідного індексу певного регіону до його середнього значення по країні [4].

Рівень наукової активності населення розраховуємо, використовуючи такі показники, як питома вага виконаних наукових та науково-технічних робіт, спрямованих на створення інновацій, у загальному обсязі НДДКР, питома вага закладів, що мають аспірантуру, до загальної їх кількості, питома вага закладів, що мають докторантуру, до загальної їх кількості, питома вага докторантів у загальній чисельності економічно активного населення, питома вага аспірантів у загальній чисельності економічно активного населення.

Рівень модернізаційного стану екологічної сфери (РЕКС) пропонуємо розраховувати як відношення інтегрального показника стану навколишнього природного середовища (базуючись на офіційних даних Держкомстату України) до його середнього значення у країні. Інтегральний показник включає індекси стану земельних, водних ресурсів та атмосферного повітря [3].

За кожним показником пропонуємо обчислювати часткові індекси як відношення значення певного показника кожного регіону в конкретному році найкращому значенню у країні. Далі як середньоарифметичне значення розраховуються узагальнюючі індекси для кожного регіону за весь досліджуваний період. На їх основі, враховуючи вагові коефіцієнти по кожній групі показників, розраховуємо рівні модернізаційного стану економічної, екологічної сфер та людського розвитку.

Рівень модернізації продуктивних сил (РМПС) регіону пропонуємо визначати як суму результатів трьох його складників. При цьому для вирівнювання впливу кожної компоненти на загальний результат необхідно врахувати вагові коефіцієнти за кожним складником: для рівня модернізаційного стану економічної сфери – 0,5, для рівня модернізаційного стану людського розвитку – 0,3, для рівня модернізаційного стану екологічної сфери – 0,2 (табл. 1, 2).

За результатами рейтингової оцінки **рівня модернізації продуктивних сил (РМПС)** у 2015 р. пропонуємо виділити такі групи регіонів: регіони з високим РМПС, регіони з РМПС вище середнього, регіони із середнім та низьким РМПС (рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка рівня модернізаційного стану економічної сфери та людського розвитку [4–6]

Регіон	РЕС						РЛР					
	2010		2014		2015		2010		2014		2015	
	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг
АР Крим	87	21	–	–	–	–	140	2	–	–	–	–
Вінницька	99	10	100	8	99	9	87	17	95	14	93	15
Волинська	86	22	97	11	102	8	85	19	90	18	90	20
Дніпропетровська	89	18	98	9	99	10	104	8	104	6	104	6
Донецька	88	19	–	–	–	–	89	15	–	–	–	–
Житомирська	78	24	87	18	92	18	83	21	90	19	90	21
Закарпатська	79	23	81	22	90	20	81	23	96	12	91	17
Запорізька	92	16	104	6	117	3	105	7	109	5	107	5
Івано-Франківська	101	8	109	4	98	11	92	13	91	17	93	16
Київська	147	1	140	1	137	1	183	1	139	1	138	1
Кіровоградська	106	6	109	5	108	4	76	25	93	15	94	13
Луганська	112	4	–	–	–	–	81	24	–	–	–	–
Львівська	97	12	93	14	103	7	111	5	112	4	112	3
Миколаївська	134	2	95	12	97	13	92	14	98	8	98	10
Одеська	91	17	92	16	95	16	118	4	116	3	112	4
Полтавська	111	5	123	2	104	6	103	9	98	9	102	7
Рівненська	77	25	90	17	78	22	85	20	88	21	91	18
Сумська	125	3	120	3	118	2	89	16	98	10	101	8
Тернопільська	93	15	87	19	97	14	95	10	89	20	91	19
Харківська	95	13	102	7	105	5	138	3	124	2	122	2
Херсонська	103	7	98	10	96	15	83	22	96	13	96	11
Хмельницька	98	11	95	13	98	12	106	6	93	16	94	14
Черкаська	101	9	93	15	95	17	95	11	100	7	101	9
Чернівецька	94	14	86	20	91	19	95	12	98	11	96	12
Чернігівська	88	20	83	21	84	21	86	18	86	22	84	22

Примітка. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Регіони з високим РМПС. Провідні позиції за рівнем модернізації продуктивних сил належать Київській області (129%). Вона є лідером за рівнем модернізаційного стану економічної сфери та рівнем модернізаційного стану людського розвитку і відзначається високим рівнем інвестиційної активності, освіченості та наукової активності населення.

Регіони з РМПС вище середнього. Серед областей, які поліпшили свої позиції за рівнем модернізації продуктивних сил порівняно з 2014 і 2010 рр., слід відзначити Волинську область – 105 %, для якої було характерне підвищення в рейтингу на 2 і 15 позицій відповідно. Кіровоградська – 105% (порівняно з 2014 р. погіршила свою позицію на один пункт, а з 2010 р. – поліпшила на 12 пунктів). Львівська область (106%) піднялась на шість позицій (із 8-го на 2-е місце), Сумська (106%) утримує третє місце. Погіршила свої показники Харківська область (105%) порівняно з 2014 р. на один пункт, а з 2010 р. – на три.

Сумська область посідає друге місце за рівнем модернізаційного стану економічної сфери і восьму позицію – за рівнем модернізаційного стану людського розвитку і характеризується високим рівнем освіченості, наукової та інноваційної активності населення.

Львівська область посідає третє місце за рівнем модернізаційного стану людського розвитку та сьому позицію – за рівнем модернізаційного стану економічної сфери і характеризується достатньо високим рівнем відтворення населення (шоста позиція в рейтингу), рівнем наукової активності населення (третя позиція в рейтингу), рівнем комфортності життя населення (четверта позиція), а також інвестиційною (шоста позиція) та інноваційною активністю населення (шоста позиція).

Регіони із середнім РМПС. За рівнем модернізації продуктивних сил регіони цієї групи, своєю чергою, можна поділити на ті, які поліпшили свої позиції у загальному рейтингу порів-

Динаміка рівня модернізаційного стану екологічної сфери та рівня модернізації продуктивних сил [4–6]

Регіон	РЕКС						РМПС					
	2010		2014		2015		2010		2014		2015	
	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг	%	ранг
АР Крим	89	20	–	–	–	–	104	6	–	–	–	–
Вінницька	110	11	97	15	97	15	98	12	98	11	97	14
Волинська	115	3	133	1	133	1	92	19	102	6	105	4
Дніпропетровська	71	24	40	21	40	21	90	21	88	22	88	22
Донецька	38	25	–	–	–	–	78	25	–	–	–	–
Житомирська	115	4	130	2	130	2	87	22	97	12	99	9
Закарпатська	109	12	130	3	130	3	86	24	95	18	98	11
Запорізька	75	23	32	22	32	22	93	18	91	19	97	15
Івано-Франківська	95	17	91	18	91	18	97	16	100	9	95	19
Київська	82	22	95	16	95	16	145	1	131	1	129	1
Кіровоградська	100	15	112	6	112	6	96	17	105	4	105	5
Луганська	88	21	–	–	–	–	98	13	–	–	–	–
Львівська	95	18	104	11	104	11	101	9	101	8	106	2
Миколаївська	106	13	94	17	94	17	116	2	96	16	97	16
Одеська	92	19	108	9	108	9	99	11	102	7	103	7
Полтавська	113	8	99	14	99	14	109	4	111	2	102	8
Рівненська	115	5	130	4	130	4	87	23	97	13	92	20
Сумська	99	16	81	19	81	19	109	5	106	3	106	3
Тернопільська	118	1	100	13	100	13	98	14	90	20	96	18
Харківська	103	14	81	20	81	20	110	3	105	5	105	6
Херсонська	116	2	105	10	105	10	100	10	99	10	98	12
Хмельницька	115	6	110	8	110	8	104	7	97	14	99	10
Черкаська	112	9	101	12	101	12	102	8	97	15	98	13
Чернівецька	114	7	116	5	116	5	98	15	96	17	97	17
Чернігівська	112	10	111	7	111	7	92	20	89	21	90	21

Примітка. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

няно з попереднім роком, та ті, які погіршили своє місце у ньому.

Серед перших можна відзначити Житомирську (99%) – +3 позиції; Хмельницьку (99%) – +4 позиції; Черкаську (98%) – +2 позиції; Закарпатську (98%) – +7 позицій; Запорізьку (97%) – +4 позиції; Тернопільську (96%) – +2 позиції області.

До другої категорії областей, які погіршили свої позиції порівняно з попереднім роком, належать Вінницька (97%) – зниження на 3 позиції; Івано-Франківська (95%) – на 10 позицій; Полтавська (102%) – на 6 позицій; Херсонська (98%) – на 2 позиції. Миколаївська, Одеська та Чернівецька області не змінили свої позиції в рейтингу.

Регіони з низьким РМПС. Низьким рівнем модернізації продуктивних сил характеризуються такі області: Дніпропетровська – 88%, Рівненська – 92% та Чернігівська – 90%.

Чернігівська та Рівненська області є аутсайдерами за рівнем модернізаційного стану

економічної сфери і рівнем модернізаційного стану людського розвитку. Дніпропетровська область входить до групи регіонів із середнім рівнем модернізаційного стану зазначених показників.

За рівнем економічного розвитку та інноваційної активності Рівненська та Дніпропетровська області посідають останні місця в загальному рейтингу.

Чернігівська і Рівненська області підвищили рівень інвестиційної активності, проте Чернігівська область обіймає лише 20-е місце за цим показником.

Рівненська область має низькі показники рівня освіченості населення (останнє місце у загальному рейтингу), рівня матеріального забезпечення населення (передостаннє місце). Чернігівська область є аутсайдером за рівнем наукової активності та рівнем відтворення населення.

Дніпропетровська область має низький рівень відтворення населення. Разом із тим

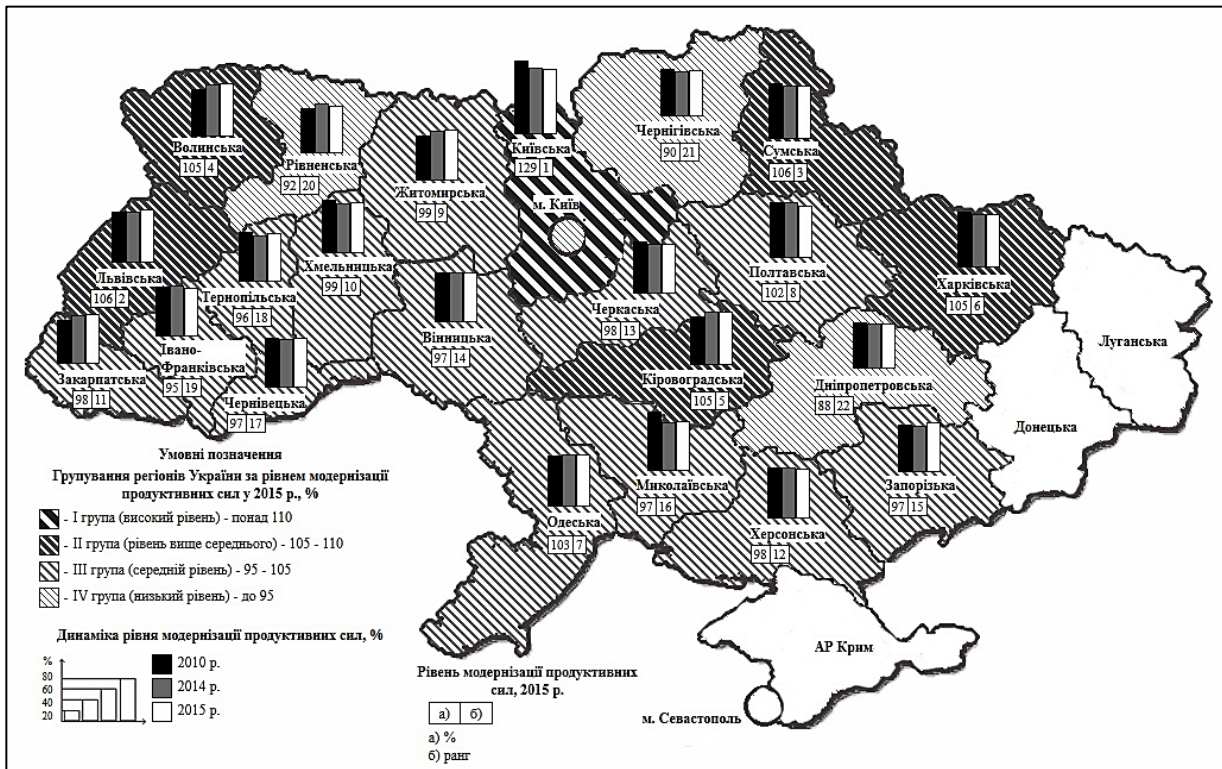


Рис. 1. Групування регіонів України за рівнем модернізації продуктивних сил

Джерело: розроблено автором

посідає перше місце за рівнем працевлаштування. Також має високі показники рівня освіти населення і середній рівень матеріального забезпечення.

За рівнем модернізаційного стану екологічної сфери Чернігівська область належить до регіонів із задовільним рівнем, Рівненська – до регіонів зі сприятливим рівнем. Дніпропетровська область потрапила до регіонів із критичним рівнем модернізаційного стану екологічної сфери.

За результатами моніторингу рівня модернізації продуктивних сил (РМПС) пропонуємо згрупувати регіони так:

- стабільні регіони (коливання рейтингів у середньому не перевищує 1);
- регіони, що тяжіють до стабільності (коливання рейтингів становлять у середньому від 1 до 3);
- регіони, рейтинги яких характеризуються різким підйомом (не менше ніж на 4);
- регіони, рейтинги яких зазнали різкого спаду (не менше ніж на 4);
- регіони, рейтинги яких суттєво змінювалися в різних напрямках.

Стабільні регіони. До цієї групи входять як регіони-лідери, так і регіони-аутсайтери, що може свідчити про постійну увагу або про постійне ігнорування складників рівня модернізації продуктивних сил. Група включає,

зокрема, Дніпропетровську, Київську, Миколаївську, Одеську, Сумську, Чернівецьку, Чернігівську області, що впевнено посідають відповідні місця в рейтингу, а також Кіровоградську і Харківську області, які погіршили свої позиції (-1 позиція).

Регіони, що тяжіють до стабільності. Цю групу формують Вінницька, Волинська, Житомирська, Тернопільська, Херсонська та Черкаська області, значення рейтингових місць яких відповідають з 4 по 22.

Регіони, рейтинги яких характеризуються різким підйомом. До складу цієї групи увійшли Закарпатська, Запорізька, Львівська, Хмельницька області. Поліпшення рейтингів у цих областях становить 4–8 пунктів.

Регіони, рейтинги яких зазнали різкого спаду. До групи регіонів, де питання рівня модернізації продуктивних сил потребує першочергової уваги, увійшла Полтавська область – зниження на 6 позицій.

Регіони, рейтинги яких істотно змінювалися у різних напрямках. Цю групу можна визначити як найбільш нестабільну та зробити припущення про певну стихійність, некерованість та відсутність централізованих важелів впливу на модернізаційні процеси. До групи увійшли Івано-Франківська (10 позицій у рейтингу) та Рівненська (-7 позицій) області, які за складниками рівня модернізації продуктивних сил

погіршували позиції на 5–7 пунктів і поліпшували на 1–3 пункти.

Висновки з проведеного дослідження. Моніторинг рівня модернізації продуктивних сил регіонів України дав змогу провести методологічно коректні зіставлення рівнів модернізації продуктивних сил на мезорівні як за рівнями модернізаційного стану економічної сфери, людського розвитку та екологічної сфери, так і за окремими їх складниками: рівнем економічного розвитку, рівнем інвестицій-

ної активності, рівнем інноваційної активності, рівнем відтворення населення, рівнем працевлаштування населення, рівнем освіченості населення, рівнем наукової активності населення, рівнем матеріального забезпечення населення та рівнем комфортності життя населення. Здійснений моніторинг сприятиме створенню наукового забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня модернізації продуктивних сил у трансформаційний період.

Список використаних джерел:

1. Вовканич С.Й. Максими суспільних трансформацій і економічних змін у контексті зміцнення національної безпеки України. Регіональна економіка. 2015. № 3. С. 5–15.
2. Касич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. Економіка України. 2017. № 9. С. 38–58.
3. Попело О.В. Методичні підходи до оцінки рівня модернізації продуктивних сил. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2016. Т. 21. Вип. 7–1(49). С. 109–113.
4. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток» / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. К.: Державна служба статистики, 2017. 66 с.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2016. Ч. 1 / За ред. І.М. Жук. К.: Державна служба статистики України, 2017. 299 с.
6. Статистичний збірник «Регіони України» 2016. Ч. 2 / За ред. І.М. Жук. К.: Державна служба статистики України, 2017. 692 с.
7. Popelo O.V. Methodological approaches to modernization processes of the productive forces in the conditions of Eurointegration. Науковий вісник Полісся. 2017. № 1 (9). Ч. 1. С. 218–224.

Popelo O.V.

MONITORING OF PRODUCTIVE FORCES' MODERNIZATION LEVEL AND REGIONAL RATING IN UKRAINE

The question of modernizing the productive forces becomes important in the conditions of modern globalization processes, profound political, economic and social transformations. The effective use of intellectual potential, widespread involvement and development of new technologies, the development of high-tech industries, enhancing innovation, the optimal use of the natural resource potential, and environmentalizing all spheres of public life are the dominant modernization priorities.

The aim of the article is to monitor the level of modernization of productive forces and implementation of rating of Ukrainian regions on the basis of the developed methodological guidelines, which will contribute to the creation of scientific support for management decision-making, aimed at increasing the level of modernization of productive forces.

Monitoring of the level of modernization of productive forces was carried out on the basis of an analysis of its components: the level of modernization of the economic sphere (LES), the level of modernization of human development (HRD), and the level of modernization of the ecological sphere (LECS).

The monitoring contributes to the creation of scientific support for management decision-making, aimed at increasing the level of modernization of the productive forces in the conditions of reformatting power.

Key words: modernization; modernization state; productive forces; innovation; region; globalization.

Тарлопов І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті представлено результати дослідження особливостей економічного розвитку машинобудування в Україні. Визначено роль машинобудування в господарстві країни та частка галузі в структурі промисловості. Представлено порівняльну характеристику всієї промисловості та галузі машинобудування за основними результатами діяльності. На основі порівняння основних показників роботи підприємств машинобудування в докризовому 2013 р. та 2015 р., другому з початку економічної кризи, визначено вплив кризи на галузь. Установлено, що в умовах дестабілізації економічної ситуації в країні фінансові результати діяльності машинобудівних підприємств показують більшу стійкість, ніж промисловість у цілому, а відносні показники (індекси обсягів виробництва, рентабельність), навпаки, показують більшу мінливість машинобудування, ніж уся промисловість. Визначено основні проблеми, що сьогодні гальмують розвиток машинобудування, та перелічено основні шляхи розвитку галузі.

Ключові слова: машинобудування, діяльність машинобудівних підприємств, перспективи розвитку, криза, показники динаміки, тенденції розвитку.

В статье представлены результаты исследования особенностей экономического развития машиностроения в Украине. Определены роль машиностроения в хозяйстве страны и доля отрасли в структуре промышленности. Представлена сравнительная характеристика всей промышленности и отрасли машиностроения по основным результатам деятельности. На основе сравнения основных показателей работы предприятий машиностроения в докризисном 2013 г. и 2015 г., втором с начала экономического кризиса, определено влияние кризиса на отрасль. Установлено, что в условиях дестабилизации экономической ситуации в стране финансовые результаты деятельности машиностроительных предприятий показывают большую устойчивость, чем промышленность в целом, а относительные показатели (индексы объемов производства, рентабельность), наоборот, показывают большую изменчивость машиностроения, чем вся промышленность. Определены основные проблемы, которые сегодня тормозят развитие машиностроения, и перечислены основные пути развития отрасли.

Ключевые слова: машиностроение, деятельность машиностроительных предприятий, перспективы развития, кризис, показатели динамики, тенденции развития.

Постановка проблеми. Машинобудування є однією з провідних та пріоритетних галузей економіки України, яка забезпечує випуск машин і устаткування для багатьох галузей господарства і населення. Галузь із виробництва машин й обладнання визначає науково-технічний прогрес у національній економіці, забезпечує її технічне переозброєння, інтенсифікацію і підвищення ефективності суспільного виробництва.

Багато питань, пов'язаних з аналізом та оцінкою особливостей розвитку галузі в умовах економічної кризи в державі, залишаються відкритими, у цьому зв'язку тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених: К. Харт, П. Гутмана, Е. Фейга, І.І. Мазур, В. Базилевича, В. Мандибури, М.В. Алікаєвої, Ю.М. Барташевської, М.В. Микитюка, Н. Сіправ-

ської, Т. Василюшина, Ю. Великого, В. Диканя, Л. Мельника, О. Мягкова, С. Смерічевського, А. Черепа та ін. відображено питання оцінки сучасного стану, особливостей функціонування та підходи до вирішення проблем розвитку машинобудівної галузі.

Водночас потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з особливостями сучасного стану та розвитку машинобудівних підприємств.

Метою дослідження є аналіз особливостей розвитку підприємств машинобудівної галузі України в умовах політичної та економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складні сучасні умови, в яких опинився машинобудівний комплекс України, передусім стали наслідками впливу світової фінансової кризи 2008–2009 рр. та внутрішніх проблем із початку

2014 р. у зв'язку з воєнними діями на сході країни. Машинобудування України на відміну від інших держав світу базується на витратних технологіях, що залишилися з часів Радянського Союзу, що веде до зростання ресурсомісткості продукції та знижує її конкурентоспроможність на світовому ринку [1], а також перешкоджає скороченню витрат та випуску інноваційної продукції в інших галузях економіки [2].

Галузь машинобудування займає п'яте місце у складі промисловості України за обсягом реалізованої промислової продукції. За останні роки частка машинобудування в загальному обсязі реалізації промислової продукції неухильно зменшувалася: з 10,2% у 2012 р. до 6,1% у 2016 р. (рис. 1).

Найбільш чутливими до зміни кон'юнктури на ринках машинобудівної продукції будуть ті регіони, у структурі промисловості яких машинобудування займає значну частку. У регіонах України питома вага реалізованої продукції машинобудування найбільша в Закарпатській

області, а найменша – у Вінницькій області (рис. 2).

Порівняно з до кризовим 2013 р. у 2015 р. у п'яти регіонах частка продукції машинобудування зросла: у Волинській (із 15,2 до 17,6%), Кіровоградській (із 7,3 до 8,3%), Київській (із 6,1 до 7,3%), Івано-Франківській (із 2,8 до 5,7%) та Чернігівській (із 4,1 до 4,4%) областях [4].

Порівнюємо основні показники роботи підприємств машинобудування у докризовому 2013 р. та другому з початку кризи – 2015 р. (табл. 1).

Як бачимо, більшість показників роботи підприємств машинобудування погіршилася: на 620 одиниць (12,1%) зменшилася кількість підприємств; на тлі значного підвищення цін (на 2 040,2 млн. грн., або на 1,7%) скоротився обсяг реалізованої продукції; зменшилася й частка машинобудування в загальному обсязі реалізації у промисловості – з 8,7 до 6,5%. Порівняно з 2010 р. значно знизився індекс промислової продукції – з 97,3% у 2013 р. до 66,4% у

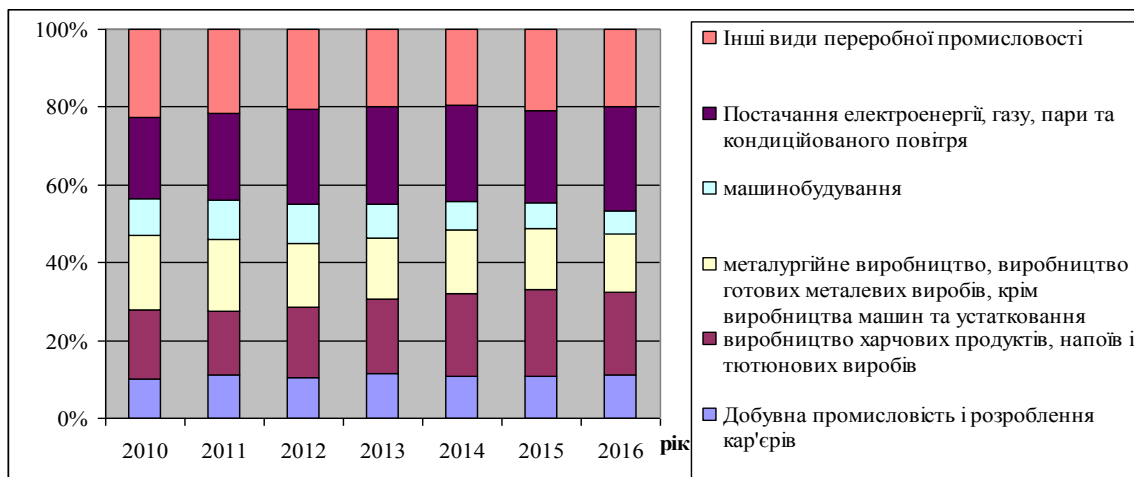


Рис. 1. Структура промисловості України [3]

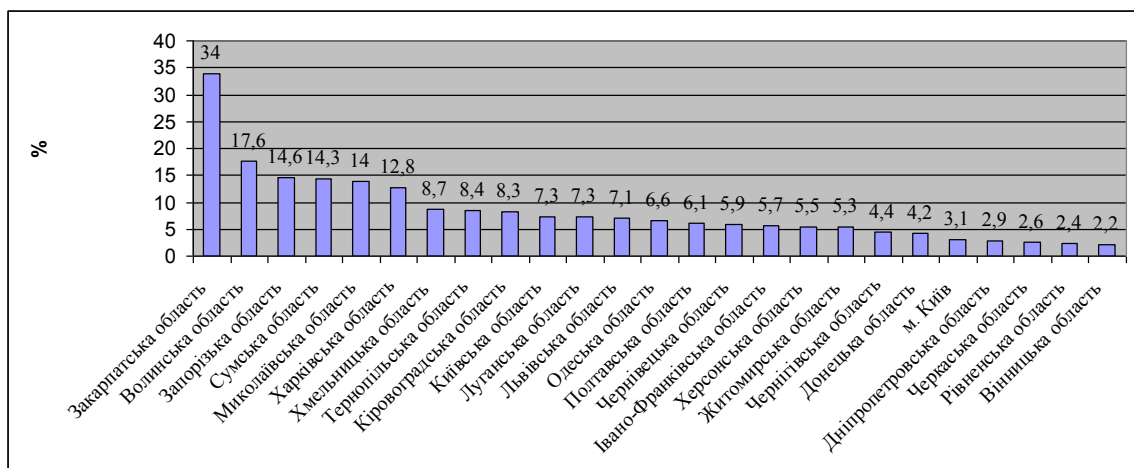


Рис. 2. Питома вага машинобудування в обсязі реалізованої промислової продукції в регіонах України в 2015 р. [4]

Таблиця 1

Основні показники роботи підприємств машинобудування у 2013 та 2015 рр. [4–6]

Показник	2013	2015	Відхилення	
			абсолютн.	віднозн., %
Кількість підприємств	5103	4483	-620	-12,1
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	117301,9	115261,7	-2040,2	-1,7
у % до загального обсягу в промисловості	8,7	6,5	-2,2	...
Індекс промислової продукції, у % до 2010 р.	97,3	66,4	-30,9	...
Основні засоби (на кінець року), млн. грн.	89520,4	860304,5	770784,1	861,0
Ступінь зносу основних засобів, %	55,1	91,2	36,1	65,5
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	456	346	-110	-24,1
у % до кількості працівників у промисловості	17,1	17	-0,1	...
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	5526,9	-12651,6	-18178,5	-328,9
Частка підприємств, які одержали збиток до оподаткування, %	34,8	25,9	-8,9	-25,6
Рентабельність операційної діяльності, %	6,6	3,4	-3,2	...

Таблиця 2

Порівняння фінансових результатів діяльності промислових та машинобудівних підприємств за 2010–2015 рр. (млн. грн.) [4; 7]

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
<i>Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.</i>						
Промисловість	26845,9	58662,3	21353,4	13698,3	-166414,0	-181360,9
Машинобудування	7176,0	14637,6	13322,8	5526,9	-20501,5	-12651,6
<i>Чистий прибуток/збиток, млн. грн.</i>						
Промисловість	11889,6	31961,6	2592,4	-4181,1	-178730,9	-188267,9
Машинобудування	4235,5	10639,6	9268,8	2768,6	-22380,2	-15374,0

2015 р. Незважаючи на багатократний приріст вартості основних засобів (у 9,6 рази!), передусім за рахунок категорії «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів», ступінь зносу значно збільшився (з 55,1 до 91,2%) через придбання застарілого обладнання.

Через зменшення кількості підприємств та зниження обсягів реалізації, насамперед через політичну заборону торгівлі з Росією, майже на чверть скоротилася чисельність зайнятого у машинобудуванні персоналу: з 456 тис. до 346 тис. осіб. Водночас частка зайнятих у машинобудуванні до загальної кількості працівників у промисловості зменшилася лише на 0,1%, що пояснюється загальним спадом в економіці.

Щорічне зростання мінімальної заробітної плати в країні зумовило й зростання номінальної заробітної плати одного штатного працівника в галузі машинобудування з 3 229 грн. до 4 211 грн. Але порівняно із заробітними платами в країнах Європи, до стандартів якої ми прагнемо, доходи машинобудівників залишаються дуже низькими.

Негаразди в економіці відобразилися на фінансових результатах діяльності машинобу-

дівних підприємств: якщо в 2013 р. машинобудівники отримали прибутків до оподаткування на суму 5 526,9 млн. грн., то в 2015 р. до оподаткування вони отримали збиток на суму 12 651,6 млн. грн. Зменшення частки підприємств, які одержали збиток до оподаткування (з 34,8% до 25,9%), можна було б уважати позитивною зміною, але це відбулося не за рахунок зростання кількості прибуткових підприємств, а за рахунок ліквідації частини підприємств у галузі. При цьому у тих підприємств, що залишилися, майже вдвічі впав рівень рентабельності – з 6,6% до 3,4%.

Динаміка фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств та результати роботи всієї промисловості відображені в табл. 2.

Проведений аналіз промисловості виявив негативну тенденцію у період 2010–2015 рр. за показниками фінансового результату та чистого прибутку. У машинобудуванні також простежується негативна тенденція як усю галузі, так і її підгалузей, але її темпи повільніші порівняно з усю промисловістю. Негативний тренд показників багато в чому пояснюється економічною кризою з кінця 2013 р. У 2015 р.

динаміка величини збитків у машинобудуванні позитивно відрізняється від загальнопромислової: якщо в промисловості суми збитків продовжували зростати, то в машинобудуванні сума збитків зменшилася.

Найбільш проблемним для всіх підгалузей машинобудування був 2014 р., коли були отримані найменші значення показників «Фінансовий результат до оподаткування» та «Чистий прибуток» у розмірі -20 501,5 млн. грн. та -22 380,2 млн. грн. відповідно. Значну роль у збільшенні кількості збиткових підприємств промисловості зіграли зростання кредиторської та дебіторської заборгованості, а також заборона на торгівлю з РФ. Але вже в 2015 р. машинобудівникам удалося переломити ситуацію, а у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції взагалі отримати позитивні результати: 783,4 млн. грн. до оподаткування та 585,4 млн. грн. чистого прибутку [4].

Рентабельність підприємств є одним із найвагоміших показників оцінювання ефективності функціонування підприємств будь-якої сфери діяльності [8]. Для оцінювання рівня прибутковості підприємств машинобудівної галузі

на рис. 3 представлено динаміку показника рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств.

Рівень рентабельності у промисловості за досліджуваний період неухильно знижувався: з 4,7% у 2011 р. до 0,9% у 2015 р. Лінійний тренд змінювання рентабельності у машинобудуванні також має від'ємний нахил, але показник рентабельності машинобудівних підприємств змінювався неоднозначно: зростав у 2011–2012 рр., у 2013 р. знизився, у 2014 р. рентабельність узагалі стала від'ємною, але вже в 2015 р. вона знову мала позитивне значення [4].

Стрімке падіння рентабельності машинобудування пов'язане з нестабільною фінансово-економічною ситуацією та воєнними діями на сході України, де зосереджена значна частка машинобудівних підприємств [1].

Однією з найважливіших проблем сучасності залишається реалізація виготовленої продукції підприємств машинобудування. Динаміка обсягів реалізації продукції машинобудування представлена на рис. 4.

Динаміка обсягів реалізації продукції машинобудівного виробництва позитивна, але її

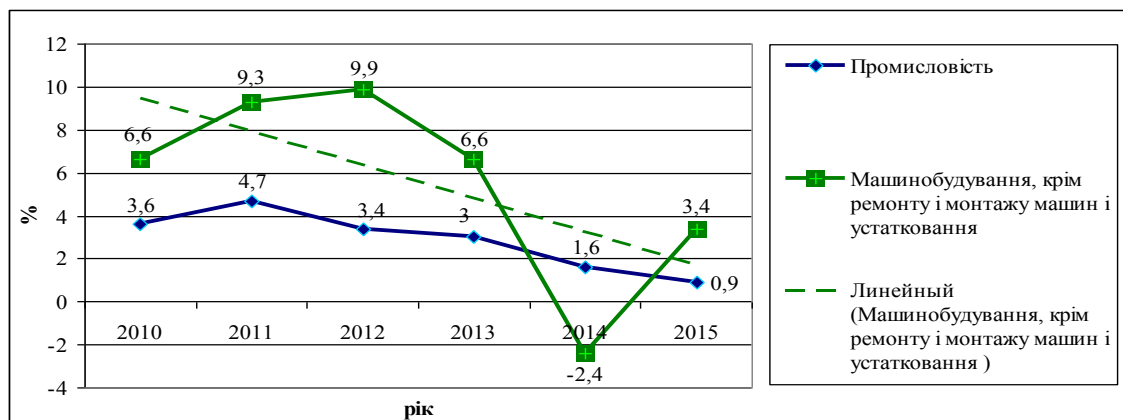


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) промислових та машинобудівних підприємств України за 2010–2015 рр., % [4]

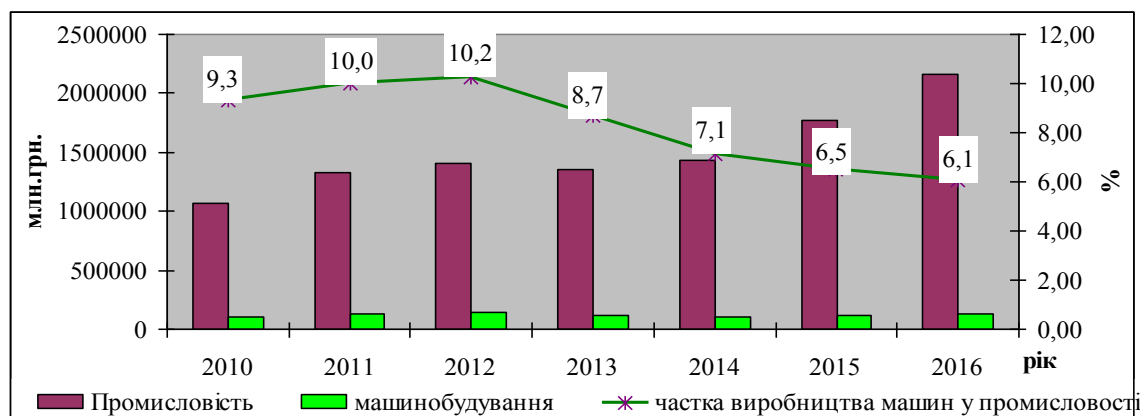


Рис. 4. Обсяги реалізованої промислової продукції, у т. ч. машинобудівної, із зазначенням її частки, за 2010–2016 рр. [3]

темпи дуже повільні порівняно з обсягами реалізації усієї промислової продукції. Частка виробництва машин у промисловості досить низька (в середньому на рівні 8,3% за 2010–2016рр.) порівняно з аналогічним показником у розвинутих країнах (25–45%), а за останні роки ще й неухильно знижується. Така ситуація свідчить про зменшення ролі машино-будівної галузі у вітчизняній економіці. А враховуючи значні обсяги продукції машинобудування, які країна придбає за кордоном, можливо собі уявити, яку кількість робочих місць вона втрачає.

У 2010–2016 рр. у галузі машинобудування піки зростання обсягів реалізації спостерігалися у 2010 р. (142,4%) та 2016 р. (102%). Максимуми індексів реалізації усієї промислової продукції мали місце в ті ж самі роки. (рис. 5).

Мінімальний індекс у машинобудуванні спостерігаємо в 2014 р. – 79,4%. Мінімальний індекс у промисловості (87%) зафіксований у 2015 р., це свідчить про більшу інертність усієї промисловості порівняно з машино-будуванням. Зниження індексів реалізації машинобудівної продукції в 2011–2013 рр. пояснюється високою ресурсомісткістю, застарілими технологіями та невідповідністю національної продукції сучасним вимогам світового ринку; в 2014 р. падіння обсягів відбулося через дестабілізацію фінансово-економічної ситуації в країні. А з 2015 р. суб'єкти господарювання вже почали пристосовуватися до діяльності в умовах кризи. За цим показником уся промисловість проявила більше стійкості, ніж машинобудування.

Для забезпечення підґрунтя для свого розвитку та підвищення ефективності діяльності сучасні машинобудівні підприємства приділяють особливу увагу технічному переозброєнню виробництва та підготовці випуску інноваційної, конкурентоспроможної продукції.

У 2016 р. інноваційною діяльністю в галузі машинобудування займалися 213 підприємств (що на 22 менше, ніж у 2015 р.), або 31,1% усіх

підприємств. Із них 105 підприємств витрачали кошти на внутрішні НДР; 23 – на зовнішні НДР; 129 підприємств придбали машини, обладнання та програмне забезпечення; 17 підприємств придбали інші зовнішні знання, а 95 підприємств витрачали кошти на інші інноваційні напрями [11].

Протягом 2016 р. на інновації машинобудівні підприємства витратили 2 290 533 тис. грн., що на 701 674 тис. грн. більше, ніж у 2015 р., у т. ч. на НДР – 1 205 873 тис. грн., на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 946 595,7 тис. грн., на придбання наявних знань – 30 810,7 тис. грн. та 107 253,8 тис. грн. – на іншу інноваційну діяльність.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 2 125 565,5 тис. грн. (або 92,8% від інноваційних витрат); інвесторами профінансовано 139 937,4 тис. грн. (або 6,1%), а за кошти державного бюджету – 15 415,6 тис. грн. (або 0,7%) інноваційних витрат.

У 2016 р. 152 машинобудівних підприємств впроваджували інновації. Ними було впроваджено 143 інноваційних процеси, з них 77 – маловідходні та ресурсозберігаючі. Із загальної кількості впровадженої інноваційної продукції (131 од.), 105 – нові для ринку.

Динаміка обсягу реалізації інноваційної продукції в галузі машинобудування та його частки в загальному обсязі реалізації представлено на рис. 6.

Аналіз обсягу реалізації інноваційної продукції машинобудування та його частки (рис. 6) свідчить, що напрям тренду показників змінила економічна криза в країні, яка почалася у 2014 р. В умовах кризи ризик виробництва та реалізації інноваційної продукції зростає, тому зрозуміло, що машинобудівники зменшили обсяги реалізації, але вже в 2015 р. вони поступово пристосовуються до діяльності в тій ситуації, яка склалася, та збільшують обсяг виробництва

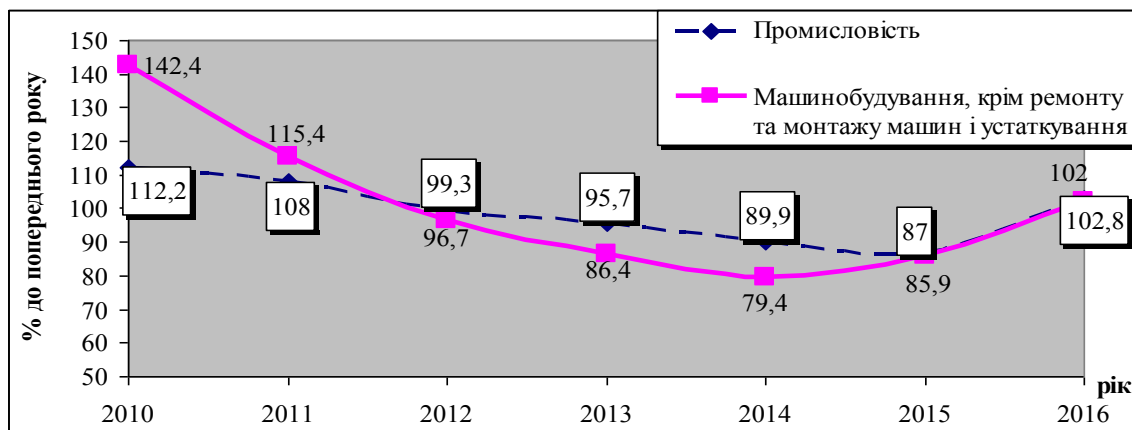


Рис. 5. Індекси обсягів промислової та машинобудівної продукції у 2010–2016 рр. [9; 10]

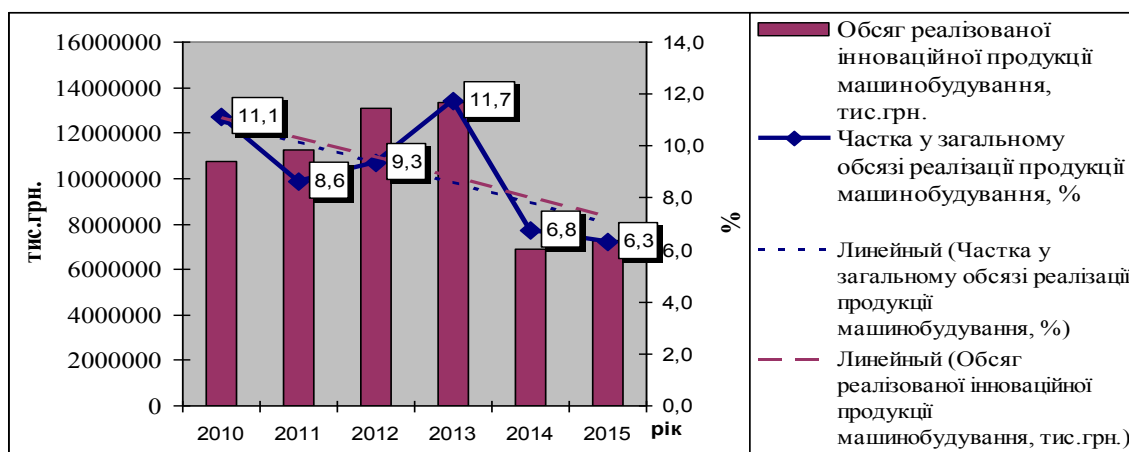


Рис. 6. Обсяг реалізації інноваційної продукції машинобудування та його частка в загальній реалізації за 2010–2015 рр. [3; 12–14]

інноваційного продукту. При цьому частка його в загальній реалізації продовжує знижуватися.

Висновки з проведеного дослідження. У цілому за аналізований період найважчим для промисловості у цілому і для машинобудування зокрема був 2014 р. Із початком економічної кризи в країні спостерігається тенденція погіршення практично всіх показників діяльності, що суттєво відкидає галузь у розвитку назад.

Основні проблеми, що сьогодні гальмують розвиток машинобудування: нестабільна загальна економічна та політична ситуація в країні; нестійкий фінансовий стан, висока частка збиткових підприємств, низька рентабельність діяльності; незначна частка машинобудівної продукції у структурі промисловості; основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є власні кошти підприємств; невідповідність національної продукції вимогам світового ринку через низьку якість, різні

стандарты, екологічні характеристики; висока ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції машинобудування; низькі темпи розроблення, освоєння і випуску нової продукції; низький рівень платоспроможного попиту на внутрішньому ринку; відтік висококваліфікованих кадрів із галузі через трудову міграцію.

Перспективи розвитку машинобудування пов'язані з: поліпшенням структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, приведенням її у відповідність до вимог часу; підвищенням інноваційної активності та інвестиційної привабливості; розширенням асортименту продукції машинобудування; необхідністю державного стимулювання процесу технічного та технологічного оновлення виробничих фондів та інноваційної активності; підйомом рівня механізації й автоматизації всіх стадій виробничого процесу; реконструкцією низки машинобудівних підприємств і закриттям нерентабельних і збиткових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мандзіновська Х.О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування. Бізнес Інформ. 2015. № 2. С. 156–161.
2. Бакута А.В. Сучасний стан машинобудівного комплексу України: проблеми та перспективи. Економічний вісник ЗДІА. 2012. № 2. С. 22–31.
3. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Промисловість України у 2011–2015 роках: Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Основні засоби України за 2013 рік. Статистичний бюлетень. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Основні засоби України за 2015 рік. Статистичний бюлетень. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Промисловість України у 2007–2010 роках: статистичний збірник. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Василюшин Т. Аналіз сучасного стану машинобудівної промисловості України та визначення основних проблем її розвитку. Галицький економічний вісник. 2013. № 4(43). С. 10–20.
9. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2010–2012 роки / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2016 роки / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Наукова та інноваційна діяльність України за 2016 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Наукова та інноваційна діяльність України за 2011 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Наукова та інноваційна діяльність України за 2013 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Наукова та інноваційна діяльність України за 2015 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Tarlopov I.O.

PECULIARITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING IN UKRAINE

The article presents the results of the research of features of the economic development of mechanical engineering in Ukraine. The role of machine building in the economy of the country and the share of the industry in the structure of industry are determined. The ranking of regions of the country in terms of the degree of sensitivity to changing the situation in the markets for machine building products is determined on the basis of the share of mechanical engineering in the volume of industrial products sold. The comparative characteristic of the whole industry and the mechanical engineering industry is presented on the main results of the activity. The impact of the crisis on the industry is determined on the basis of comparison of the main indicators of the work of mechanical engineering enterprises in the pre-crisis period of 2013 and in 2015, the second since the beginning of the economic crisis. The analysis of statistics shows that 2014 was the hardest for the industry as a whole and for machine building. But in the next 2015 year, the machine builders managed to turn the situation and strengthen their positions. The dynamics of the share of machinery production in industry testifies to a decrease in the role of the machine-building industry in the domestic economy. In the course of the study, it was found that in the conditions of destabilization of the economic situation in the country, the financial results of activities of machine-building enterprises show a greater stability than the industry as a whole. And relative indicators (indices of production volumes, profitability) on the contrary show greater volatility of mechanical engineering than the whole industry. The research identified the main issues that are hampering the development of mechanical engineering today and listed the main ways of sector development.

Key words: mechanical engineering, activity of machine-building enterprises, prospects of development, crisis, indicators of dynamics, development tendencies.

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

УДК 331.5

Леган І.М.кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, фінансів та оподаткування
Університету державної фіскальної служби України (Житомирська філія)**ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ
ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ**

У статті проаналізовано економічну сутність та характерні ознаки інноваційної праці, зокрема її суб'єктивний, нестандартний та неординарний характер, її дискретність і низький ступінь регламентації, а також визначено передумови її розвитку в Україні. Розглянуто місце України в рейтингу окремих країн за глобальним індексом інновацій 2016 р. Виявлено чинники стимулювання розвитку інноваційної праці в Україні.

Ключові слова: інновації, індекс інновацій, інноваційна праця, інноваційна зайнятість, людський розвиток, інтелектуальна власність.

В статье проанализированы экономическая сущность и характерные признаки инновационного труда, в частности его субъективный, нестандартный и неординарный характер, его дискретность и низкая степень регламентации, а также определены предпосылки его развития в Украине. Рассмотрены место Украины в рейтинге отдельных стран по глобальному индексу инноваций 2016 г. Выявлены факторы стимулирования развития инновационного труда в Украине.

Ключевые слова: инновации, индекс инноваций, инновационная работа, инновационная занятость, развитие общества, интеллектуальная собственность.

В статье проанализированы экономическая сущность и характерные признаки инновационной труда, в частности ее субъективный, нестандартный и неординарный характер, ее дискретность и низкая степень регламентации, а также определены предпосылки ее развития в Украине. Рассмотрено место Украины в рейтинге отдельных стран по глобальному индексу инноваций 2016 г. Выявлены факторы стимулирования развития инновационного труда в Украине.

Ключевые слова: инновации, индекс инноваций, инновационная работа, инновационная занятость, развитие общества, интеллектуальная собственность.

Постановка проблеми. Актуальність проблем, що розглядаються у представленій статті, є беззаперечною і визначається необхідністю якнайшвидшого переведення економіки в напрям інноваційного розвитку. Сучасна економічна криза продемонструвала всю небезпеку і безперспективність орієнтації на експортно-сировинну модель розвитку та використання переваг, пов'язаних із відносно низькою вартістю робочої сили. Подолання наслідків кризи і перехід до стійкого зростання напряму залежить від ефективності

зусиль держави та бізнесу в контексті розгортання процесів диверсифікації економіки, підвищення рівня її інноваційності та створення умов для реалізації креативних здібностей населення, яке в Україні має європейський рівень освіченості [1, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розвитку ринку праці та зайнятості присвячені дослідження таких провідних вітчизняних науковців, як О.А. Грішнова [2], А.М. Колот [3], Е.М. Лібанова [4], Л.С. Лісогор [5], М.В. Семикіна [6] та ін. Однак попри наявність необхідного теоретико-методологічного базису та понятійного апарату досліджуваної проблематики існує необхідність комплексного вивчення економічної сутності поняття інноваційної праці та аналізу специфіки формування передумов її розвитку в умовах модернізації економіки.

Метою дослідження є аналіз економічної сутності та характерних ознак інноваційної праці, а також вивчення передумов її становлення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В економічній літературі приділено достатньо багато уваги визначенню сутності поняття «інновації» як економічної категорії. Поняття «інно-

вація» (дослівно «нововведення») з'явилося у працях учених німецької економічної школи Й. Шумпеттера та Г. Менша в 1930-х роках. Ці економісти вдосконалили ідеї відомого вітчизняного вченого М. Туган-Барановського та його послідовника М. Кондратьєва про циклічність коливань економічної активності [4, с. 15].

На сучасному етапі розвитку суспільства, на думку А.М. Колота, трактування категорії «інновації» можна узагальнити за двома групами. Для першої групи характерне трактування інновації як результату творчого процесу у вигляді нових технологій, продукції, методів, управлінських рішень тощо. Згідно з іншим підходом, інновація визначена як процес уведення нових прогресивних технологій, виробів, підходів, елементів, принципів замість наявних [3].

Відзначаючи пріоритетне значення інноваційних чинників для формування економіки знань і досліджуючи специфіку формування притаманного їй нового типу зайнятості, Е.М. Лібанова аргументувала необхідність забезпечення інтелектуалізації праці, динамічної секторальної, галузевої та внутрішньогалузевої реструктуризації зайнятості; підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня робочої сили, створення нових типів праці та «оновлення» цілих сфер професій і компетенцій, розвитку самозайнятості нового типу, становлення «гуманної» зайнятості, посилення гнучкості ринку праці [4, с. 17].

Новітні світові тенденції у змісті та якісних характеристиках праці, яка набуває інноваційного характеру, об'єктивно впливають на уявлення науковців про працю. Економічна наука сьогодні відійшла від вузького, суто виробничого погляду на працю. Усучасних вітчизняних та зарубіжних джерелах *праця* здебільшого трактується багатоаспектно, зокрема: як «процес усвідомленого впливу працівника на предмети праці за допомогою засобів праці, технології, організації з метою зміни предметів і сил природи для задоволення своїх потреб»; як доцільна діяльність людини, спрямована на створення благ, що задовольняють її потреби; як процес прикладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних та духовних потреб; як процес перетворення ресурсів природи у цінності і блага, що здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (соціальних, економічних, моральних, адміністративних), так і внутрішніх спонукань, нарешті, це вияв людської особистості. У такому збагаченому розумінні праця включає в себе, крім традиційних видів людської діяльності, також творчі її види, метою яких є створення і впровадження інновацій:

нових ідей, винаходів, нових методів, нових правил, порядку, технологій тощо [7, с. 12].

Багатьма вченими здатність працівника до прояву творчості, генерації нових ідей, нововведень, тобто інновацій у будь-якій сфері людської діяльності, вже розглядається як важлива компонента трудового потенціалу суспільства, що створює передумови ефективної праці, як вирішальне джерело зростання національного багатства. Отже, людина-працівник виявляє себе в новій якості: не як суб'єкт редукованої до абстрактної праці діяльності, а як носій унікальних здібностей, використання яких не може бути назване працею в традиційному значенні даного терміну.

Можливості інноваційного розвитку дуже тісно пов'язані з інноваційним потенціалом та інноваційною активністю країни у цілому. Як зарубіжні, так і вітчизняні вчені у рамках дослідження інноваційної активності країни і галузей національних економік використовують глобальні критерії та формують певні показники, порівняльні індекси, які об'єктивно визначають місце (ранг) кожної країни у світовому інноваційному розвитку, їх внесок у глобальну економіку, визначаючи, таким чином, роль інновацій для подальшого розвитку та процвітання світової економіки [8].

Починаючи з 2007 р. Міжнародна школа бізнесу INSEAD щорічно проводить аналіз стану національних економік практично всіх країн світу з оцінкою їх стану шляхом розрахунку так званого глобального індексу інновацій (Global Innovation Index). У цьому індексі знаходять своє відображення основні складники інноваційного потенціалу країн, тому глобальний індекс інновацій прийнято вважати показником рівня інноваційного розвитку національних економік. Розглянемо значення даного індексу та рейтинг окремих країн відповідно до його значення за допомогою табл. 1.

Як ілюструє таблиця, до п'ятірки країн-лідерів за глобальним індексом інновацій входять Швейцарія, Швеція, Великобританія, Сполучені Штати Америки та Фінляндія. Топ-20 таких країн-новаторів не змінюється протягом усіх років дослідження. Щоправда, деякі з них утрачали попередні позиції або набували вищих. Рейтинги цих країн тісно пов'язані з показниками їхніх доходів. Загалом у рейтингу глобального індексу інновацій простежується чітка закономірність між рівнем доходів країни та її здатністю до впровадження інновацій. Чим вищий рівень доходу країни, тим кращі її позиції у світі за інноваційним розвитком. Країни з високим рівнем доходів випереджають країни, що розвиваються, за всіма параметрами інноваційної діяльності. Україна в 2016 р., як бачимо,

Рейтинг окремих країн за глобальним індексом інновацій у 2016 р.

Країна	Значення індексу (0-100)	Ранг	Рівень доходу	Регіон
Швейцарія	66,28	1	B	Європа
Швеція	63,57	2	B	Європа
Велика Британія	61,93	3	B	Європа
США	61,40	4	B	Північна Америка
Фінляндія	59,90	5	B	Європа
Сінгапур	59,16	6	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Ірландія	59,03	7	B	Європа
Данія	58,45	8	B	Європа
Нідерланди	58,29	9	B	Європа
Німеччина	57,94	10	B	Європа
Корейська Республіка	57,15	11	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Люксембург	57,11	12	B	Європа
Ісландія	55,99	13	B	Європа
Гонконг	55,69	14	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Канада	54,71	15	B	Північна Америка
Японія	54,52	16	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Нова Зеландія	54,23	17	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Франція	54,04	18	B	Європа
Австралія	53,07	19	B	Південно-Східна Азія та Океанія
Австрія	52,65	20	B	Європа
Китай	50,57	25	BC	Південно-Східна Азія та Океанія
Чехія	49,40	27	B	Європа
Польща	40,22	39	B	Європа
Об'єднані Арабські Емірати	39,35	41	B	Північна Африка та Східна Азія
Туреччина	39,03	42	BC	Північна Африка та Східна Азія
Російська Федерація	38,50	43	B	Європа
Україна	35,72	56	HC	Європа
Вірменія	35,14	60	HC	Північна Африка та Східна Азія
Грузія	33,86	64	HC	Північна Африка та Східна Азія

B – високий рівень доходу, BC – рівень доходу вище середнього, HC – рівень доходу нижче середнього, H – низький рівень доходу.

Джерело: складено автором на основі [9; 10]

займає 56-ту позицію. Однак вона піднялася у рейтингу порівняно з 2013 р., коли зайняла 63-є місце, лишивши позаду з числа колишніх союзних республік Вірменію, Грузію, Казахстан, Азербайджан, Киргизстан та Узбекистан.

Даний інноваційний рейтинг країн є ефективним засобом еталонного тестування та уможливорює аналіз щорічної динаміки інноваційної активності та інноваційного потенціалу кожної країни. Таким чином, здатність до інновацій стає визначальним фактором глобального економічного зростання.

Варто зазначити, що й надалі нас чекають подолання обмеженості традиційних поглядів на трудовий процес, збагачення наукової думки про працю та трудові відносини на новій концептуальній основі. Дотримуючись такої

позиції, вважаємо, щобез комплексного системного дослідження сутності інноваційної праці практично неможливо в конкурентному середовищі ефективно реалізувати трудовий потенціал працівників, їх творчі, інтелектуальні здібності [7; 11].

Висновки з проведеного дослідження. Швидкоплинність та інтенсивність розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці вимагає від України миттєвої реакції на важливі економічні виклики. Актуальною вимогою сьогодення є здатність своєчасно та ефективно опанувати передові досягнення в галузях науки, техніки і новітніх технологій, оскільки вплив науково-технічної та інноваційної сфер сприяє швидкому економічному зростанню економіки держави.

Нехтування проблемами організації та стимулювання розвитку інноваційного складника економіки з боку держави може призвести до втрати Україною можливості брати активну участь у формуванні основних тенденцій відтворення глобальних ринків науково-технічних інновацій та нових технологій. Досвід успішних лідируючих країн

у сфері інновацій і високих технологій доводить необхідність державного управління та контролю над цими процесами. Впродовж останніх десятиліть уряди країн і керівництва корпорацій активно збільшують витрати на науку, інновації, високі технології, розвиток яких не призупиняється навіть у період фінансово-економічних криз.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.
2. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2009. 711 с.
3. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань. Україна: аспекти праці. 2007. № 4. С. 5.
4. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія / За ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2016. 328 с.
5. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації: монографія. К.: Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2005. 168 с.
6. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання: монографія. Кіровоград: ПіК, 2003. 426 с.
7. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія / М.В. Семикіна та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. Черкаси: МАКЛАУТ, 2012. 320 с.
8. Давидова І.О. Інноваційна зайнятість в аспекті її сутнісних характеристик. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4041>.
9. The Global Innovation Index 2016: The Local Dynamics of Innovation. Geneva: Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization. 451 p.
10. Ільч Л.М. Інноваційна модель зайнятості: сутність, характерні ознаки та передумови становлення в Україні. Ринок праці та зайнятість населення. 2015. № 2. С. 13–17.
11. Торба А.В. Інновації як невід'ємна складова інтелектуального капіталу. Інтернаука. 2017. № 3 (2). С. 153–159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3%282%29__34.

Legan I.M.

INNOVATIVE WORK: ECONOMIC ESSENCE AND DEVELOPMENT PRECONDITIONS

The relevance of problems considered in the presented article is unconditional and is determined by the need for the rapid transition of the economy towards innovation development.

The purpose of the article is to analyse the economic essence and characteristic features of innovation work, as well as study the preconditions for its formation in Ukraine.

The article analyses the economic essence and characteristic features of innovation work, in particular, its subjective, non-standard and extraordinary character, its discreteness and low degree of regulation, as well as the preconditions for its development in Ukraine. The place of Ukraine in the ranking of individual countries according to the global index of innovations in 2016 is considered. The factors of stimulation of innovation work development in Ukraine are revealed.

The swiftness and intensity of the globalization processes in the global economy require Ukraine to respond instantly to important economic challenges. The urgent requirement of today is the ability to timely and efficiently master advanced achievements in the fields of science, technology, and new technologies, as the impact of scientific and technological and innovation spheres contributes to the rapid economic growth of the state's economy.

The neglect of the problems of organization and stimulation of the development of an innovative component of the economy by the state can lead to Ukraine's loss of opportunity to actively participate in shaping the main trends in the reproduction of global markets for scientific and technological innovations and new technologies.

The experience of successful leading countries in the field of innovation and high technology proves the need for public administration and control over these processes. Over the past decades, governments and corporations have been actively increasing the cost of science, innovation, and high technologies, which are not being stopped even during periods of financial and economic crisis.

Key words: innovations, innovation index, innovation work, innovative employment, human development, intellectual property.

Сало Я.В.викладач кафедри управління персоналом та економіки праці
Одеського національного економічного університету**МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА ОЦІНКИ СЕРЕДЬОГО КЛАСУ
ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто методологію формування середнього класу. Обґрунтовано необхідність збільшення частки середнього класу як чинника соціально-економічного зростання України. Для оцінки кількісного та якісного складу сучасного українського середнього класу вибрано трьохкритеріальний підхід, критеріями – економічний капітал, людський капітал та самоідентифікацію. Здійснено оцінку потенційного середнього класу в Україні за критеріями економічного і людського капіталу. Оцінено середній клас в Україні за самоідентифікаційним критерієм. Запропоновано ключові заходи політики доходів населення, спрямовані на становлення масового середнього класу в Україні. Доведено, що капіталізація людського капіталу призведе до зростання доходів населення. Названо та обґрунтовано основні заходи капіталізації людського капіталу, що сприятимуть становленню сучасного середнього класу в Україні.

Ключові слова: середній клас, трьохкритеріальний підхід, економічний капітал, людський капітал, самоідентифікація, середньодушовий дохід.

В статье рассмотрена методология формирования среднего класса. Обоснована необходимость увеличения доли среднего класса как фактора социально-экономического роста Украины. Для оценки количественного и качественного состава современного украинского среднего класса выбран трехкритериальный подход, в качестве критериев – экономический капитал, человеческий капитал и самоидентификация. Осуществлена оценка потенциального среднего класса в Украине по критериям экономического и человеческого капитала. Оценен средний класс в Украине по самоидентификационному критерию. Предложены ключевые мероприятия политики доходов населения, направленные на становление массового среднего класса в Украине. Доказано, что капитализация человеческого капитала приведет к росту доходов населения. Названы и обоснованы основные мероприятия капитализации человеческого капитала, способствующие становлению современного среднего класса в Украине.

Ключевые слова: средний класс, трехкритериальный подход, экономический капитал, человеческий капитал, самоидентификация, среднедушевой доход.

Постановка проблеми. Соціально-економічне реформування, яке сьогодні здійснюється в Україні, відбувається в умовах високої прогресуючої диференціації доходів населення, що відбувалася протягом тривалого часу. При цьому процеси соціальної трансформації супроводжуються все більшим розподілом суспільства на багаті та бідні верстви населення і вишаруванням середнього класу. Потрібно нагадати, що починаючи з перших згадок про середній клас у філософів античності (Евріпіда, Платона, Аристотеля) і дотепер, коли, проходячи через століття епохи Відродження, кріпацтва, індустріального, постіндустріального, інформаційного розвитку суспільних відносин, сучасна наукова концепція середнього класу наділяє його функціями, головною з яких є сприяння стабільності в суспільстві та зміцнення державності, пов'язуючи впливовість середнього класу на соціально-економічне зростання з величиною цього прошарку населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне осмислення середнього класу та

методології його визначення відбувалося за всіх часів розвитку людства та суспільних відносин. Проте базові принципи формування та критерії ідентифікації середнього класу вдосконалювалися саме в умовах соціальної нерівності індустріального капіталістичного виробництва та були покладені в основу двох його основних парадигм: конфліктологічної та структурного функціоналізму.

Конфліктологи (К. Маркс [17; 18] та його послідовники: М. Вебер [4], Е.О. Райт, Р. Дарендорф [26], Р. Колінз [25] та ін.), спираючись на класову теорію марксизму, наділяли середній клас проміжним статусом в ієрархії власності та влади, вважаючи його неоднорідним.

Функціоналісти (Т. Парсонс [21], Р. Мертон [19], Е. Гідденс [6], К. Віден [27], К. Девіс, У. Мур [8] та ін.) вважали соціальну нерівність умовою рівноважного суспільства, загальною ознакою в класовій стратифікації є статус зайнятості, що спричиняє неоднорідність середнього класу. У подальшому середній клас був розподілений функціоналістами на «старий» (із доходами від

власного бізнесу) та «новий» (доходи від освітньо-кваліфікаційного капіталу). Виникнення теорії постіндустріального суспільства спричинило новий погляд на соціальні класи. Одним із перших цю теорію запропонував Д. Белл для фіксації радикальних зрушень у суспільстві [2].

В Україні вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних проблем середнього класу, особливості його становлення і розвитку зробили А. Базиліук, О. Балакірева [22], В. Геєць [5], Є. Головаха [7], Т. Кір'ян [9], Т. Ковальчук [11], А. Колот [12], Е. Лібанова [14], О. Александрова [1], Л. Шангіна [24] та багато інших дослідників.

Таким чином, світовою наукою послідовно сформовано генезис середнього класу, його походження і створення. Але процеси подальшого становлення середнього класу та його розвитку мають свою специфіку в кожній країні.

Метою дослідження є обґрунтування специфічної для транзитивної економіки методології визначення кількісного й якісного складу середнього класу та шляхів зростання його економічного статусу як чинника соціально-економічного зростання нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Середній клас як наукова категорія використовувався ще за античних часів (V–VI ст. до н. е.). Погляди про класову структуру суспільства викладалися давньогрецькими вченими Ксенофонтом та Платоном. Ксенофонт у своїх працях заклав основи розуміння поділу праці як причини поділу суспільства на соціально неоднорідні групи людей. Поділяючи суспільство на рабів та рабовласників, він досліджував професійний поділ праці з погляду виробництва споживчих вартостей, тобто зв'язав питання про професійний поділ із певним видом діяльності [13, с. 298]. Соціальні ідеї суспільного устрою Платона детально викладені в його праці «Держава».

Проблеми формування українського середнього класу зазвичай розглядаються в рамках спрощеної схеми, що не враховує того, що економічна детермінація людської діяльності проявляється в соціальному процесі через складну систему неекономічного опосередкування (політику, культуру, релігію та ін.). Крім того, історія становлення суспільств із сильним середнім класом свідчить про наявність зворотного зв'язку, що виявляється у тому впливі, який чинить на соціально-економічні орієнтації та поведінку середній клас стан його ідейної сфери та його самоідентифікації. Визнання цієї настанови актуалізує завдання дослідження українського середнього класу.

Означеній методології оцінки соціального класу відповідають наукові твори П. Бурдьє.

У них він визначає клас як «сукупність агентів, які займають схожу позицію» в багатовимірному соціальному просторі (економічне, соціальне, політичне і культурне поля), в якому здійснюється взаємодія цих агентів. П. Бурдьє соціальний клас розглядає з позиції його потенційної і реальної оцінки як за умовами життя, так і на тлі самоідентифікації його членів. Даному контексту відповідає точка зору Е. Лібанової, яка ще в 2003 р. висловила думку, що в Україні існує потенційно середньодохідний, або протосередній, клас, до нього належить 49,9% населення. Доходи представників цього класу перевищують межу бідності, але є недостатніми для віднесення до середнього класу. Ці люди фактично балансують між бідністю і добробутом, а отже, залежно від спрямованості та ефективності державної політики, від результативності власних зусиль можуть у майбутньому стати дійсним середнім класом. Саме цей прошарок повинен бути головним об'єктом дій держави зі створення дійсного середнього класу [15, с. 147]. У подальшому в коментарі інформаційному агентству УНН (23.08.2012) Е.М. Лібанова зауважила, що в структурі українського суспільства частка населення, яку можна віднести до справжнього європейського середнього класу, становить 10–15%. Цього занадто мало для сталого розвитку країни, тому що сучасне європейське суспільство передбачає у своїй структурі 60–65% середнього класу.

Дуалізм в оцінці (дійсний і потенційний середній клас) має велике методологічне значення тому, що націлює дослідників на пошук і обґрунтування шляхів переходу потенційного середнього класу у дійсний середній клас, спроможний активно впливати на економічне зростання. До цього нагадаємо точку зору Т. Кір'ян та М. Шаповала, які ще в 2002 р. розглядали середній клас як основу стабільності держави [9].

Приналежність населення до середнього класу в сучасній світовій науці ще за часів П. Бурдьє визначалася не тільки наявністю і кількісною оцінкою економічного статусу людини [3], а й володінням і розпорядженням «культурним» (сукупність знань, умінь, навичок) та «символічним» капіталом (отриманою освітою). Тобто підсумований культурний і символічний капітал за П. Бурдьє є за своєю сутністю людським капіталом, що повністю вписується в методологію постіндустріального капіталізму з його економікою знань та інформаційним суспільством.

Поруч із відомими традиційними формами капіталу переважно функціонують нові (інтелектуальний, соціальний, культурний, організаційний, мотиваційний та ін.), які сполучаються

у людському капіталі. У цих умовах поняття середнього класу набуває якісно нового змісту. Серед представників середнього класу починають домінувати власники, носії нових форм людського капіталу – інтелектуального, соціального, культурного, які поєднуються з матеріальними і фінансовими активами, створюючи нову вартість як джерела подальшого зростання добробуту населення. У складі середнього класу тепер фахівці (програмісти, економісти, інженери, лікарі, викладачі), вчені та менеджери, в якому відбуваються постійні зрушення. Одні суб'єкти розоряються і стають найманими робітниками або безробітними, інші збагачуються і поповнюють клас багатих капіталістів, треті, підвищуючи рівень освіти, кваліфікації, досвіду, стають носіями нових форм людського капіталу.

Означені об'єктивні закономірності ускладнюють методологію ідентифікації населення за ознаками і критеріями середнього класу. На нашу думку, це спричиняє різні авторські підходи до кількісної й якісної оцінки середнього класу. Тому, на нашу думку, сьогодні такі оцінки за різними критеріями ідентифікації сучасного українського середнього класу мають значні коливання, інтервал яких знаходиться в межах від 0% до 40%.

Виходячи з викладеного, автор статті розглядає середній клас як явище і наслідок формування тієї структурної частини сучасної соціальної стратифікації українського суспільства, яка за матеріальним статком займає середнє положення, володіє високим рівнем людського капіталу та ідентифікує себе відповідальною та спроможною активно впливати на економічне зростання держави.

У сучасній українській дійсності найбільш зрозумілим може бути комбінований ресурсно-якісний методологічний підхід до визначення кількісних та якісних характеристик середнього класу.

- По-перше, методично вірно оцінювати економічний і людський капітал українського середнього класу, виходячи з даних конкретної статистики, що виключає різночитання й одержання вкрай різних результатів.

- По-друге, у кількісній оцінці середнього класу перевага віддається вітчизняному економічному індикатору, яким є медіанне значення середньодушового еквівалентного загального доходу на місяць у гривнях, тобто на одного члена домогосподарства. До нього належать усі види номінального доходу за його категоріями: заробітна плата, прибуток та змішаний дохід, доходи, одержані від власності, соціальна допомога та інші одержані поточні соціальні трансферти. До них також

належать банківські та інші дивіденди і благодійні внески.

Таким чином, у процесі капіталізації людського капіталу, який відбувається в реальній економіці, у тому числі в кожному домогосподарстві, формальний людський капітал перетворюється на реальний [10]. У результаті підвищуються економічний статус, економічне становище людини, що дає їй змогу реалізувати зростаючі потреби, що поступово наближає її за економічного критерію до європейського середнього класу.

Згідно з авторською методикою, для визначення чисельності й якісного складу сучасного середнього класу, застосовується підхід, заснований на медіанному статистичному методі розрахунку середнього класу, коли весь інтервал доходу за медіанного рівня не належать до середнього класу та є його нижньою межею. Тобто в даний інтервал попадає чисельність осіб, які володіють не тільки нижчим за медіанне значення доходом, а й вищим за нього, що забезпечує надійність одержаних результатів із коефіцієнтом стійкості. Тобто для більш обґрунтованого віднесення населення до середнього класу весь даний інтервал доходу до нього не належить.

Автором первісно для більш обґрунтованого визначення чисельності середнього класу методологічно прийнято під час його розрахунку не відносити інтервал доходу, в який входить населення з доходом у 60% його медіанного значення.

За даними Держкомстату 2015 р., рівень відносно бідності населення, визначений за критерієм 75% медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат, становив 24,1%. У 2016 р. 75% медіанного рівня середньодушових еквівалентних загальних доходів становив 1966,5 грн. [15, с. 256]. Цей рівень доходів відповідає шостому інтервалу розподілу населення. За запропонованого автором методичного підходу чисельність населення, яка відповідає майновому статусу вищого класу, знаходиться в 10-му та 11-му інтервалах та становить 25,6% (табл. 1).

Тому, керуючись означеною логікою, потенційний середній клас за економічним капіталом у 2016 р. розраховується шляхом підсумовування часток населення, які знаходяться в межах 7–9 інтервалів розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, що становить 16,4% + 13,6% + 10% = 40,0%. Оскільки розрахунки ведуться за середньодушовим доходом у національній валюті, то вважаємо за доцільне корегувати отриману частку на індекс інфляції, а саме $40\% / 1,124 = 35,6\%$.

Тоді динаміка коливань частки потенційного середнього класу за економічного критерію в динаміці за 2001–2016 рр., розрахована за запропонованою методикою, представлена на рис. 1. Із нього слідує, що починаючи з 2001 р. частка потенційного середнього класу зростала включно до 2004 р. У 2005 р. частка потенційного середнього класу становила 48,7%, а частка багатого населення – 17,1%. У післякризовому 2009 р. частка потенційного середнього класу становила 36,2%, а частка багатого населення – 13,4%. У 2010 р. частка потенційного середнього класу зросла на 4,4% та становила 40,6%, чисельність багатого населення також зросла до 21,4%. Відбувся поступовий пере-

хід потенційного середнього класу у дійсний. Пояснюється це зростанням показника середньодушового місячного доходу на 376,5 грн. та даного показника в доларовому еквіваленті на 68,8 дол. США. Така ж тенденція збереглася до 2013 р., потенційний середній клас зростає щорічно в середньому на 5,9%.

Належність до середнього класу також пов'язана з наявністю інтелектуального капіталу у вигляді вищої та професійно-технічної освіти. У західній літературі ця ознака характеризується одним терміном – professional. У сучасному суспільстві становище в професійній структурі є однією з характеристик, яка визначає життєві шанси людини і, отже, фор-

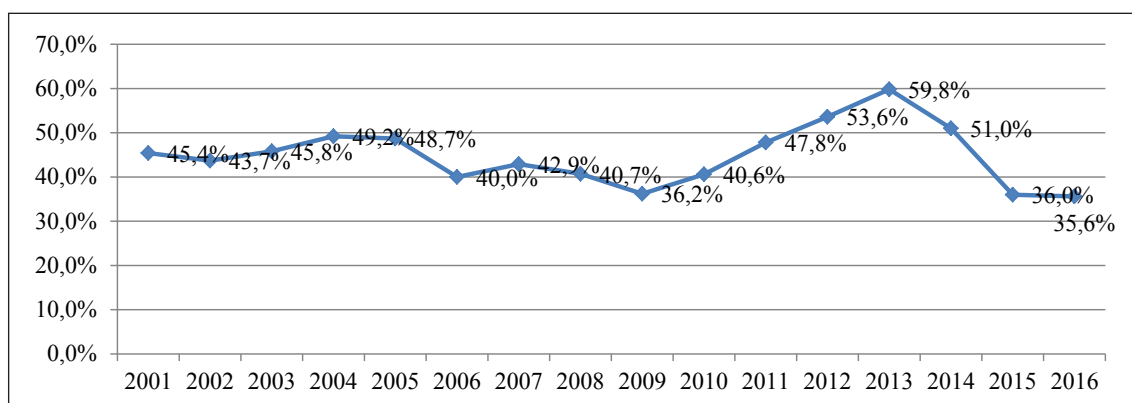


Рис. 1. Динаміка частки потенційного середнього класу в чисельності населення за критерієм економічного капіталу в Україні за період 2009–2016 рр.

Джерело: розраховано автором

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів¹

№	Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.	2010	2011	2012	2013	2014 ²	2015 ²	2016 ²
1	до 480,0	0,7	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0
2	480,1–840,0	7,8	4,8	3,2	2,3	1,4	0,9	0,3
3	840,1–1200,0	25,9	18,8	12,6	9,1	7,9	4,8	1,6
4	1200,1–1560,0	27,2	26,7	23,8	21,2	19,2	11,3	5,0
5	1560,1–1920,0	16,5	20,0	21,2	21,9	23,1	18,2	11,5
6	1920,1–2280,0 ³	21,9	29,5	14,5	16,6	16,5	17,6	16,0
7	2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7	15,9	16,4
8	2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8	11,4	13,6
9	3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6	6,7	10,0
10	3360,1–3720,0	2,1	2,0	2,5	4,4	7,9
11	понад 3720,0	4,2	5,2	5,2	8,7	17,7

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

Примітки:

¹Починаючи з 2011 р. під час розрахунків середньодушових показників, а також показників диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту розпочато використання шкали еквівалентності. Для забезпечення зіставності показників динамічних рядів було здійснено перерахунок даних за 2010 р. з урахуванням шкали еквівалентності.

²Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

³У 2010–2011рр. – понад 1 920 грн.

Джерело: складено за [28]

мує соціальний клас у веберівському трактуванні даного терміну [4, с. 149].

До потенційного середнього класу за рівнем освіти, базуючись на дослідженнях учених та на нашу думку, слід відносити населення з повною, базовою, неповною вищою освітою, а також населення, яке володіє професійно-технічною освітою. Особи, які мають професійно-технічну освіту, здобували її в коледжах, технікумах, ПТУ, тобто вони є кваліфікованими робітниками. Аналіз структури освіти показав, що в 2017 р. в Україні до потенційного середнього класу за професійно-освітнім критерієм належало 62,2% населення.

Частка потенційного середнього класу за освітнім критерієм людського капіталу в 2009 р. становила 56,9%. Цей показник зростав упродовж двох років до 2011 р. У 2012 р. частка потенційного середнього класу за освітнім критерієм людського капіталу скоротилася порівняно з 2011 р. на 0,8% та становила 58,3% населення. З 2013 р. знову відбулося зростання цього показника в середньому на 0,5% щороку. У 2017 р. частка потенційного середнього класу за даним критерієм становила 62,2% населення.

За професійним статусом до складу середнього класу належать законодавці, державні службовці, професіонали та фахівці, оскільки вони є власниками інтелектуального капіталу. Ще М. Вебер визначив власників інтелектуального капіталу як представників середнього класу суспільства [4]. На думку автора дослідження, до середнього класу потрібно також відносити кваліфікованих робітників, оскільки з розвитком «суспільства масового добробуту» в розвинених країнах відбулося підвищення життєвого рівня кваліфікованих робітників найманної праці, які суттєво поповнили ряди представників середнього класу.

Відповідно до вищезазначеного, до потенційного середнього класу в 2010 р. в Україні належало 58,0% населення. Незважаючи на те що частка потенційного середнього класу за професійними групами дещо скорочувалася у 2010 р., 2015 р. та в 2012 р., за досліджуваний період 2009–2016 рр. цей показник збільшився. У 2016 р. він зріс до 61,3%, що є позитивною умовою для формування середнього класу в Україні.

Динаміка потенційного середнього класу за рівнем освіти та професійними групами майже ідентична, тому буде логічним для визначення потенційного середнього класу за людським капіталом знайти середнє за вищезгаданими показниками. Динаміка потенційного середнього класу за період 2009–2016 рр. за людським капіталом наведена на рис. 2. На протязі вказаної динаміки частка даного показника в Україні незначно зросла. Зменшення частки потенційного середнього класу відбувалося в 2010, 2012 рр. у середньому на 1%. Найбільшого рівня цей показник досяг у 2014 р. та становив 62,4%. З 2014 р. відбувається незначне падіння, у середньому на 0,5% щороку. У 2016 р. частка потенційного середнього класу за людським капіталом становила 61,3%.

Як уже було висловлено, третім критерієм виділення середнього класу є самоідентифікація людини – суб'єктивне віднесення себе до середнього класу. Тобто соціальне віднесення себе до того населення, яке веде гідний спосіб життя, навіть за скромних доходів. Самоідентифікацію слід розглядати як:

- віднесення себе до якоїсь соціальної групи або класу на основі критерію, що об'єднує індивіда і даний клас;
- самосвідомість індивіда, прагнення знайти власне «я» в певній якості;

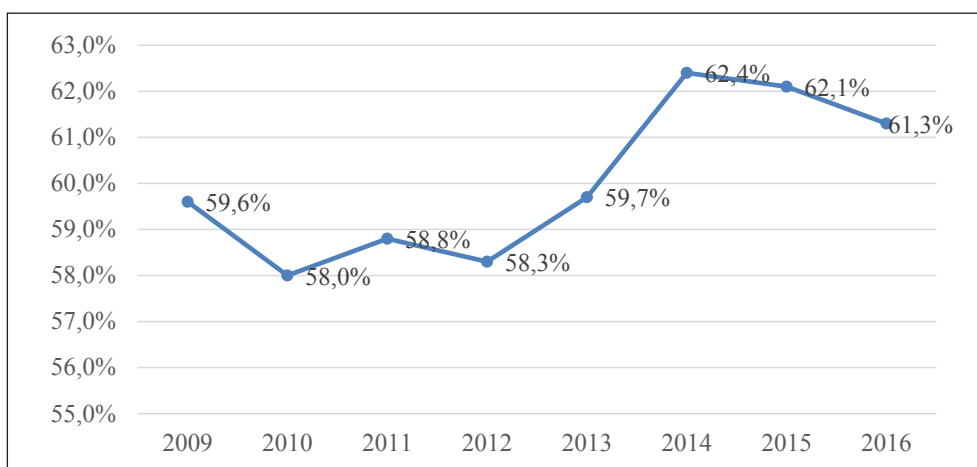


Рис. 2. Динаміка потенційного середнього класу за людським капіталом за період 2009–2016 рр.

Джерело: розраховано автором

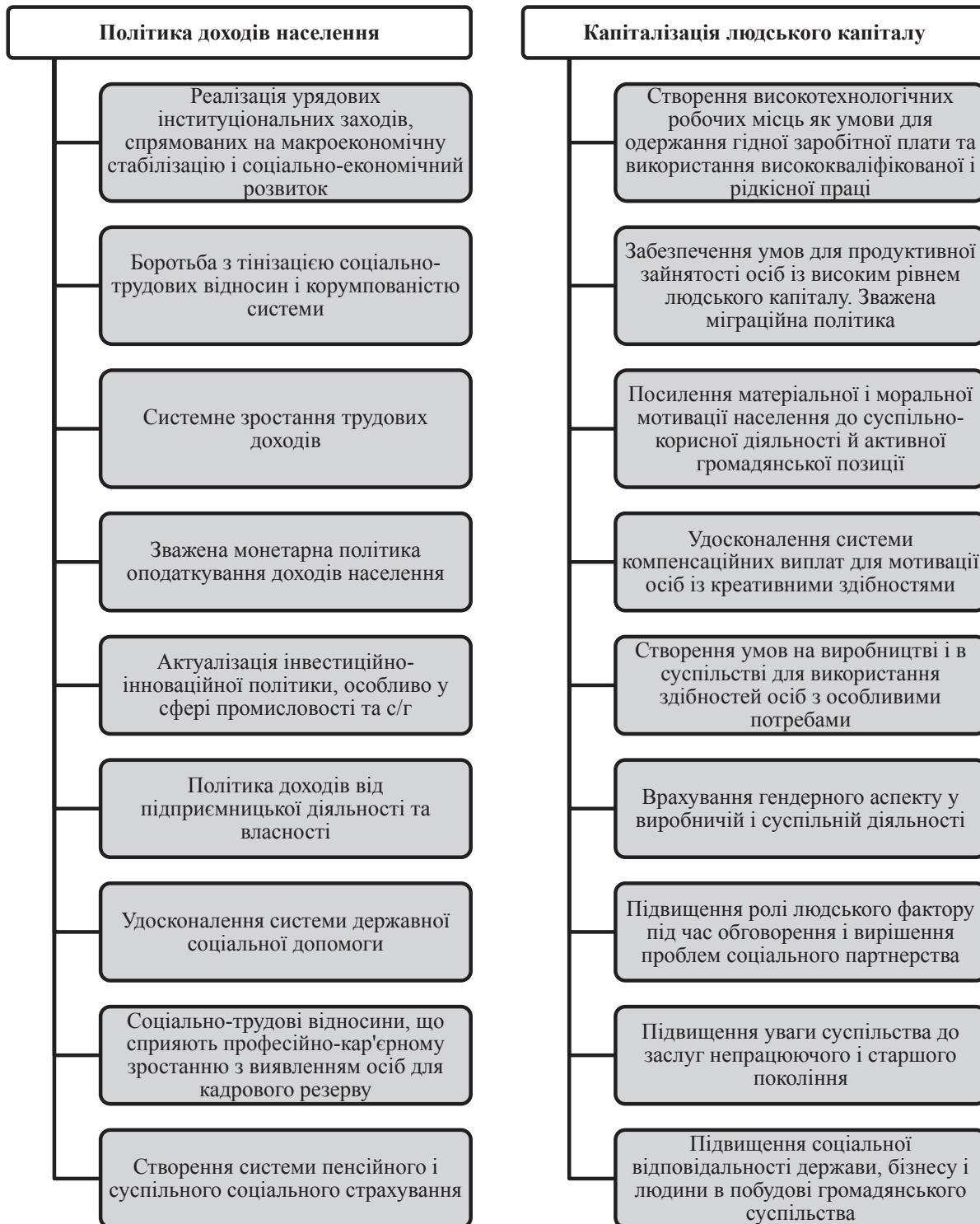


Рис. 3. Заходи, спрямовані на становлення середнього класу в Україні

Джерело: розроблено автором

• ідентифікацію себе з володарем необхідного економічного капіталу, що забезпечує йому і членам його родини гідну якість життя.

Анкетування проводилося в Одеському національному економічному університеті, у Науково-дослідному інституті праці і зайнятості населення та в мережі Інтернет. Узагаль-

нивши отримані результати, визначимо, що склад середнього класу, виявлений за самоідентифікаційним критерієм, становить 31,3%. Одержані результати корелюють із даними соціологічного опитування, проведеного Центром Разумкова в 2016 р., за якими в Україні до «ядра» середнього класу відносять себе 14%

респондентів. Ще 34,8% опитаних вважають, що є «периферією» середнього класу. Друга велика група – третина опитаних (30,7%) відносять себе до нижчого класу. До найменш кількісного, вищого класу, себе зараховують лише 1,4%. Не визначилися ще 19,1% респондентів [23]. Як відзначають у Центрі Разумкова, до «ядра» середнього класу відносяться ті, кому «в цілому вистачає коштів на життя», «на життя й основні покупки вистачає, проте не має можливості придбати автомобіль і квартиру», «можуть купити все, що завгодно».

За результатами проведеного дослідження просліджуються складні шляхи формування середнього класу в Україні з переходом від соціалістичної формації суспільного розвитку до ринкових суспільно-економічних відносин в умовах незалежної країни як соціальної держави. Проведене анкетування дає змогу ранжувати заходи політики доходів населення та капіталізації людського капіталу, спрямовані на становлення середнього класу в Україні (рис. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Нині проблема ідентифікації середнього класу, незважаючи на її актуальність, далека від свого вирішення. Критеріями віднесення населення до середнього класу в рамках економічного дослідження повинні виступати не тільки економічний капітал, а також людський капітал і самоідентифікація. Застосування критеріїв економічного та людського капі-

талу дає змогу виділити потенційний середній клас. Визначеність середнього класу за самоідентифікацією людини свідчить про те, що сьогодні в Україні, незважаючи на економічні труднощі, його основу становлять люди, які переконані в успіху соціально-економічного зростання України і все для цього роблять. Їхня частка становить 31,3%. Середину українського суспільства за економічного критерію займає населення, рівень середньодушового еквівалентного загального доходу якого знаходиться в інтервалі між багатими і бідними верствами населення, яке в 2016 р. становило 35,6%. Через низький рівень доходу не всі з них ідентифікують себе із середнім класом, тому є його потенційним різновидом. Найбільш висока частка потенційного середнього класу впливає з критерію людського капіталу (61,3%), зумовленому освітньо-кваліфікаційним рівнем.

Перехід потенційного середнього класу в дійсний є цілком можливим за умови застосування відповідних заходів та шляхів економічного зростання та соціального розвитку. Цьому сприяє політика соціально-економічного реформування, що проводиться урядом України сьогодні. Вона спрямована на макроекономічну стабілізацію шляхом реалізації найбільш очікуваного сценарію щорічного зростання ВВП України у середньостроковій перспективі на 3–4%.

Список використаних джерел:

1. Александрова О.С. Специфіка становлення середнього класу в українському суспільстві. Гілея. 2011. Вип. 47(5). С. 277–284.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999. 956 с.
3. Бурдые П. Формы капитала. Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–73. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formy-kapitala>.
4. Вебер М. Основные понятия стратификации. Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147–156.
5. Геєць В. Фактори і умови формування Середнього класу як стабілізуючого ядра держави. Україна: аспекти праці. 2002. № 8. С. 6–10.
6. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура. Социологические исследования. 1992. № 9. С. 112.
7. Головаха Е.И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса в Украине. Трансформирующееся общество. Киев, 2000. С. 112–126.
8. Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации; пер. с англ. В. Чесноковой. Социальная стратификация; под ред. С.А. Белановского. М.: ИНПРАН, 1992. С. 160–177.
9. Кір`ян, Т., Шаповал М. Середній клас – основа стабільності держави.. Україна: аспекти праці. 2002. № 8. С. 20–23.
10. Кір`ян Т., Куликов Ю. Капіталізація людського капіталу в контексті гідної праці. Україна: аспекти праці. 2016. № 5–6. С. 3–9.
11. Ковальчук Т. Чи є у нас середній клас. Урядовий кур'єр. 2002. № 222. С. 8–9.
12. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади. Україна: аспекти праці. 2011. № 3. С. 3–9.
13. Ксенофонт Аквинский. Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993. С. 298.
14. Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Ткаченко Л.Г. та ін. Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України; за ред. В.М. Новікова; Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. К.: Четверта хвиля, 2009. 640 с.

15. Лібанова Е.М. Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання. Український соціум. 2003. № 1(2). С. 146–164.
16. Макеєв С., Оксамитная С., Швачко Е. Социальные идентификации и идентичности. К.: ИС НАН Украины, 1996. 135 с.
17. Маркс К. Капитал. Т.IV. См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 26., ч. 2.
18. Маркс К. Процесс производства капитала. Архив Маркса и Энгельса. М.: Госполитиздат, 1946. Т. П (VII). С. 111.
19. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ, 2006. С. 873.
20. Новая технократическая волна на Западе. Составление и вступительная статья П.С. Гуревича. М.: Прогресс, 1986. 456 с.
21. Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации. Социальная стратификация. 1992. Вып. 1. С. 120–121.
22. Процеси соціальної мобільності в сучасному українському суспільстві: кол. моногр. / О.М. Балакірева, Ю.В. Серета, Д.А. Дмитрук та ін.; за ред. канд. соціол. наук О.М. Балакіревої; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». К., 2014. 288 с.
23. Проект Центру Разумкова «Середній клас в Україні: уявлення і реалії». URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Seredn_klas.pdf.
24. Шангіна Л. Громадянська активність українського середнього класу. Національна безпека і оборона. 2008. № 7(101). С. 30–45.
25. Collins R. Situational Stratification: A Micro-Macro Theory of Inequality. Sociological Theory. 2000. Vol. 18. № 1. P. 17–43.
26. Dahrendorf R. The service class/ Industrial Man. Harmondsworth: Penguin, 1969. P. 440–450.
27. Grusky D., Weeden K. Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis. Acta Sociologica. 2001. № 44(3). P. 203–218.
28. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Salo Ya.V.

METHODOLOGY AND PRACTICE FOR ESTIMATION OF THE MIDDLE CLASS AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article discusses the methodology of forming the middle class. The necessity of the growth of the middle class as a factor of socio-economic growth of Ukraine was substantiated. A three-criterion approach was chosen to assess the quantitative and qualitative composition of the modern Ukrainian middle class. Economic capital, human capital, and self-identification are selected as criteria. The estimation of the potential middle class in Ukraine according to the criteria of economic and human capital is carried out. An average grade in Ukraine is estimated by the self-identification criterion. The key measures of the population income policy aimed at forming a mass middle class in Ukraine are proposed. It is proved that the capitalization of human capital will lead to higher incomes of the population. The main events of capitalization of human capital, which promote the formation of a modern middle class in Ukraine, are named and substantiated.

Key words: middle class, three-criteria approach, economic capital, human capital, self-identification, per capita income.

УДК 35.075(477):339.543

Ситник Н.С.доктор економічних наук,
професор кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка**Джуган Л.Б.**магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання розвитку державної митної справи в контексті електронного управління в митних органах України. Визначено вплив ефективного впровадження інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій на діяльність митних органів України. Розглянуто низку нормативно-правових актів, спрямованих на розвиток електронного декларування в Україні. Охарактеризовано Єдину автоматизовану інформаційну систему (ЕАІС) митних органів, яка забезпечує інформаційну підтримку розвитку митної справи в Україні. Окреслено можливості і перспективи електронного декларування як ефективного інструменту електронного управління процесами митного оформлення. Розглянуто використання органами ДФС, застосовуючи інформаційні технології, можливості виявлення та оцінки ризиків порушення митного законодавства. Зроблено висновок, що запровадження інформаційних технологій у митній сфері принесе позитивний результат усім учасникам митно-правових відносин.

Ключові слова: електронне декларування, Державна фіскальна служба, митна справа, митні органи, інформаційні системи та технології.

В статье рассмотрены вопросы развития государственного таможенного дела в контексте электронного управления в таможенных органах Украины. Определено влияние эффективного внедрения информационно-телекоммуникационных систем и технологий на деятельность таможенных органов Украины. Рассмотрен ряд нормативно-правовых актов, направленных на развитие электронного декларирования в Украине. Охарактеризована Единая автоматизированная информационная система (ЕАИС) таможенных органов, которая обеспечивает информационную поддержку развития таможенного дела в Украине. Определены возможности и перспективы электронного декларирования как эффективного инструмента электронного управления процессами таможенного оформления. Рассмотрено использование органами ДФС, применяя информационные технологии, возможности выявления и оценки рисков нарушения таможенного законодательства. Сделан вывод, что введение информационных технологий в таможенной сфере принесет положительный результат всем участникам таможенно-правовых отношений.

Ключевые слова: электронное декларирование, государственная фискальная служба, таможенное дело, таможенные органы, информационные системы и технологии.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток сучасних технологій зумовлює необхідність використання нових методів у роботі митних органів. Оптимізація організаційної структури митниць зумовлена швидким збільшенням обсягів міжнародного товарообігу, ускладненням його структури, обмеженістю кадрових ресурсів митних органів і бажанням усіх учасників зовнішньоекономічної діяльності звести до мінімуму втрати часу і матеріальних засобів під час здійснення митного контролю.

Електронне управління у сфері митної справи потребує особливої уваги не лише тому, що це одна з найважливіших основ функ-

ціонування сучасної національної економіки, а й через те, що Україна стала членом багатьох міжнародних організацій, де митна справа розвивається шляхом упровадження й використання новітніх розробок в інформаційній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розвиток державної митної служби з упровадженням інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій досліджували такі вчені, як: П.В. Пашко, І.В. Дорда, О.М. Івашкович, І.Г. Бережнюк, П.Я. Пісной, А.Д. Войцешук та ін. Водночас їхні публікації були спрямовані переважно на спрощення митних процедур і виконання взятих міжнародних зобов'язань

щодо інформатизації та комп'ютеризації митної справи України. Питання безпеки держави розглядалося у розрізі захисту та зберігання інформації. Проте саме в дослідженнях П.В. Пашка було сформульовано та впроваджено у сферу митної справи концепцію «митної безпеки» [1].

Метою дослідження є аналіз особливостей упровадження та застосування інформаційних систем в управлінні митною службою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митна служба України розпочала втілення новітніх технологій ще в 1992 р. Законодавчо визначено, що саме Державна фіскальна служба здійснює впровадження і технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних систем і технологій, зокрема контроль над повнотою та правильністю виконання митних формальностей, організовує впровадження електронних сервісів для суб'єктів господарювання [2]. Застосування інформаційних технологій у митній справі відповідає вимогам міжнародної митної спільноти, які зафіксовані у Міжнародній конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (Киотська конвенція) [3], Рамкових стандартах безпеки та спрощення торгівлі (Рамкові стандарти) [4] та низці інших міжнародних документів.

До Киотської конвенції Україна приєдналася 05.10.2006, але фактичне приєднання нашої держави відбулося лише в 2011 р. шляхом прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про приєднання України до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур» від 15.02.2011 № 3018-IV.

Конвенція набула чинності для України з 15.09.2011, де система митного контролю передбачає використання принципу проведення контролю після випуску товарів протягом якогось періоду часу, якщо це необхідно перевіряти, запитувати додаткові відомості. Саме застосування електронного декларування й використання в митному діловодстві новітніх інформаційних технологій істотно спростить і прискорить митні процедури.

Нині прийнято низку нормативно-правових актів, спрямованих на відображення положень конвенції в практиці роботи митних органів. Саме завдяки практичній реалізації положень Киотської конвенції у національне законодавство створено умови для розвитку електронного декларування в Україні.

Значний внесок у розвиток інформаційних технологій зробили також Рамкові стандарти – Резолюція Ради митного співробітництва щодо Рамкових стандартів безпеки та спрощення міжнародної торгівлі, прийнята Всесвітньою

митною організацією в м. Брюссель 23 червня 2005 р.

Члени Всесвітньої митної організації (166 країн станом на 23.06.2005), включаючи ДМСУ, підписали Декларацію про наміри щодо імплементації Рамкових стандартів, що дає змогу перейти на нові принципи безпечної міжнародної торгівлі та знайти нові підходи до методів роботи і взаємодії митних адміністрацій та ділових кіл.

У Митному кодексі України передбачено найкращі традиції митної справи країн світу, в тому числі в частині використання інформаційних технологій. Зокрема, проведення митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що здійснюється з використанням інформаційних технологій, заснованих на інформаційних, телекомунікаційних системах, і засобів їх забезпечення. Впровадження інформаційних, телекомунікаційних систем здійснюється за міжнародними стандартами і стандартами України та підтверджується законодавчо [5].

Міжнародна спільнота і ВМО постійно запроваджують нові ініціативи щодо інформаційних технологій та інновацій у діяльність митних адміністрацій країн світу. Одна з останніх – це впровадження інноваційної культури для становлення «Митниці майбутнього», успіх та ефективність формування якої залежать від рівня розвитку інформаційних технологій та електронного управління в митній сфері держави.

З часу створення митної служби України велика увага приділяється розробленню й упровадженню Єдиної автоматизованої інформаційної системи (ЄАІС) митних органів – багатофункціональної інтегрованої автоматизованої системи, що забезпечує інформаційну підтримку та супроводження митної справи в Україні і становить сукупність кількох взаємопов'язаних інформаційних систем та програмно-інформаційних комплексів [6].

До складу ЄАІС входять такі елементи, як: автоматизована інформаційна система «Центр»; автоматизована система митного оформлення та локальні підсистеми митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій, що взаємодіють з автоматизованою інформаційною системою «Центр»; відомча телекомунікаційна мережа; локальні обчислювальні мережі митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій; інформаційно-телекомунікаційний комплекс «Електронна пошта»; адміністративно-правова інформаційна підсистема; підсистема інформаційного забезпечення; система електронного документообігу; комплексна система захисту

інформації; підсистема криптографічного захисту інформації; система електронного цифрового підпису.

Подальший розвиток ЄАІС Держмитслужби та забезпечення побудови безпаперового електронного середовища «суб'єкт ЗЕД – митниця» здійснюється в рамках Концепції створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця» з обов'язковим упровадженням системи електронного декларування. Метою цієї концепції є формування та створення комплексної системи на базі ЄАІС, що сприятиме забезпеченню митної безпеки України [1].

Таким чином, основою електронного управління у сфері митної справи України є багатофункціональна комплексна система «Електронна митниця», розроблення принципів побудови якої розпочалося у 2005 р. Ця система істотно зменшить витрати, дасть змогу поетапно оптимізувати програмно-апаратний комплекс як за продуктивністю обладнання, так і за його вартістю, дасть можливість підвищити якість митного регулювання та вдосконалити митне адміністрування.

За даними Департаменту організації митного контролю ДФС, станом на 1 жовтня 2017 р. 98% митних декларацій оформлюється в електронному вигляді. «Використовуючи електронне декларування, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності економлять власні час і ресурси, адже вони отримують прискорене та якісне обслуговування», – зазначив директор департаменту Олексій Василенко. Загалом із початку поточного року до середини жовтня кількість оформлених митних декларацій становила 2,6 млн., що більше на 16,7%, ніж за аналогічний період минулого року.

Відповідно до вимог Митного кодексу України, митне оформлення завершується протягом чотирьох робочих годин (240 хвилин) із моменту пред'явлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що підлягають митному оформленню, та всіх необхідних документів і відомостей на них. Так, у вересні 2017 р. граничний час митного оформлення товарів, відносно яких автоматизованою системою аналізу управління ризиків не генерувався перелік додаткових митних формальностей, становив: під час експорту – 44 хв.; під час імпорту – 141 хв.; під час транзиту – 18 хв. [10].

Сьогодні створено центральну базу даних електронних копій вантажних митних декларацій (ВМД), автоматизовано процеси контролю доставки вантажів і митного оформлення, функціонують внутрішня електронна пошта та транспортна мережа супутникового зв'язку, постійно вдосконалюються телеко-

мунікаційна мережа та комплексна система захисту інформації.

Електронне декларування набуло широких масштабів використання. Одним з ефективних інструментів розвитку електронного управління процесів митного оформлення на місцях зарекомендували себе інформаційні термінали – програмно-технічні модулі, за допомогою яких декларантом або уповноваженою ним особою здійснюється самостійне фіксування в електронній системі митного оформлення факту й часу подачі митному органу митної декларації або документа, який, відповідно до законодавства, її замінює, та інших документів, необхідних для митного оформлення, на паперовому носіїві. Ці термінали забезпечують не тільки зручність їх використання, а й створюють подвійний контроль із боку бізнесу і з боку посадової особи, яка має здійснити митне оформлення [8, с. 510].

Щодо захисту електронної інформації в інформаційних системах митних органів, то створено Комплексну систему захисту інформації та підсистему криптографічного захисту інформації ЄАІС. Ця система забезпечує захист державних інформаційних ресурсів в автоматизованих системах, що входять до складу ЄАІС, шляхом упровадження комплексу технічних, програмних, криптографічних, організаційних та інших заходів і засобів комплексної системи захисту інформації, спрямованих на забезпечення конфіденційності, цілісності, доступності, керованості інформації.

До складу Комплексної системи захисту інформації ЄАІС Держмитслужби входять такі системи:

- інформаційна система ідентифікації та автентифікації користувачів ЄАІС Держмитслужби;
- антивірусна система захисту інформації в ЄАІС Держмитслужби;
- інформаційна система здійснення цілодобового контролю над станом політики безпеки і доступу до інформаційних ресурсів в ЄАІС Держмитслужби;
- інформаційна система обміну інформацією в ЄАІС Держмитслужби;
- інформаційна системи моніторингу функціональних елементів ЄАІС Держмитслужби та інформаційної системи виявлення і управління інцидентами.

Найкращі фахівці митних адміністрацій світу переконані, що митна справа має здійснюватися на основі двох принципів: управління ризиками у сфері ЗЕД та здійснення митними органами перевірок підприємств після факту митного оформлення – митного аудиту [9, с. 41–42].

Державною фіскальною службою розроблено та впроваджено у діяльність Автоматизовану систему аналізу та управління ризиками (АСАУР) – сукупність програмно-інформаційних комплексів, які забезпечують функціонування системи аналізу та управління ризиками.

Здійснення органами ДФС (їх структурними підрозділами) аналізу, виявлення та оцінки ризиків, у тому числі з використанням інформаційних технологій, для визначення форм та обсягів митного контролю включають: виявлення умов і факторів, що впливають на виникнення ризиків; визначення сфер ризику; визначення індикаторів ризику; здійснення оцінки ймовірності виникнення ризиків та можливої шкоди у разі їх проявлення.

На стратегічному рівні управління ризиками ДФС визначає пріоритетні напрями та заходи з управління ризиками та затверджує реєстр ризиків.

На тактичному рівні управління ризиками органами ДФС (їх структурними підрозділами) в межах компетенції також розробляються заходи з управління ризиками. Для цього використовуються такі інструменти:

1) профілі ризику – автоматично попереджають про можливу наявність ризику порушення митного законодавства під час здійснення конкретної зовнішньоекономічної операції та дає вказівку щодо застосування певних форм контролю;

2) орієнтування – використовується для невідкладного інформування митниць про осіб та/або транспортні засоби, за допомогою яких можуть бути вчинені порушення законодавства України з питань державної митної справи, про товари, які можуть бути об'єктом правопорушення, та про застосування форм контролю для виявлення, запобігання та припинення таких порушень;

3) індикатори ризику – об'єднує кілька альтернативних (тобто таких, що застосовуються не тільки за одночасного їх виконання, а також окремо один від одного) індикаторів ризику, пов'язаних спільними сферами ризику, заходами з мінімізації ризиків;

4) методичні рекомендації щодо роботи посадових осіб митниць з аналізу, виявлення та оцінки ризиків – мають містити детальні інструкції щодо послідовності дій посадових осіб митниць ДФС під час здійснення митного контролю над визначеним напрямом для оцінки ризику та визначення форм і обсягів митного контролю, достатніх для забезпечення додержання вимог законодавства України з питань державної митної справи;

5) випадковий відбір – реалізується із застосуванням інформаційних технологій, де це можливо [7].

Слід підкреслити, що контрольно-перевірною роботою митних органів (митний аудит) має бути максимально орієнтована на АСАУР, оскільки відбір суб'єктів ЗЕД, які виступають об'єктами перевірок, здійснюється з урахуванням критеріїв ризику.

Сучасні виклики, які постали перед українською митницею: наявність ризиків військової ескалації навколо України та їх вплив на митну безпеку України; необхідність прискорення митного оформлення, передусім експорту, для сприяння розвитку експортного потенціалу України; перспектива створення міжнародного митного електронного середовища; більш тісна інтеграція фіскальних функцій між митним та податковим напрямами ДФС; потреби бізнесу в електронних сервісах зумовлюють потребу широкомасштабної відкритої інтеграції інформаційних систем митниці з інформаційними системами інших міністерств і відомств, із силовими структурами інших країн. Отже, «Електронна митниця» є фундаментальною основою електронного управління митною системою України, а також одним із головних механізмів розвитку державної митної справи.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток державної митної справи в Україні потребує подальшого вдосконалення інформаційно-технічного забезпечення, впровадження інформаційних технологій у роботу митних органів, автоматизації процесів, адже це дає можливість приєднання до загальноєвропейської транзитної системи (NCTS) у рамках Угоди про асоціацію з ЄС, подальшої інтеграції митних та податкових інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного обміну з іншими державними органами України, а саме отримання дозвільних документів в електронному вигляді, автоматизації митного оформлення, зменшення впливу людського фактору під час митного оформлення, використання випадкового розподілу особового складу між ділянками митного оформлення та митних декларацій між особовим складом.

Підвищення професіоналізму працівників митних органів через поліпшення їх знань, постійну перепідготовку, підвищення кваліфікації теж є невід'ємним напрямом удосконалення.

Запровадження інформаційних технологій у митній сфері, процедура електронного декларування – це той крок уперед, що задовольнить як інтереси бізнесу, так і інтереси держави та принесе позитивний результат усім учасникам митно-правових відносин.

Список використаних джерел:

1. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія. Одеса: Пласке, 2009.
2. Положення про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236. URL: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>.
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (у зміненій редакції), редакція від 26.06.1999. URL: http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
4. Framework of standards to secure and facilitate global trade (June 2005). URL: <http://www.wcoomd.org>.
5. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
6. Про затвердження Положення про Єдину автоматизовану інформаційну систему Держмитслужби України: Наказ Державної митної служби України від 04.11.2010 № 1341.
7. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15>.
8. Разумей М.М. Митний кодекс України як нормативний інструмент управління зовнішньоторговельною безпекою держави. Теорія та практика державного управління. 2013. № 1(40). С. 506–513.
9. Разумей М.М. Електронна митниця як основа електронного урядування в митній службі України. Дні інформаційного суспільства: матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (24–25 квітня 2014 р.). К., 2014. С. 41–43.
10. ДФС: В електронному вигляді оформляється 98% митних декларацій. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2328431-dfs-v-elektronnomu-vigliadi-oformluetsa-98-mitnih-deklaracij.html>.

Sytnik N.S., Dzhuhan L.B.

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE STATE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE

This article deals with raising the efficiency of the implementation of state customs affairs efficiency as a result of e-government application in customs bodies of Ukraine. The main directions of development of information technology based on the experience of introduction such technologies in foreign countries are determined.

Taking into account the urgent needs of the current level of development of world trade and the necessity to bring customs control procedures in line with it, the State Customs Service of Ukraine should intensify the system of automation of customs control and customs clearance procedures, introduce modern communication and electronic communications systems. As a result, the Unified Automated Information System (UAIC), which combines all the software and hardware components necessary for automation of customs clearance and control processes.

With the development of the customs information infrastructure, there is increasing importance of improving the security of all its components. Accordingly, in the article, a considerable attention is paid to the Integrated Information Security System and the cryptographic information security subsystem of the UAIS. Also, an attention is focused on modern information systems and technologies, and their role in the formation of effective mechanisms of public administration in the field of customs.

The result of the introduction of electronic government in the field of state customs should be not only its technical application with the increased efficiency of the functioning of customs authorities in the final analysis but also the rational transformation of the procedures and processes itself and the institutions that cover them, to identify new ways of interaction between the parties of such management.

It is indisputable that the active introduction of the electronic declaration procedure is a significant step forward both for Ukraine as a whole and for business in particular. But the involvement of information technology should be comprehensive and inclusive, as well as the whole system of executive bodies.

Key words: electronic declaration, state fiscal service, customs, customs authorities, information systems and technologies.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Височан О.С.доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»**Грицеляк О.І.**студентка
Національного університету «Львівська політехніка»**ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВИТРАТ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОПОСТАЧАННЯ ТА ГАЗИФІКАЦІЇ**

У статті порушено питання дослідження сучасного стану та проблем формування облікової політики з урахуванням особливостей організації облікового процесу щодо витрат на вітчизняних підприємствах газопостачання та газифікації для обґрунтування можливостей його поліпшення. Здійснено моніторинг нормативно-правових актів, якими регулюється бухгалтерський облік діяльності підприємств газопостачання та газифікації, та формування ними облікової політики. Виокремлено основні елементи Наказу про облікову політику з урахуванням організаційно-технологічних особливостей діяльності та ведення обліку на підприємствах газопостачання та газифікації України. Узагальнено структуру типової форми Наказу про облікову політику підприємств. Запропоновано для практичного використання номенклатуру субрахунків, відкритих до рахунку 23 «Виробництво» на етапі складання робочого плану рахунків щодо витрат підприємств газопостачання та газифікації.

Ключові слова: облікова політика, витрати, підприємства газопостачання та газифікації, виробничі витрати, об'єкт обліку, галузь.

В статье затронуты вопросы исследования современного состояния и проблем формирования учетной политики с учетом особенностей организации учетного процесса по расходам на отечественных предприятиях газоснабжения и газификации для обоснования возможности его улучшения. Осуществлен мониторинг нормативно-правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет деятельности предприятий газоснабжения и газификации, и формирования ими учетной политики. Выделены основные элементы Приказа об учетной политике с учетом организационно-технологических особенностей деятельности и ведения учета на предприятиях газоснабжения и газификации Украины. Обобщена структура типовой формы Приказа об учетной политике предприятий. Предложена для практического использования номенклатура субсчетов, открытых к счету 23 «Производство» на этапе составления рабочего плана счетов по расходам предприятий газоснабжения и газификации.

Ключевые слова: учетная политика, расходы, предприятия газоснабжения и газификации, производственные затраты, объект учета, отрасль.

Постановка проблеми. Правильна організація обліку на галузевому та загальнодержавному рівнях є критично важливою для ефективної діяльності підприємств газопостачання та газифікації в сучасних умовах господарювання. Однак оскільки вплив на цей процес суб'єктів підприємницької діяльності є мінімальним, на перший план виходить належне забезпечення організації, методики, технології та техніки облікового процесу на рівні окремих структурних одиниць економічного механізму – підприємств та організацій. Саме тому останні формують власну облікову політику, керуючись установленими державою загальними правилами бухгалтерського обліку і мож-

ливістю вибору альтернатив у межах визначених чинними нормативно-правовими актами і рекомендованих міжнародними стандартами, а також ураховуючи новітні концепції управлінської науки та практики.

Облік витрат відіграє ключову роль в інформаційному забезпеченні управління підприємством.

Розмір витрат впливає на собівартість продукції, на розмір загального доходу підприємства і, відповідно, на суму податку, що підлягає сплаті до бюджету, на рентабельність і самокупність підприємства та на зміцнення його конкурентоспроможності. Управління витратами є важливою функцією економічного меха-

нізму кожного підприємства, тому облік витрат та управління ними займають чільне місце в системі бухгалтерського обліку підприємства [1, с. 132].

Оскільки інформація про витрати і доходи суб'єкта господарювання є багатогранною та охоплює всі сфери його діяльності, чітко визначена облікова політика щодо них сприятиме досягненню високих фінансових результатів і забезпечуватиме формування повної, об'єктивної та достовірної облікової інформації [2, с. 194].

Основна мета облікової політики, на думку М.В. Реслер, – створити інформаційну систему, яка обслуговує менеджмент з урахуванням чинного законодавства та інших факторів, а також забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, які необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень [3, с. 278].

Саме тому значення облікової політики для належної організації облікового процесу на ділянці витрат підприємств газопостачання та газифікації важко переоцінити. Воно полягає у забезпеченні максимізації інформаційної цінності бухгалтерської служби щодо отримання, опрацювання та надання заінтересованим користувачам даних про обсяги, динаміку, вплив на кінцеві фінансові результати та майновий стан підприємства витрат шляхом формування ефективної методики їх обліку на основі загальноприйнятих правил й принципів та з урахуванням потреб і вимог управлінського персоналу. Попри це багато вітчизняних підприємств ставляться до розроблення та затвердження Наказу про облікову політику суто формально, нерідко його положення не відповідають сучасним вимогам та прийнятій обліковій практиці безпосередньо в бухгалте-

рії. Це зумовлює необхідність та актуальність дослідження сучасного стану і проблем формування облікової політики підприємства газопостачання та газифікації щодо витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематиці теоретико-методологічних та організаційних аспектів формування облікової політики на підприємствах різних галузей економіки України присвячено роботи таких вітчизняних дослідників: Т.В. Барановської, Н.В. Гуріної, П.Є. Житнього, Г.П. Журавля, В.Б. Клевець, В.А. Кулик, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкара, М.В. Реслер, Т.М. Сторожук, П.Я. Хомина, В.Г. Швеця, М.Т. Щирби та ін. Водночас досі невирішеною залишається проблема формування облікової політики суб'єктами підприємницької діяльності з чітко означеною галузевою специфікою господарської діяльності, таких як підприємства газопостачання та газифікації.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та проблем формування облікової політики з урахуванням особливостей організації облікового процесу щодо витрат на вітчизняних підприємствах газопостачання та газифікації для обґрунтування можливостей його поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Бухгалтерський облік діяльності підприємств газопостачання та газифікації регулюється нормативно-правовими актами як на загальнодержавному рівні, так і на рівні галузі. Основні нормативно-правові акти, які регламентують облікову політику в аспекті обліку витрат, наведено на рис. 1.

Основним нормативно-регулюючим документом, який формує правове поле для організації та методичного забезпечення облікового процесу на рівні підприємства, є відповідно оформлений та належно затверджений Наказ про облікову політику.

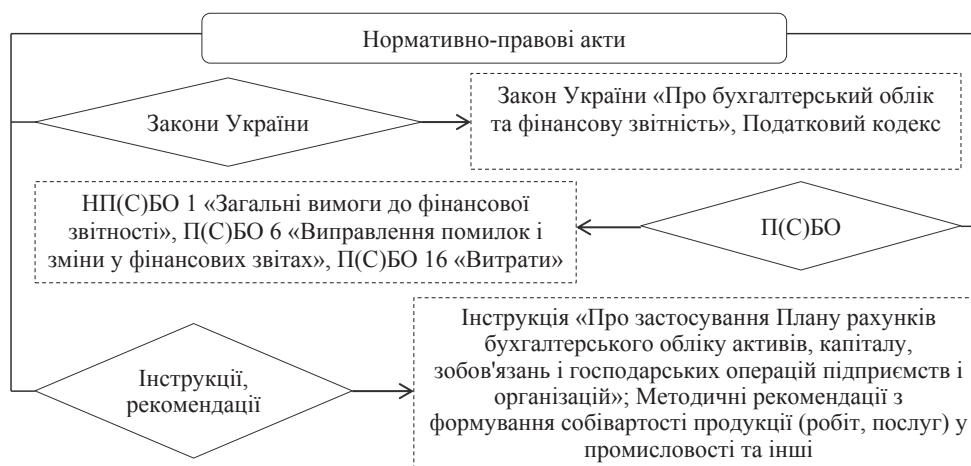


Рис. 1. Нормативно-правове регулювання облікової політики щодо витрат

Джерело: узагальнено авторами

Необхідність облікової політики на підприємстві встановлена у законодавчому порядку. Трактують терміну «облікова політика» на національному та міжнародному рівнях наведена на рис. 2.

Аналіз нормативно-правової бази продемонстрував, що принципи розбіжності щодо визначення поняття «облікова політика» за національними і міжнародними стандартами відсутні, проте зміни, внесені до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» у 2017 р., розширили організаційно-методичний вплив облікової політики на питання, пов'язані не лише зі складанням та поданням фінансової звітності, а й з веденням обліку загалом.

Сьогодні серед об'єктів облікової політики найчастіше виділяють: основні засоби, нематеріальні активи, малоцінні швидкозношувані предмети, виробничі запаси, фінансові вкладення, дебіторську і кредиторську заборгованість і, безумовно, витрати підприємства [7, с. 52]. Зазвичай стосовно таких об'єктів в обліковій політиці підприємства відображаються виключно ті аспекти організації і методики бухгалтерського обліку (елементи облікової політики), щодо яких існують альтернативні варіанти застосування.

Методичними рекомендаціями [8] щодо облікової політики підприємства передбачено елементи стосовно витрат, які відображаються на конкретному етапі формування облікової політики підприємства (рис. 3).

Ураховуючи організаційно-технологічні особливості діяльності та ведення обліку на підприємствах газопостачання та газифікації в Наказі про облікову політику мають бути відображені такі моменти (табл. 1).

Також у Наказі про облікову політику необхідно відобразити перелік та порядок організації й методики обліку адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрат, інших витрат тощо.

На етапі складання робочого плану рахунків щодо витрат підприємств газопостачання та газифікації, на нашу думку, економічно доцільно використовувати таку номенклатуру субрахунків, відкритих до рахунку 23 «Виробництво»: 231 «Витрати на транспортування природного газу», 232 «Витрати на постачання природного газу», 233 «Витрати на реалізацію скрапленого газу», 234 «Витрати на проектні роботи з газифікації», 235 «Витрати на ремонти газових мереж», 236 «Витрати на ремонти газових приладів», 237 «Витрати обслуговуючих виробництв та господарств», 238 «Витрати внутрішньоремонтних підрозділів» та 239 «Інші виробничі витрати».

До інших рахунків обліку витрат також аналогічно можна відкривати субрахунки, які враховують специфіку діяльності підприємств газопостачання та газифікації.

Сьогодні всі підприємства зобов'язані складати Наказ про облікову політику. Однак помилки під час його формування залишаються достатньо звичним явищем. Вони спричинені як внутрішніми факторами (нерозуміння важливості облікової політики в процесі прийняття рішень, низька кваліфікація працівників бухгалтерської служби, небажання витратити зайві ресурси на формування повноцінної облікової політики тощо), так і зовнішніми, одним із яких є недостатнє регулювання питань, пов'язаних з обліковою політикою з боку держави.

На думку М.П. Войнаренка та Т.М. Аксьонової, підприємствам слід розробити облікову політику, орієнтовану на максимальне зближення з принциповими положеннями міжнародних стандартів та фінансової звітності [11, с. 96]. У міжнародній практиці бухгалтерського обліку питання встановлення критеріїв до вибору облікової політики, розкриття в ній інформації та порядок її зміни викладені в окремому стандарті – МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Є сенс вести мову про розроблення подібного стан-

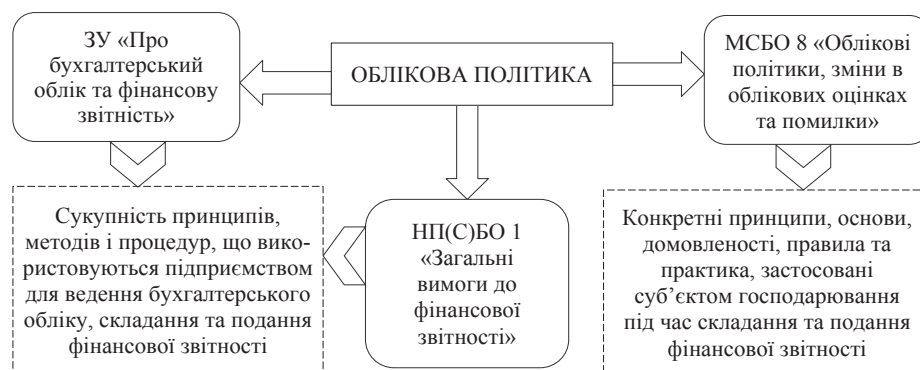


Рис. 2. Визначення поняття «облікова політика» в нормативних джерелах
Джерело: узагальнено авторами на основі [4–6]

Елементи Наказу про облікову політику щодо витрат підприємств газопостачання та газифікації

Елементи витрат в Наказі про облікову політику	Альтернативні варіанти
Класи рахунків, що використовуються для обліку витрат діяльності	1. Використання рахунків класу 9 «Витрати діяльності». 2. Використання рахунків класу 8 «Витрати за елементами» та класу 9 «Витрати діяльності»
Спосіб обліку транспортно-заготівельних витрат	1. Включення транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості запасів у момент їх оприбуткування. 2. Облік транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку з їх подальшим розподілом
Об'єкти обліку витрат	Об'єкти обліку витрат, які встановлюються за видами робіт для калькулювання їх собівартості: – постачання природного газу споживачам України; – транспортування природного газу до споживачів України; – реалізація скрапленого газу споживачам; – інший вид діяльності (робіт, послуг)
Статті виробничої собівартості робіт, послуг для кожного об'єкта обліку витрат, що використовуються під час калькулювання	Перелік і склад статей калькуляції виробничої продукції (робіт, послуг) відпуску (реалізації) скрапленого газу встановлюється підприємством самостійно відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати». Виробнича собівартість продукції (робіт, послуг), транспортування та постачання природного газу і реалізації скрапленого газу включає: – прямі матеріальні витрати, тобто вартість сировини, основних матеріалів та інших матеріальних цінностей, використання яких може бути безпосередньо віднесено до конкретного об'єкта витрат або конкретного виду діяльності: постачання (реалізація) газу, його транспортування, інших видів робіт (послуг); – прямі витрати на оплату праці з відрахуванням на соціальні заходи та інші виплати і заохочення; – інші прямі витрати, які включають, наприклад, амортизацію, орендну плату, послуги банку, опалення, водопостачання, водовідведення та інші витрати; – загальновиробничі витрати, які пов'язані з організацією виробництва, розподіляються за видами діяльності за конкретною базою розподілу
Перелік та склад постійних і змінних загальновиробничих витрат	До постійних загальновиробничих (накладних) витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом, які не змінюються у разі змін обсягу виробництва, а саме: амортизація виробничого обладнання, приміщень, орендна плата за основні засоби виробничого призначення, витрати на утримання будівель та обладнання цехів (дільниць служб), опалювання, освітлення цехів (служб, дільниць), витрати на управління виробництвом (оплата праці управлінського персоналу тощо). Враховуючи специфіку роботи підприємств з постачання і транспортування природного газу та надання послуг з газифікації, де базові показники мають стабільний характер, тобто загальновиробничі витрати належать до постійних витрат, поділяти загальновиробничі витрати на постійні і змінні недоцільно
Порядок та база розподілу загальновиробничих витрат	Основні витрати, які підлягають розподілу на підприємствах із газопостачання та газифікації, можуть розподілятися за такими базами розподілу: – пропорційно до загальної суми експлуатаційних витрат (без вартості оплати за газ і купованої продукції) з подальшим розподілом за напрямками та видами діяльності; – пропорційно до загальної суми основної заробітної плати з подальшим розподілом за напрямками діяльності; – пропорційно до кількості заявок на аварійні та ремонтні виклики; – пропорційно загальній сумі витрат за напрямками виконаних робіт

Джерело: узагальнено авторами на основі [9; 10]



Рис. 3. Елементи облікової політики підприємства щодо витрат у розрізі етапів її формування

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 7; 8]

дарту та впровадження його в облікову практику підприємств України, оскільки він унормуватиме низку важливих питань, пов'язаних з організацією і методикою здійснення облікових процедур.

Низка вітчизняних дослідників указує також на наявність проблеми відсутності єдиної структури Наказу про облікову політику. Типова форма цього наказу дала б змогу уніфікувати підходи різних підприємств до застосування подібних облікових процедур та спростити роботу з розроблення облікової політики. Можлива структура типової форми Наказу про облікову політику наведена на рис. 5.

Ще однією з вагомих проблем формування облікової політики є недостатня кваліфікація фахівців з її розроблення. Як зазначають В.В. Новодворська та О.О. Любар, труднощі розроблення облікової політики полягають у тому, що фахівці з обліку повинні не лише розуміти теорію, на якій ґрунтуються проголошені бухгалтерські принципи обліку, а й знати, якою мірою цих принципів дотримуватися на

практиці та який ступінь свободи допускається під час їх здійснення [13, с. 368–369].

Відображення в обліковій політиці окремих об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема витрат, у більшості вітчизняних суб'єктів господарювання також є далеким від досконалості. Підприємства переважно вказують лише перелік складників витрат, які вже й так наведені в П(С)БО 16 «Витрати», не враховуючи особливостей того виду діяльності, який вони безпосередньо здійснюють. Для вирішення цього питання, перед складанням облікової політики необхідно ретельно дослідити організаційно-технічні особливості діяльності та проаналізувати їх вплив на формування витрат. Зокрема, для підприємств газопостачання та газифікації порядок калькулювання собівартості робіт та послуг має свої особливості (щодо статей витрат, методики обліку та розподілу загальнопромислових витрат, складу інших витрат тощо), які відрізняються від підприємств інших галузей промисловості, тому в Наказі про облікову політику необхідно відображати перелік кон-

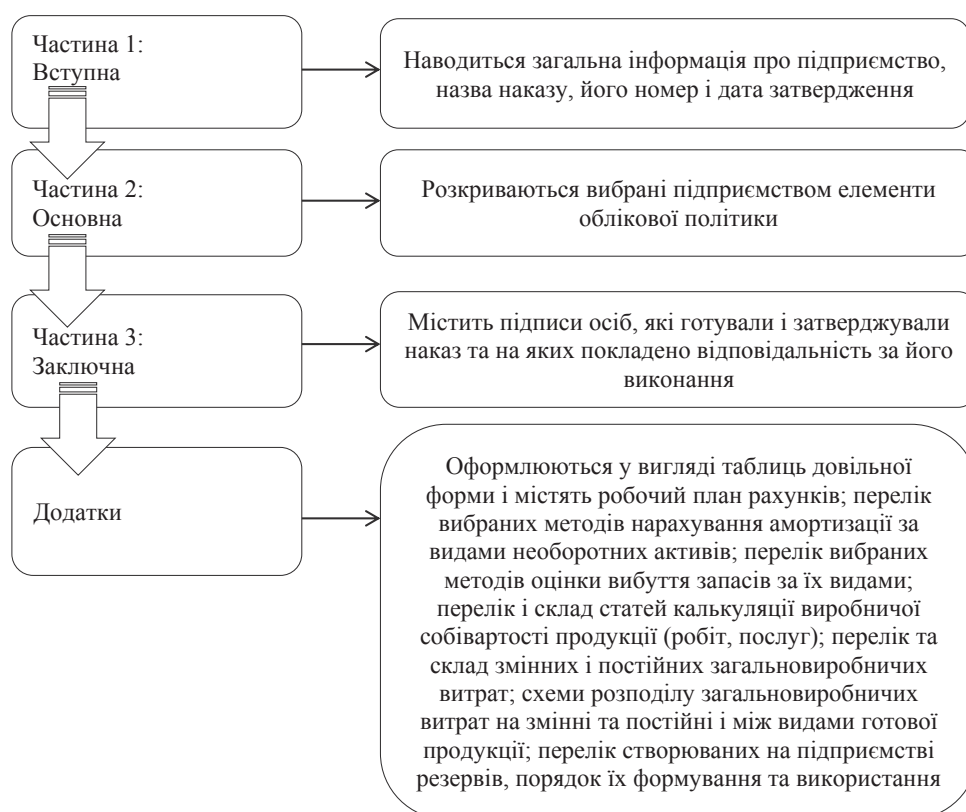


Рис. 5. Типова структура Наказу про облікову політику

Джерело: узагальнено автором на основі [8; 12]

кретних статей калькуляції, які є актуальними лише для підприємств даної галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, облікова політика в частині витрат має величезне значення для ефективної організації бухгалтерського обліку, оскільки доцільність, обґрунтованість та деталізація процесу обліку витрат необхідні для ухвалення управлінських рішень, встановлення фінансових результатів діяльності підприємства та низки майнових показників, виконання чітких завдань структурними підрозділами, розрахунку планової та фактичної ефективності організаційно-технічних заходів

щодо розвитку й удосконалення виробництва тощо. Для вирішення порушуваних питань у нагоді можуть стати новітні дослідження у сфері розроблення збалансованої облікової політики, виконані, зокрема, в роботі [14].

Розроблення та затвердження облікової політики є вагомим етапом під час створення будь-якого підприємства, водночас перетворюючись на важливий елемент бухгалтерського обліку впродовж усього періоду існування цього підприємства, оскільки нові вимоги керівництва та зміни в законодавстві вимагають її постійного коригування та вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Радченко К.М. Витрати як об'єкт обліку та їх місце в системі бухгалтерського обліку. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2009. № 4(50). С. 132–134.
2. Гуріна Н.В. Формування облікової політики підприємства щодо витрат і доходів. Бізнес Інформ. 2015. № 8. С. 194–199.
3. Реслер М. Облікова політика – основа методичного забезпечення обліково-аналітичного механізму. Економічний аналіз. 2012. № 11(4). С. 278–280.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
7. Гаценко-Колумбет О.П., Кургінян А.З. Формування облікової політики підприємства щодо витрат виробництва. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2012. № 4(62). С. 52–54.

8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635.

9. Олійник О.В., Барановська Т.В. Витрати підприємства як об'єкт облікової політики: організаційно-методичні положення. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2015. Вип. 1 (31). С. 469–478.

10. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах із газопостачання та газифікації: Наказ Міністерства палива та енергетики України від 20.10.2006 № 394.

11. Войнаренко М.П., Аксьонова Т.М. Проблеми формування облікової політики підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2009. № 4. Т. 3. С. 96–99.

12. Ночовна Ю.О., Кулик В.А. Сучасний стан та проблеми формування облікової політики підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 776. С. 141–146.

13. Новодворська В.В., Любар О.О. Облікова політика підприємства як запорука ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку. Економічні науки. Серія «Економіка і менеджмент». 2012. Вип. 9(2). С. 363–369.

14. Височан О.О. ОРМ-модель облікової політики в діяльності небюджетних неприбуткових організацій. Інтелект-XXI. 2017. № 2. С. 230–235.

Vysochan O.S., Hrytseliak O.I.

FORMATION OF COST ACCOUNTING POLICY AT GAS SUPPLY AND GASIFICATION COMPANIES

Significance of accounting policy for the proper organisation of the accounting process in the area of enterprise costs involves maintenance of maximization of the informational value of accounting department to obtain, process, and provide to interested users the data on volumes, dynamics, impact of costs on the final financial results and property status of the enterprise through the formation of an effective methodology for their accounting on the basis of generally accepted rules and principles and taking into account the needs and requirements of managerial personnel.

The purpose of the article is to study the current state and problems of accounting policy formation given the features of the organisation of the accounting process regarding the costs of domestic enterprises of gas supply and gas services in order to substantiate possibilities for its improvement.

Analysis of legal and regulatory framework has shown that there are no fundamental differences in the definition of the concept of "accounting policy" according to national and international standards, however, the amendments made to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" in 2017 expanded the organisational and methodological influence of the accounting policy on issues related not only to the preparation and submission of financial statements but also to the accounting as a whole.

Taking into account the organisational and technological features of activity and accounting at enterprises of gas supply and gasification, Order on Accounting Policy should reflect the following: accounts classes, used to account operating expenses; the method for accounting of ordering costs; cost accounting items; articles of production cost of works, services for each item of cost accounting used in the calculation; list and structure of fixed and variable general production costs; order and base of distribution of general production costs.

In our opinion, at the stage of drawing up of operating chart of accounts on expenses of gas supply and gasification companies, it is economically reasonable to use the following nomenclature of subsidiary accounts, opened to account 23 "Production": 231 "Natural gas transportation costs", 232 "Natural gas supply costs", 233 "Liquefied natural gas sales costs", 234 "Costs of gasification project works", 235 "Repair costs of gas networks", 236 "Repair costs of gas appliances", 237 "Costs of service plants and facilities", 238 "Costs of internal repair units", 239 "Other production costs".

Consequently, the accounting policy of costs has a great importance for efficient accounting organisation, because expediency, justification, and specification of the process of cost accounting is necessary for the adoption of management decisions, the establishment of financial results of the enterprise activity and a number of property indicators, the execution of clear tasks by structural units, the calculation of planned and actual effectiveness of organisational and technical measures in regards to the development and improvement of production.

Key words: accounting policy, costs, gas supply and gasification companies, production costs, accounting item, industry.

УДК 339.138

Петропавловська С.Є.кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Лисак Н.Ю.**магістр
Національного авіаційного університету**Малаховська Г. В.**аспірант
Національного авіаційного університету

СОЦІАЛЬНІ МЕДІА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ

У статті визначено важливість використання можливостей соціальних медіа та мережі Інтернет у процесі роботи зі споживачем та просуванні власної пропозиції. Розглянуто основні елементи сучасних комунікацій у структурі класичного поняття комплексу маркетингу. Досліджено специфіку Інтернет-аудиторії та особливості роботи з нею. Проведено аналіз поточних трендів у професійному колі маркетингових спеціалістів та тенденцій у роботі з управління лояльністю клієнтів. Проаналізовано прихильність користувачів до певних соціальних майданчиків. Виявлено проблеми та ризики під час роботи із соціальними мережами, завдання, які вони можуть вирішувати, та порівняно недоліки і переваги основних Інтернет-інструментів. Обґрунтовано важливість створення репутації в мережі Інтернет та подальше управління нею, а також розділення інформаційних потоків за тематикою та стилем звернення між різними платформами.

Ключові слова: соціальні медіа, соцмережі, Інтернет, онлайн-маркетинг, просування, пошукова оптимізація, управління лояльністю клієнтів.

В статті определена важность использования социальных медиа и сети Интернет в процессе работы с потребителем и продвижении собственного предложения. Рассмотрены основные элементы современных коммуникаций в структуре классического понятия маркетинг-комплекса. Исследована специфика Интернет-аудиторий и особенности работы с нею. Проведен анализ текущих трендов в профессиональном кругу маркетинговых специалистов и тенденции в работе с управлением лояльностью клиентов. Проанализирована приверженность пользователей к определенным социальным площадкам. Определены проблемы и риски при работе с социальными сетями, задания, которые они могут решать, и проведено сравнение недостатков и преимуществ основных Интернет-инструментов. Обоснована важность создания репутации в сети Интернет и последующее управление ею, а также разделение информационных потоков по тематике и стилю обращения между разными платформами.

Ключевые слова: социальные медиа, соцсети, Интернет, онлайн-маркетинг, продвижение, поисковая оптимизация, управление лояльности клиентов.

Постановка проблеми. Сьогодні майже всі сфери нашого життя проходять через епоху оцифрування, і маркетинг не став винятком. Сучасний споживач усе частіше шукає інформацію, робить покупки та загалом проводить час у мережі Інтернет, саме тому маркетинговим спеціалістам важливо знаходити вірні шляхи та способи спілкування з потенційним клієнтом, поведінка якого змінюється разом зі швидкістю інновацій як у сферах, що охоплює діяльність мережі Інтернет, так і загалом у сучасному світі. Саме цим зумовлюється актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасні комунікації в соціальних медіа розглядають у своїх роботах такі науковці, як І. Манн, Н. Сафронова, Н. Кепон, К.Дж. Таквелл.

Метою дослідження є визначення ролі новітніх інструментів комунікації за допомогою соціальних медіа в роботі зі споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Онлайн-маркетинг – це комплекс заходів, мета яких – просування сайту, товару або послуги в Інтернеті. Багатогранний Інтернет-маркетинг, схема якого представлена на рис. 1, як і оффлайн-маркетинг, може також підвищити

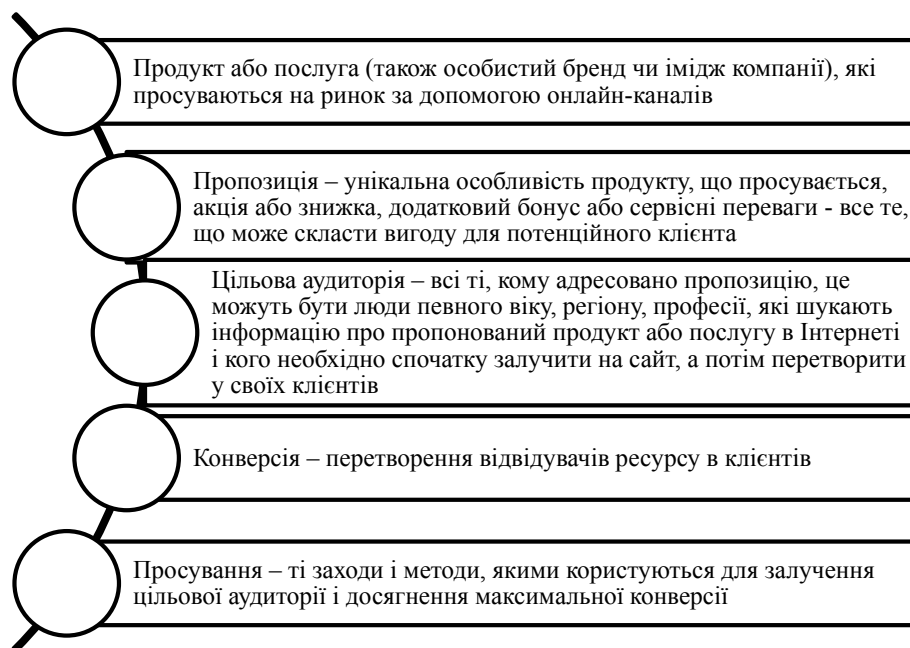


Рис. 1. Базові компоненти Інтернет-маркетингу

впізнаваність бренду і лояльність споживачів до компанії, товару чи послуги.

Інтернет-маркетинг – наймолодший різновид маркетингу, до якого сьогодні вдається переважна більшість компаній, навіть якщо їх бізнес не пов'язаний безпосередньо з Інтернетом. Справа в тому, що це один із найефективніших каналів продажів, які відрізняються швидким поширенням інформації і можливістю широкого охоплення активної аудиторії, залученої за мінімальний термін. При цьому Інтернет-маркетинг ще й не вимагає великих матеріальних ресурсів, однак ціна на окремі послуги тут може перевищувати вартість традиційних видів реклами.

Важливою перевагою також є те, що онлайн-маркетинг можна максимально точно виміряти. Тут найпростіше відстежити статистику показів, кліків (переходів по посиланнях або банерів), покупок. Сучасні інструменти статистики дають змогу навіть відстежувати поведінку відвідувачів сайту: які сторінки вони відвідують, перегортають та прокручують мишкою, як довго переглядають, на якій саме частині сторінки найбільше акцентують увагу і куди найчастіше натискають. Нарешті, можливо точно відстежити, за якими саме посиланнями з пошуку, контекстної або медійної реклами здійснюється більшість переходів на сайт.

Головне, що потрібно брати до уваги, – це специфіка Інтернет-аудиторії. Вона в корені відрізняється від аудиторії оффлайн-реклами і вимагає особливого підходу. Це – активні та залучені користувачі, які цілеспрямовано шукають ту чи іншу інформацію і завжди

можуть захистити себе від надміру нав'язливої реклами. Увага, яку буде приділено контакту, може обчислюватися секундами. За цей час необхідно максимально чітко сформулювати свою пропозицію, зацікавити нею і спонукати до подальшого вивчення сайту. З Інтернет-аудиторією можна і потрібно взаємодіяти безпосередньо: спонукаючи клікати на банери і посилання, брати участь в опитуваннях, залишати коментарі, оцінювати і, нарешті, оформити замовлення або зв'язатися для подальшого діалогу. Іншими словами, тут не повинно бути пасивного сприйняття інформації, важливі будь-який відгук і відповідна дія.

Дослідження, проведені компанією Duke School of Business, демонструють тенденцію зростання маркетингових витрат на просування послуг компаній за допомогою соціальних медіа [1]. До 2019 р. очікується їх зростання більш ніж на 21%, що представлено на рис. 2.

За даними, представленими у звіті The State of Social Media 2017, проведено опитування більше 1 200 маркетологів із компаній різних розмірів, що працюють переважно у секторах B2B і B2C [2]. За маркетинговою практикою 2017 р. лівова частка витрат на просування товарів та брендів компаній концентрується у контент-рекламі та соціально-медійному маркетингу (SMM).

Розглянемо сучасні способи комунікації в звичній класифікації комплексу маркетингу (табл. 1).

Порівняємо три найпопулярніші системи просування бренду в мережі Інтернет, розглянувши їх недоліки та переваги в табл. 2.

Правильне просування бізнесу в Інтернет-просторі може стати запорукою успіху. Важливо відзначити, що торгівля в Інтернеті стала серйозною конкуренцією звичайним магазинам, Інтернет завоював довіру покупців. В умовах економічної нестабільності споживачі проводять усе більше часу в пошуках вигідних торгових пропозицій. Збільшується час, що витрачається на ухвалення рішення про покупку. Разом із тим усе ж слід брати до уваги психологічні особливості покупця. Дослідники давно помітили, що особи з низькими доходами витрачають більшу частину заробленого на речі, які вважають статусними, ніж ті, у кого грошей удосталь. Проте Блейн Ландіс та Джо Гледстоун з Університетського коледжу Лондона у своєму новому дослідженні [3] припускають, що це твердження не стосується кожного однаково. Вони прийшли до висновку, що екстраверти на відміну від інтровертів витрачають більшу частину свого доходу на предмети й послуги розкоші, тож дуже важливо визначити портрет власного потенційного покупця та використовувати методи, що будуть впливати на його власні уявлення про бажаний стиль життя.

Нині Інтернет став універсальним інструментом дослідження ринку. Споживач уже не зробить покупку, не вивчивши спочатку відгуки про продукт і про компанію-виробника в мережі. Все більшої кількості людей для при-

йняття рішення необхідно ознайомитися з відгуками і рейтингами інших користувачів про продукти і магазини. Все активніше використовуються для цього пошукові системи, сервіси порівняльного аналізу технічних характеристик і зіставлення цін, соціальні мережі.

Ринок соціальних мереж налічує тисячі сайтів, які можна класифікувати за групами: масові, тематичні, фото- і відеохостинги. Масові соціальні медіа, такі як Facebook, Twitter, призначені для спілкування будь-яких Інтернет-користувачів. Тематичні соціальні мережі (LinkedIn, Last.fm) мають певну спрямованість спілкування. Існують соціальні мережі, призначені тільки для спілкування через коментування світлин, відеороликів, місцезнаходження (Instagram, YouTube, Foursquare, Vimeo). Грамотне використання SMM-спеціалістом даних видів соціальних мереж дає змогу компанії направляти своє маркетингове повідомлення цільової аудиторії і тим самим збільшувати прибуток.

За даними компанії TNS Web Index, узагальнена статистика соціальних мереж за травень 2017 р. була такою: Instagram продовжив тренд зростання – в травні на майданчику зафіксовано 7 143 тис. активних авторів. За обсягом публічного контенту в мережі істотних змін не відбулося – 71 733 тис. повідомлень. У Twitter за місяць було опубліковано 78 372 тис. твітів від 1 171 тис. авторів. У Facebook – 1 953 тис. авторів і 53 413 тис. публічних повідомлень [4].

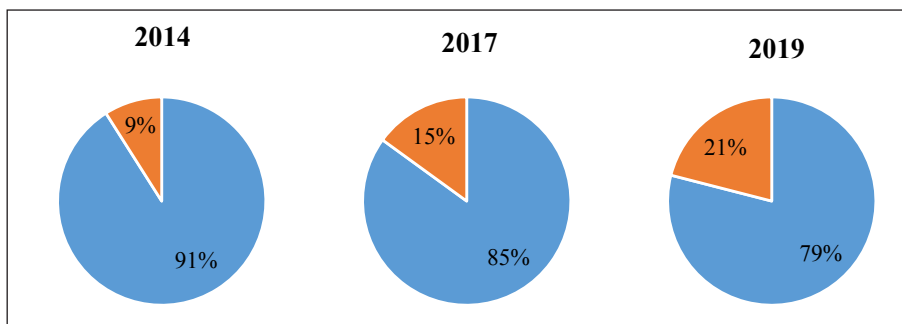


Рис. 2. Частка маркетингових способів, що відводяться на просування товарів і послуг фірми за допомогою соціальних медіа

Таблиця 1

Структура основних елементів комплексу просування в Інтернеті

Реклама	Медійна (банерна) реклама, контекстна (пошукова) реклама, вікна, що впливають, рекламні заставки.
Стимулювання збуту	Онлайн-ігри, віртуальні подарунки, програми лояльності.
Зв'язки з громадськістю	Публікація в Інтернет-ЗМІ, онлайн-конференції, формування думки в блогосфері, формування думки в соціальних мережах та на тематичних форумах, інформація на корпоративному сайті, ведення корпоративного блогу та акаунтів у соціальних медіа.
Особисті продажі	Онлайн-презентації, Інтернет-каталоги, сайт.
Прямий маркетинг	Електронна пошта, електронні розсилки, Інтернет-каталоги за запитом, покупки через Інтернет, пошукова оптимізація, дошки оголошень.

Таблиця 2

Порівняння переваг та недоліків основних Інтернет-інструментів

Інструмент	Переваги	Недоліки
SEA – Search Engine Advertising (пошукова реклама) – це так звана контекстна реклама. На просторах вітчизняної мережі використовуються Яндекс Директ і Google Ad Words. Коли клієнт хоче купити товар чи замовити послугу, він уводить у вибрану пошукову систему запит, і після цього рекламні оголошення за його запитом будуть з'являтися на сторінках пошукової видачі.	Залучення цільової аудиторії; видимість пропозицій на сторінках пошукової видачі і на великих тематичних порталах; швидка віддача; гнучке налаштування рекламної кампанії; зручний формат сприйняття; інформативність.	Висока вартість: щоб були відвідувачі, потрібно постійно платити за рекламу; перевитрата бюджету за неправильної рекламної кампанії; рівень довіри користувачів до контекстної реклами знижується; настирливість: рекламні оголошення постійно переслідують клієнта; підходить не для всіх сфер.
SEO – Search Engine Optimization (оптимізація сайту під пошукові машини) – це низка дій, спрямованих на поліпшення індексації ресурсу. Чим якісніше оцінюють сайт асесори, тим вище він підніметься на сторінці пошукової видачі. SEO включає: – оптимізацію коду; – роботу з тегами; – юзабіліті; – поліпшення контенту; – набір посилкової маси. Щоб просунути сайт за допомогою SEO, знадобиться більше часу. Але ціллю є довгостроковий ефект, для впевнених і стабільних компаній він підходить більше, ніж SEA.	Довгостроковий ефект; розширення цільової аудиторії; невелика вартість відвідувача; залучення зацікавлених клієнтів; робота із зовнішніми і внутрішніми факторами; створення унікального контенту; оптимізація HTML-коду; підходить усім.	Тимчасові витрати; високі ціни за просування; ризик утратити позицію у видачі, якщо алгоритми пошукової системи зміняться.
SMM – Social Media Marketing – це просування у соціальних сервісах за допомогою публікацій цікавих матеріалів про фірму в спільнотах, на форумах, у соцмережах. Суть – у постійному спілкуванні з користувачами, прихованій рекламі товарів і послуг. Можливе використання аудіо та відео. SMM передбачає роботу не тільки над авторитетом компанії, а й над її Інтернет-ресурсом.	Незатратний спосіб просування; простота у використанні; залучення цільової аудиторії; використання великих Інтернет-майданчиків; статистика: можливість регулярно стежити за діями користувачів; ефект сарафанного радіо: лайки і репости.	Не підходить усім сферам бізнесу; соціальні мережі відволікають від замовлення; недостатня вивченість; великі витрати часу; рекламні повідомлення та запрошення вступити в групу можуть відправитися в «спам»; видачі пошукача люди довіряють більше, ніж даними в соціальних мережах; необхідність постійно спілкуватися з підписниками, відповідати на їхні коментарі.

За даними доповіді We Are Social's Compendium of Global Digital, Social, and Mobile Data, Trends, and Statistics Digital In 2017, на січень 2017 р. налічується 2,78 млрд. учасників соціальних мереж у світі, що становить 37% від загального числа населення, і 2,54 млрд. користувачів використовують соціальні медіа через мобільний зв'язок [5].

Щодо нашої країни, за даними ресурсу Watcher, українська аудиторія мереж Instagram та Facebook станом на 28 вересня 2017 р. становила 5,8 млн. та 9 млн. відповідно [6]. Слід

вказати, що у зв'язку із забороною деяких російських ресурсів, серед яких знаходиться популярна у користувачів СНД соціальна мережа «ВКонтакте», у травні 2017 р. спостерігався різкий зріст українських користувачів [7]. На рис. 3. зображено порівняльну динаміку.

Такий різкий зріст користувачів привабив і маркетологів, що працюють у соціальних мережах. За останніми дослідженнями компанії Promodo [8], 77% українських компаній використовували хоча б один із російських рекламних інструментів. 68% розміщували рекламу

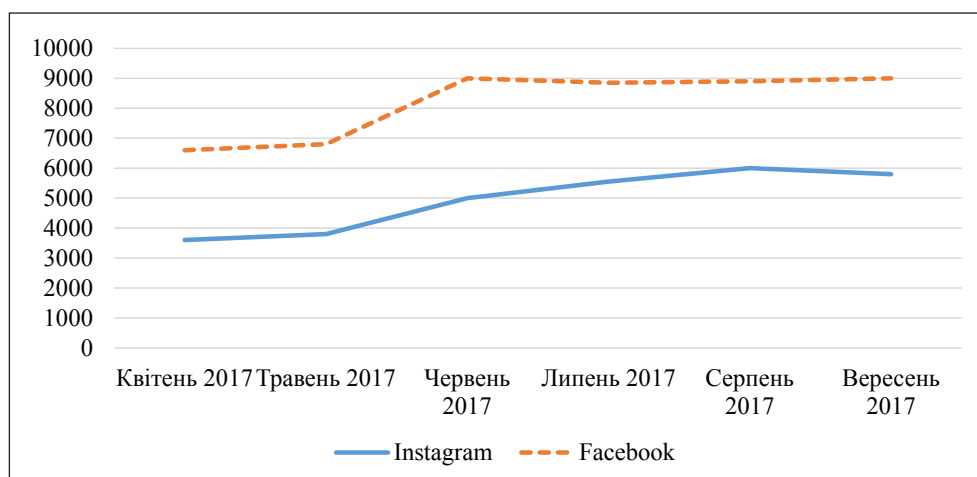


Рис. 3. Обсяг ринку користувачів соціальних мереж в Україні, тис. осіб

в «Яндекс. Директ» і 40% – рекламу у «ВКонтакте». Після блокування даних ресурсів майже половина вітчизняних компаній планує або вже перенесла свої бюджети в Google та Facebook відповідно. Слід зазначити, що більша частина світового ринку вже працює в зв'язці Google – Facebook. Україна (донедавна), Росія та Китай – це радше виняток у плані частки розподілу між вищезазначеними майданчиками та іншими каналами.

У ході даного дослідження виділено основні напрями розвитку маркетингових комунікацій у соціальних мережах: моніторинг, просування в соціальних мережах, зворотний зв'язок із клієнтами, управління репутацією фірми. Розглянемо більш докладно кожен напрям.

Моніторинг соціальних мереж дає змогу оперативно реагувати на потреби аудиторії, а також надає необхідну інформацію для прийняття рішення про те, як бренду компанії варто функціонувати в соціальних медіапросторах.

Просування в соціальних мережах відбувається завдяки великому комплексу дій, який спрямований на отримання цільової аудиторії. Використовуючи в ході просування такий інструмент впливу, як спілкування і консультації з клієнтами, підвищується чисельність лояльних клієнтів. Варто відзначити, що просування в соціальних мережах дає змогу вивести на ринок новий товар або послугу, показавши при цьому їх унікальні характеристики, збільшуючи впізнаваність бренду.

Соціальні медіа – підходящий майданчик під час формування консультацій зі споживачами. Від зворотного зв'язку з клієнтами залежать активність відвідувачів сторінки в соціальній мережі, зростання відвідуваності, продажу тощо.

Управління репутацією – це аналіз і збір зворотного зв'язку від аудиторії і реагування на коментарі, а також ненав'язливий вплив на

думку клієнтів шляхом розміщення необхідного контенту в соціальних мережах. Головною перевагою, яку надає управління репутацією фірми в соціальних мережах, є формування і підтримання позитивного іміджу для клієнтів. Відгуки та коментарі споживачів – один з основних факторів, який формує репутацію компанії. Репутація компанії залежить саме від того інформаційного простору, який сформувався навколо неї в Інтернеті. Негативні відгуки можуть зіпсувати репутацію, позитивні – створити культ із бренду компанії.

Основними компонентами маркетингових комунікацій у соціальних мережах є стратегія, контент, бренд-платформа.

Початковим етапом під час формування стратегії співтовариства в соціальних мережах є аналіз споживачів і конкурентів із погляду маркетингу. Під час проведення успішної рекламної акції необхідно враховувати низку факторів: де активна цільова аудиторія, що її цікавить і як вона відгукується про бренд компанії, її товари та послуги, які рекламні кампанії вже були проведені конкурентами.

Основна увага в SMM робиться на створенні актуального й ініціюючого спілкування користувачів контенту. Для досягнення цього завдання необхідно періодично повторювати дослідження потреб аудиторії. Повідомлення, які люди будуть поширювати самостійно, викличуть більше довіри у потенційних споживачів даного товару або послуги. Це пов'язано з рекомендаційною схемою поширення в соціальних мережах.

Розглянувши основні напрями та компоненти маркетингових комунікацій у соціальній мережі, виділимо низку проблем під час їх розроблення та функціонування (рис. 4).

Компанії розуміють важливість установа-лення комунікації між користувачами в соці-

альних мережах. Соціальні мережі стрімко розвиваються, а користувачі мають потребу в новому контенті, тому компанії, зацікавлені в просуванні своїх товарів, намагаються створювати корисний соціальний функціонал, який зможе залучити нових користувачів. Найчастіше компанії модифікують свої сайти в тематичні соціальні мережі, тим самим збільшуючи свою популярність в рази.

Тенденція соціалізації сайтів і програм буде тільки посилюватися, а соціальні мережі будуть концентрувати свою владу над усією ІТ-сферою. Товари та послуги, які не соціалізуються, будуть утрачати впізнаваність.

За останні роки соціальні мережі обзавелися повноцінними мобільними версіями своїх сайтів і більшою мірою інтегрували мобільні технології. Це дало можливість більшій частини користувачів залишатися на зв'язку постійно. У недалекому майбутньому мобільні версії мереж нічим не поступатимуться за функціоналом звичайній версії сайтів.

Із настанням цифрової епохи і розвитком технологій Інтернету в економіці змінюються структура і механізми маркетингових комунікацій. З кожним днем усе більше людей використовує Інтернет і приймає рішення про покупку, сидячи за своїм комп'ютером удома або в офісі.

SMM не володіє миттєвим ефектом, але дає довгостроковий результат за умови його

цільового і правильного використання. Його основною перевагою є низька ціна вкладень порівняно з можливим ефектом від проведених заходів. Умовно SMM можна розділити на декілька напрямів, що показано рис. 5.

Для чіткого уявлення такого явища, як SMM, важливо визначитися з його основними завданнями, які представлені на рис. 6.

Застосування можливостей мікроблогів у сервісному обслуговуванні клієнтів є прикладом передової практики корпоративного використання соціальних медіа. Ця платформа дає змогу компанії оперативно отримувати відгуки про свою роботу і реагувати на них. Залучаючи лояльних споживачів у свої спільноти, компанії влаштовують рекламні акції, фотоконкурси і спеціальні промопропозиції для своїх підписників. Якщо міркувати про ефективність маркетингового просування компанії та її продуктів у мережі, а також про швидкість «вірусного» поширення інформації в соціальних медіа, то необхідно пам'ятати, що ефект «сарафанного радіо» спрацьовує і в разі поширення негативної інформації про бізнес, при цьому відповідна реакція ринку прийде значно швидше.

Особливість соціального середовища полягає у тому, що люди, потрапивши туди, не хочуть йти. У цьому є свої недоліки, якщо мати на увазі розвиток мережі у цілому, але для маркетологів важливо, що існують люди, які, наприклад, спілкуються всередині Facebook, і розробники,

Проблеми з використанням соцмереж
1. За недостатнього досвіду роботи в соціальних мережах є ризик нераціональної витрати тимчасових і грошових ресурсів.
2. Існують ризики неправильного вибору цільової аудиторії.
3. Під час моніторингу соціальних мереж збір і аналіз інформації робиться вручну. Це займає досить багато часу у SMM-фахівця. Необхідно забезпечувати швидкість актуалізації інформації про цільову аудиторію з огляду на те, що в соціальних мережах усе стрімко змінюється.
4. Управління репутацією в соціальних мережах не поліпшить ситуацію, якщо є недоліки в самій структурі управління компанією або якості товарів чи послуг неприйнятні.
5. Відсутність докладної стратегії за позиціонування компанії в соціальних мережах.
6. Сприйняття аудиторією новин компанії як спам. Спочатку люди перестають їх читати, а потім і зовсім виходять із товариства.
7. Проблема формування якісної аудиторії. Найчастіше під час організації спільноти увага приділяється тільки кількості людей, що невірно, оскільки ядро лояльних до бренду клієнтів формує саме цільова аудиторія.
8. Недостатні знання community-менеджера. Якщо відповідальний за розвиток і підтримку дискусії менеджер не є знавцем цієї теми, він буде не здатний керувати діалогом і задавати напрям спілкування.

Рис. 4. Основні проблеми в роботі фахівців із соціальними мережами



Рис. 5. Напрями роботи SMM

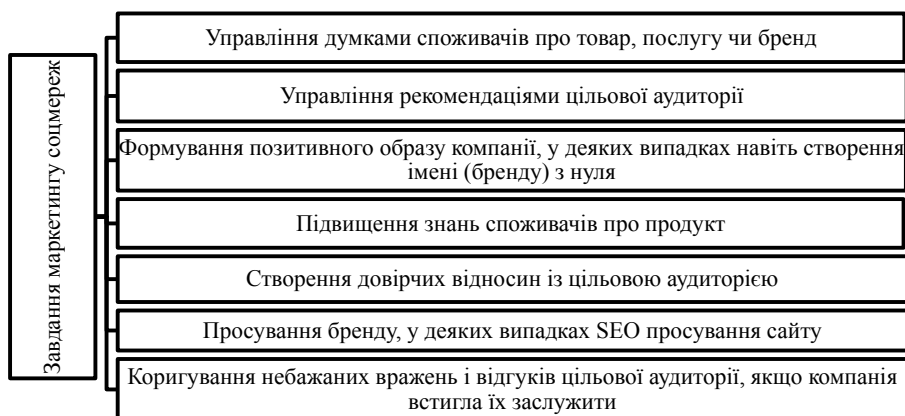


Рис. 6. Завдання SMM

розвиваючи тільки Facebook як платформу. Деяким чином творці Facebook.com свідомо орієнтуються на таку закриту систему, звідки люди не виходять. Для цілей позиціонування підприємств ця особливість використання соціальних мереж більш ніж зручна для зв'язків із громадськістю. Схожим чином поведуться користувачі і LiveJournal, а також інших блогів. Хоча блогів це стосується меншою мірою, тому що вони хоча б по посиланнях легко «відпускають» користувачів на інші ресурси, так що є багато людей, які заходять на сайти, тому що знайшли посилання в LiveJournal.

На думку фахівців, можна створювати спільноти в блогах, групи в соціальних мережах і займатися просуванням усередині цих просторів, у соціальному середовищі, отримуючи вельми відчутний ефект із кращими поверненнями, ніж у разі розроблення сайту, і з більш активними користувачами. Але це не означає, що сайти втратили свою значимість і

необхідність. Для будь-якого бренду сайт усе одно важливий. Усі фірми хочуть, щоб у них на сайті «зародилося життя», а це зараз дуже важко. Люди, які хочуть самовиражатися і щось робити в Інтернеті, зазвичай ідуть в одне із соціальних середовищ, тому сьогодні найбільш ефективна поєднана модель: сайт плюс кілька груп або спільнот у блогах чи соціальних мережах.

Окрім того, нерідко у бренду є кілька відмінних один від одного «посилів», розрахованих на різні сегменти ринку. Їх складно розділяти на одному сайті, але досить просто в рамках такої складової системи. Можна транслювати один посил у групі на сайті Facebook, інший – в Instagram, третій – у LiveInternet або LiveJournal, а корпоративний посил – на офіційному сайті. Більше того, всі ці майданчики повинні обмінюватися між собою інформацією, і будь-які види активності – конкурси, рекламні та промоакції і т. д. – запускатися на цих майданчиках одно-

часно і підтримувати один одного в рамках загальної концепції.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснення ефективного маркетингу в соціальних мережах є важливим фактором успішного просування бренду, товару або компанії на ринку, що спрямований на залучення все більшої кількості прихильників, розширення цільової аудиторії, розроблення, поліпшення і захист репутації компанії через формування лояльності споживачів. Представлені теоретичні аспекти ефективного здійснення маркетингової діяльності дають змогу прогресивно налаштованим

компаніям успішно просувати свій товар на вітчизняному та зарубіжному ринках, розширювати свою аудиторію та ефективно взаємодіяти з нею, тим самим підвищуючи лояльність цільового споживача.

Стратегічний та продуманий розвиток соціальних мереж у найближчі три-п'ять років стане необхідною умовою для виживання в конкурентному середовищі. Розвиток буде багатостороннім, проте вже можна виділити низку ключових тенденцій: персоналізація, рекламні технології, геолокація, анонімність, інструменти електронної комерції.

Список використаних джерел:

1. Duke School of Business. URL: <https://www.fuqua.duke.edu/>.
2. The State of Social Media in 2017: Platform and Usage Trends. URL: <http://www.marketingprofs.com/charts/2017/31182/the-stateof-social-media-in-2017-platform-and-usage-trends>.
3. Портрет покупця. Український тиждень. Суспільство та споживчі настрої. 2017. № 35(11). С. 28.
4. Дайджест цифрових новин. URL: <http://tns-global.ru/>.
5. Digital In 2017: Global Overview. URL: <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>.
6. Watcher: Українців знову 9 млн. на Facebook. 28.09.17. URL: <https://watcher.com.ua/2017/09/28/ukrayintsiv-znovu-9-mln-na-facebook>.
7. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» від 28.04.17 № 133/2017. Урядовий кур'єр. 17.05.17. № 133.
8. А. Васюткин. Как блокировка «Яндекс» и «ВКонтакте» затонула украинский бизнес. Маркетинговые исследования. Медиаисследования. Липень-серпень 2017. № 4 (83). С. 48–50.

Petropavlovskaya S.E., Lysak N.Y., Malahovska G.V.

SOCIAL MEDIA AS A TOOL FOR MANAGING CONSUMER LOYALTY

At the present time, almost all spheres of our lives going through the era of digitization, and marketing has not been an exception. Today's consumer is increasingly looking for information, making purchases, and generally spending time on the Internet, which is why it is important for marketing professionals to find the right ways and means to communicate with a potential clients, whose behaviour varies with the speed of innovation both in the spheres that cover the activities of the Internet and generally in the modern world. The purpose of this research is to determine the role of the latest tools for communicating through social media with the consumer. The article defines the importance of using social media and the Internet in the process of working with the consumer and promoting the supply of a particular company. The main elements of modern communications in the structure of the classical concept of marketing complex are considered. We studied the specifics of Internet audiences and opportunities of working with these costumers. In this article, there is conducted an analysis of current trends in the professional field of marketing specialists and trends in the management of consumers loyalty. The users' adherence to certain social sites is analysed. We defined problems and risks in working with social networks, assignments that they can solve, and we compared disadvantages and advantages of the main Internet tools, new approaches have its strengths and weaknesses as well. The importance of creating a reputation on the Internet and its subsequent management is grounded, as well as the division of information flows on the subject and style of treatment between different platforms.

Key words: social media, social networks, Internet, online marketing, promotion, search engine optimization, management of consumers loyalty.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004

Лук'янова В.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та підприємництва
Хмельницького національного університету

Карпова Т.О.

аспірант кафедри економіки підприємства та підприємництва
Хмельницького національного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті проаналізовано види рішень, які забезпечують якісний розвиток як кожного етапу життєвого циклу інформаційної системи, так й інформаційної системи загалом. Визначено показники, що відображають якісні та кількісні характеристики діяльності етапів життєвого циклу та підвищують якість прийняття управлінських рішень. Наголошено, що процес прийняття управлінських рішень, насамперед, пов'язаний із метою вдосконалення ефективності використання коштів ІТ-бюджету, визначених на створення ефективної інформаційної інфраструктури, та її позитивного впливу на діяльність підприємства.

Ключові слова: інформаційна система, етапи життєвого циклу, рішення, показники.

В статье проанализированы виды решений, которые обеспечивают качественное развитие как каждого этапа жизненного цикла информационной системы, так и информационной системы в целом. Определены показатели, которые отражают качественные и количественные характеристики деятельности этапов жизненного цикла и повышают качество принятия управленческих решений. Отмечено, что процесс принятия решений, прежде всего, связан с целью совершенствования эффективности использования средств ИТ-бюджета, определенных на создание эффективной информационной инфраструктуры, и ее положительного влияния на деятельность предприятия.

Ключевые слова: информационная система, этапы жизненного цикла, решения, показатели.

Постановка проблеми. Сучасні інформаційні системи та інформаційні технології є ефективними засобами надання достовірної й актуальної інформації та стають запорукою якісного й результативного функціонування будь-якого підприємства. За таких умов першочергового значення набувають дослідження, пов'язані з діяльністю інформаційних систем та способами і методами ефективного управління їх розвитком.

Якісний та успішний розвиток інформаційної системи та етапів її життєвого циклу значною мірою залежить від рішень, процес прийняття яких створює належні умови для забезпечення своєчасною, достовірною та повною інформацією працівників підприємства. Отже, виникає необхідність розгляду рішень, пов'язаних із розвитком ІС й оптимізацією її діяльності та формуванням системи показників, які забезпечують їх ефективне вирішення.

Як зазначає П.М. Григорук, «якість та ефективність управлінських рішень багато в чому

визначаються тією інформацією, яку має у своєму розпорядженні особа, що приймає рішення» [1, с. 19]. Тож, інформація яка має визначати якість та ефективність управлінських рішень, пов'язаних із розвитком інформаційної системи, має визначатися показниками які якомога точніше та достовірніше відображають якісні та кількісні характеристики діяльності кожного етапу життєвого циклу інформаційної системи (ЖЦ ІС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань, пов'язаних з упровадженням та ефективним використанням інформаційних систем на підприємстві, присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема, роль та місце ІС в управлінні підприємством розглядається в роботах А.М. Берези, В.Ю. Соколова, В.А. Грабаурова, В.Ф. Ситника; аналіз чинників, що визначають ефективність упровадження ІС, представлені в працях Л.В. Ємчук, Т.В. Янчук, М.П. Войнаренка; основні

способи та методи оцінки їх ефективності аналізуються в роботах Н.М. Тюріної, Є.Є. Бізянова, К.Г. Скрипкіна, С. Девераджа, Р. Кохлі; досвід використання інформаційно-комунікаційних технологій в організації навчального процесу висвітлено в роботах М.М. Косіюка, А.Ю. Мазарчук, К.Е. Більовського та інших науковців.

Метою дослідження є розгляд рішень, пов'язаних із розвитком ІС й оптимізацією її діяльності, та формування системи показників, які забезпечують їх ефективне вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як уже зазначалося, на першому етапі життєвого циклу ІС – етапі планування – для його ефективного розвитку та позитивного впливу ІС на діяльність підприємства потрібно вирішувати такі управлінські рішення, як: визначення потреби підприємства у забезпеченні комп'ютерною технікою; використання хмарних технологій; визначення функціональних параметрів технічного та програмного забезпечення; формування власного ІТ-підрозділу чи ІТ-аутсорсингу; рішення, пов'язане з вибором готової чи самостійно розробленої інформаційної системи [2].

Розглянемо детальніше рішення, пов'язані з ефективним розвитком етапів ЖЦ ІС, для визначення показників, на основі яких вони приймаються.

Визначення потреби підприємства у забезпеченні комп'ютерною технікою. Загальна потреба підприємства у забезпеченні комп'ютерною технікою визначається виходячи з його загальної потреби у використанні ресурсів персональних комп'ютерів працівників.

Потреба у використанні комп'ютерних ресурсів для виконання обов'язкових функцій, покладених на працівників підприємства, визначається за формулою:

$$P_{\text{обов.}} = \sum (P_{\text{ПК.пр.кат.}} \times K_{\text{пр.кат.}}), \text{ год.}, \quad (1)$$

де $P_{\text{ПК.пр.кат.}}$ – ресурс ПК працівника, необхідний для виконання своєї роботи одним працівником протягом тижня відповідно до функціональних обов'язків;

кат – відповідна категорія працівника;

$K_{\text{пр.кат}}$ – кількість працівників відповідної категорії, осіб.

Ресурси одного ПК ($P_{\text{1ПК}}$), що може бути використаний протягом тижня, визначається за формулою:

$$P_{\text{1ПК}} = T_{\text{1ПК}} \times K_{\text{роб.д.1ПК}}, \text{ год.}, \quad (2)$$

де $T_{\text{1ПК}}$ – можливий час роботи ПК на день, год.;

$K_{\text{роб.д.1ПК}}$ – кількість робочих днів підприємства протягом тижня, днів.

Отже, необхідна кількість ПК для оснащення підприємства визначається за формулою:

$$P_{\text{ПК}} = \frac{P_{\text{обов.}}}{P_{\text{1ПК.пр}}}, \text{ од.} \quad (3)$$

Підставивши у формулу (3) формули (1) і (2), потреба підприємства у забезпеченні комп'ютерною технікою буде визначатися за формулою:

$$P_{\text{ПК}} = \frac{\sum (P_{\text{ПК.пр.кат.}} \times K_{\text{пр.кат.}})}{T_{\text{1ПК}} \times K_{\text{роб.д.1ПК}}}, \text{ од.} \quad (4)$$

Отримані значення показника округлюються у бік збільшення до цілого числа, яке й є показником необхідної кількості персональних комп'ютерів для роботи підприємства.

Однак сьогодні дедалі більшої популярності набувають методи обробки та збереження інформації, які не потребують придбання ПК великої потужності та встановлення програмного забезпечення і його системного оновлення. Йдеться про хмарні обчислення, які передбачають віддалену обробку та зберігання даних за умови підключення до Інтернету. Основними економічними та організаційними перевагами користування такими послугами є: можливість не купувати потужне обладнання та не дбати про його амортизацію або утилізацію; економити на дорогому програмному забезпеченні та на оренді сервісів, ресурсів; можна отримати необхідні ресурси під тимчасовий проект; необмежений обсяг збереження даних; доступність із різних пристроїв і відсутність прив'язки до робочого місця та ін. Тобто даний сервіс є доступним та зручним для користувача. Проте, незважаючи на очевидні переваги, у використанні хмарних технологій існує й низка недоліків. Основні претензії пов'язані з безпекою інформації, адже спосіб зберігання особистих даних на віддаленому сервері здається не надійним. Іншими причинами, що стримують розвиток хмарних технологій, є: недостатня довіра споживачів хмарних послуг; відсутність надійних центрів обробки даних; залежність від компанії, яка надає послуги, та від наявності Інтернет-з'єднання.

Зазначені характеристики хмарних обчислень дають змогу не лише отримати послуги з високим рівнем доступності і низькими ризиками непрацездатності, а й звільняють підприємство від необхідності створення, обслуговування і модернізації власної апаратної інфраструктури. Та, незважаючи на всі переваги та зручності використання подібних сервісів, є певні ризики неконтрольованого витоку інформації, особливо це стосується великих підприємств.

Визначення функціональних параметрів технічного та програмного забезпечення. Під час визначення функціональних параметрів програмного та технічного забезпечення, щоб запобігти зайвим витратам, увагу слід звернути

на деталізацію робочих функцій персоналу. Насамперед потрібно проаналізувати індивідуальні вимоги до технічного та програмного забезпечення співробітників різних категорій та вартість простоїв, пов'язаних із некоректною роботою цих співробітників. Наприклад, технічне забезпечення IT-адміністратора чи співробітників, які обробляють надзвичайно важливу інформацію для підприємства, та технічне забезпечення співробітників, які займаються введенням інформації, буде суттєво відрізнятися. Так само, як і вартість простоїв, пов'язаних із людським фактором. Такий підхід дасть можливість оптимізувати витрати за методикою сукупної вартості володіння (ТСО).

Етап планування ІС передбачає також вирішення питання про формування власного IT-підрозділу, який буде забезпечувати контроль та обслуговування ІС, або ж передачу частини функцій чи всіх функцій з обслуговування ІС, стороннім фірмам (IT-аутсорсинг). Звісно, переваги IT-аутсорсингу порівняно зі створенням власного IT-підрозділу, очевидні. Це дасть змогу зменшити витрати на обслуговування IT-інфраструктури, зосередитися на власному бізнесі, знизити навантаження на персонал підприємства та збільшити ефективність IT-процесів за рахунок залучення до вирішення IT-завдань кваліфікованих фахівців. До того ж, порівнюючи витрати на розвиток ІС власним IT-підрозділом та на її аутсорсинг, Ю.Г. Лисенко та Є.Є. Бізянов [3] зробили висновок, що використання IT-аутсорсингу забезпечує розвиток ІС та значну економію коштів. Окрім того, вирішення цього питання залежить не лише від економічних розрахунків, а й від розмірів підприємства та обсягу його внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків.

Наступним на етапі планування є рішення, пов'язане з вибором готової чи самостійно розробленої інформаційної системи. Так, доцільність самостійного розроблення виправдана у разі: унікальності процесу, який підлягає автоматизації; нестачі фінансових ресурсів та відсутності на ринку необхідної системи. До того ж самостійно розроблена система буде повністю відповідати поточним потребам підприємства, проте виникає залежність від IT-працівника, який її розробив, тому що в разі його звільнення можуть виникнути проблеми, пов'язані з її модифікацією.

Вибір варіанту придбання готової ІС також має свої переваги та недоліки. Основною перевагою є підтримка й відновлення версій. Проте не останню роль у якісній роботі ІС відіграє відповідність українським і міжнародним стандартам, яка вже врахована в готовій ІС. Однак у цьому варіанті, як й у варіанті самостійного

розроблення, до недоліків можна віднести високу вартість готових систем і залежність від виробника.

Рішення, які приймаються у сфері управління ІС на етапі впровадження та використання, пов'язані, насамперед, з інвестиціями в оптимізацію процесів поточного функціонування ІС, а саме: навчання IT-персоналу та кінцевого користувача, забезпечення пропускну здатності мережевих систем, безпеку ІС (захист даних ІС) та розвиток сайту.

Інвестиції в навчання IT-персоналу. Швидкі зміни в розвитку бізнесу, а також підвищення складності технологічних рішень, що їх використовує підприємство, потребують більш високого рівня кваліфікації, компетентності та знань персоналу. Навчання фахівців, що реалізують і впроваджують ІС, дасть змогу забезпечити ефективність і якість її роботи. Контроль над такими показниками, як рівень задоволеності сторін-учасників досвідом та професійним навичками IT-персоналу, рівень відтоку кадрів, задіяних у сфері IT та відсоток IT спеціалістів, сертифікованих відповідно до вимог їхніх посадових інструкцій, дасть змогу не лише аналізувати ефективність їх роботи, а й проводити навчання та набір IT-персоналу для виконання тактичних (поточних) планів розвитку ІС і мінімізувати ризики, пов'язані із залежністю від ключових IT-спеціалістів.

Окрім того, якісна робота ІС та її позитивний вплив на діяльність підприємства мають обов'язково супроводжуватися навчанням та інформуванням кінцевих користувачів по IT-проекті чи модернізації його окремих складників. Наприклад, збільшення таких показників, як кількість годин простоїв та кількість звернень кінцевих користувачів за допомогою до IT-спеціалістів, свідчить про необхідність вкладення інвестицій у навчання та розвиток персоналу. Для більшої ефективності даного процесу доречним було б не лише використовувати ретельно розроблені методики навчання та оцінку ефективності навчального плану, а й застосовувати нематеріальні інструменти заохочень працівників. Про одночасне використання матеріального та морального стимулювання зазначають М.А. Йохна та А.Ю. Борщ: «Матеріальну мотивацію повинна доповнювати нематеріальна, яка дає довгостроковий ефект та сприяє кращій реалізації працівником свого внутрішнього потенціалу» [4, с. 83]. Проте не варто забувати, що «нематеріальні інструменти заохочень працівників компанії можна і треба використати тільки тоді, коли задоволені фінансові потреби співробітників» [5]. Таким чином, заохочення прагнення до постійного підвищення кваліфікації виходячи з чітко визначених осо-

бистих цілей працівника та цілей підприємства не лише позитивно вплине на впровадження та використання ІС, а й сприятиме «...утворенню спільності інтересів для ефективного функціонування підприємства у цілому» [5].

Мережеве устаткування ІС. Головною метою ІС є надання своєчасної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. Несвоєчасне отримання інформації може призвести до негативних наслідків для діяльності підприємства, тому мережеве устаткування ІС також потребує інвестицій у свій розвиток. Прийняття рішення має базуватися на результатах моніторингу за показниками пропускну здатності каналів зв'язку, як внутрішніх, так і зовнішніх (доступ до Інтернету), та виявлення невідповідності поточним потребам підприємства та сучасним умовам. До того ж зручне користування послугами хмарних обчислень та якісні результати на їх основі значно залежать від високоякісного Інтернету з великою пропускну здатністю. «Наявність хмарних технологій, зазначає К. Дремач, передбачає можливість доступу до них за наявності Інтернет-з'єднання. Якщо у користувача немає доступу в Інтернет, то в 99% випадків він не зможе працювати» [6].

Безпека даних ІС. Надзвичайно велике значення для ефективної роботи підприємства має безпека даних інформаційної системи, адже рівень матеріального збитку, та й не лише матеріального, у разі витоку конфіденційної інформації дуже великий. Організація захисту інформації реалізовується комплексом заходів, спрямованих на забезпечення захищеності інформації від несанкціонованого доступу, використання, оприлюднення, руйнування, внесення змін, ознайомлення, перевірки, запису чи знищення.

Так, М.М. Косіюк, А.Ю. Мазарчук та К.Е. Більовський зазначають, що доступ користувачів до інформації має зумовлюватися їхніми повноваженнями [8]. Даний спосіб доступу до інформації дасть змогу захистити дані ІС від некоректних дій користувачів (ненавмисного внесення змін, видалення чи знищення інформації). Про аналіз проблем під час передачі інформації по мережі та варіанти її захисту розглядають С.Р. Красильников та А.В. Джулій. В умовах сьогодення автори наголошують на необхідності «впровадження організаційних методів (розроблення регламентів забезпечення інформаційної безпеки з обов'язковим доведенням до всіх співробітників організації) перевірки встановлюваного програмного забезпечення на наявність не декларованих можливостей, екранування мережі, наявність грамотно налагодженої системи антивірусного захисту, а також постійний контроль користу-

вачів використання засобів зберігання інформації» [7, с. 127].

Крім того, стрімкий розвиток сфери глобальної комп'ютерної мережі Інтернет сприяв появі нового виду злочинності у сфері безпеки даних ІС – комп'ютерної злочинності, або кіберзлочинності. Даний вид злочинності становить надзвичайно велику загрозу, не лише на національному рівні, а й на глобальному. Проблеми поширення кіберзлочинності та наслідки, які вона створює, вимагають пошуку нових механізмів контролю та захисту даних, що, своєю чергою, спричиняє вкладення значних коштів в інформаційну безпеку не лише підприємства, а й держави.

Таким чином, комплекс заходів захисту даних ІС представлений методами і механізмами захисту, які включають у себе процедурні, програмні та апаратні способи організації захисту. Ще одним аспектом безпеки системи, як зазначає Л.В. Ємчук, є її архівація: «Повинна існувати можливість створення як архівів усієї прикладної системи, так і особистих архівів користувачів» [9]. Організацію ефективного захисту даних інформаційної системи забезпечить моніторинг системи, «для того щоб виявляти відхилення від політики управління доступом і записувати контрольовані події. Моніторинг доступу в системі забезпечить контроль інцидентів та виявлення порушників» [10].

Розвиток веб-сайту. Сьогодні в умовах переходу від постіндустріального до інформаційного суспільства та поступового переміщення комерції в онлайн-середовище надзвичайно необхідним стає підвищення доступності інформації про продукцію підприємства. Одним із варіантів виконання цього завдання є використання веб-сайту як засобу підтримки і розвитку підприємства. Проте в найближчому майбутньому присутність підприємства в Інтернет-середовищі буде не лише обов'язковою умовою його функціонування як суб'єкта бізнесу, а й забезпечить інформаційну конкурентну перевагу власного підприємства та продукції шляхом оперативного та повного представлення інформації в інформаційному просторі [11].

На етапі занепаду ІС прийняття рішень ґрунтується на результатах моніторингу та висновках і рекомендаціях ІТ-аудиторів. На їх основі керівники можуть приймати такі рішення: заміна наявної ІС, модернізація окремих складників, відмова від запровадження змін у разі відповідності ІС потребам бізнесу та вимогам сучасності та у зв'язку з відсутністю коштів або ж неготовністю керівництва до серйозних змін.

Отже, розглянувши основні рішення, пов'язані з розвитком етапів життєвого циклу

ІС, визначимо показники, які сприяють їх ефективному вирішенню та з якою метою відбувається процес прийняття рішення (табл. 1). Слід зауважити, що процес прийняття рішень, які стосуються підтримки та розвитку ІС, насамперед, пов'язаний із метою вдосконалення ефективності використання коштів ІТ-бюджету, визначених на створення ефективної інформа-

ційної інфраструктури та її позитивного впливу на діяльність підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, кожний етап життєвого циклу ІС має свої особливості, характеристики та чинники, які забезпечують його ефективну діяльність та створюють умови для прийняття управлінських рішень, пов'язаних з оптимі-

Таблиця 1

Види рішень та показники, які забезпечують їх ефективне вирішення

Етап	Рішення	Показники	Мета
Планування ІС	Визначення потреби підприємства у забезпеченні комп'ютерною технікою	Кількість працівників відповідної категорії підприємства; технічний час роботи ПК на день; кількість робочих днів підприємства протягом тижня	Вдосконалення ефективності використання коштів ІТ- бюджету, визначених на придбання комп'ютерної техніки
	Визначення функціональних параметрів технічного забезпечення	Ціна; технічні параметри; якість обслуговування; гарантійні зобов'язання постачальників	Удосконалення технічного забезпечення ІС підприємства
	Визначення потужності (чи функціональних параметрів) програмного забезпечення	Ціна; функціонал; якість обслуговування; оновлення; дозакупка; інтеграція; можливість дописувати власні модулі; сумісність версій	Удосконалення програмного забезпечення ІС підприємства
	Створення служби внутрішнього ІТ- аудиту чи залучення зовнішніх аудиторів	Вартість; результативність; надійність збереження інформації; терміни внесення змін; рівень діагностики	Збільшення прибутку і зменшення витрат на розвиток ІС
Впровадження та реалізації ІС	Прийняття рішень щодо інвестицій у:		
	розвиток ІТ- персоналу	Чисельність працюючих у ІТ-підрозділі; частка ІТ-спеціалістів у загальній чисельності працюючих; рівень задоволеності сторін-учасниць досвідом та професійними навичками ІТ-персоналу; рівень відтоку кадрів, задіяних у сфері ІТ; відсоток ІТ спеціалістів, сертифікованих відповідно до вимог їхніх посадових інструкцій	Утримання компетентного та мотивованого персоналу для створення і надання якісних ІТ послуг
	навчання кінцевих користувачів	Час незапланованих простоїв; кількість звернень кінцевих користувачів	Зменшення простоїв ІС пов'язаних із непродуктивною роботою кінцевих користувачів
	мережеве устаткування ІС	Індекс часу обробки документа; індекс часу пошуку; показник інформованості співробітників	Забезпечення користувачів своєчасною та актуальною інформацією
	безпеку даних ІС	Кількість випадків: несанкціонованого доступу до комп'ютерних засобів; пасивних загроз безпеки даних; активних загроз безпеки даних; зловживання службовими повноваженнями; навмисного виведення з ладу механізмів захисту	Забезпечення надійного захисту даних інформаційної системи
розвиток веб-сайту	Кількість відвідувачів; відсоток замовлень; кількість позицій, до яких звертаються; кількість переглянутих сторінок; середній час, проведений на сайті; співвідношення нових і старих відвідувачів; кількість зареєстрованих користувачів	Створення інформаційної конкурентної переваги власного підприємства та продукції	

зацією її діяльності. Аналіз даних рішень дав змогу визначити набір показників, які характеризують якісні та кількісні умови функціонування кожного етапу ЖЦ ІС. Також використання даних показників у процесі прийняття

управлінських рішень суттєво підвищить якість, повноту, точність, достовірність і своєчасність отриманих результатів та дасть змогу оптимізувати витрати на впровадження та використання інформаційної системи.

Список використаних джерел:

1. Григорук П.М. Концептуальні засади формування інформаційного забезпечення маркетингових рішень в умовах розвитку інформаційного суспільства. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 7. С. 16–26.
2. Карпова Т.О. Життєвий цикл інформаційної системи та його вплив на розвиток підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. № 15. С. 142–146.
3. Лисенко Ю.Г., Бізянов Є.Є. Модель ефективності ІТ-аутсорсингу в контексті розвитку інформаційних систем економічних об'єктів. Проблеми економіки. 2013. №. 2. С. 190–195.
4. Йохна М.Н., Борщ А.Ю. Особливості формування мотиваційної основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств машинобудування. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 3 (2). С. 81–84.
5. Ведерніков М.Д., Зелена М.І. Доцільність застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу на українських підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. 2013. № 5. Т. 1. С. 18–21.
6. Дремач К. Облачные сервисы: основное препятствие – недоверие к поставщику услуги. Технологии и средства связи. 2011. № 5. URL: <http://www.tssonline.ru/articles2/focus/oblachnie-servisi-osnovnoe-prepyatstvie-nedoverie-k-postavshiky-yslygi>.
7. Красильников С.Р., Джулій А.В. Аналіз проблем при передачі прихованої конфіденційної інформації по мережі. Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2014. Вип. 45. С. 125–129.
8. Інтегрована система комп'ютерної підтримки університетського менеджменту / М.М. Косіюк, А.Ю. Мазарчук, К.Е. Більовський. Інформаційні технології і засоби навчання. 2015. Т. 50. Вип. 6. С. 108–119.
9. Ємчук Л.В. Аналіз чинників, що визначають ефективність впровадження інформаційної системи на підприємстві. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2013. Т. 21. Вип. 7 (2). С. 76–82.
10. Чунарьова А.В., Чунарьов А.В. Сучасні методи аудиту інформаційно-комунікаційних систем та мереж. URL: http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Informatica/71917.doc.htm.
11. Валькова Н.В. Аналіз інформаційних конкурентних переваг підприємства в Інтернет-середовищі. Моделювання регіональної економіки. 2013. № 2. С. 9–18.

Lukyanova V.V., Karpova T.O.

RESEARCH OF PROCESSES OF MAKING DECISIONS ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF THE INFORMATION SYSTEM

Successful development of the stages of life cycle of the information system (stage of planning, stage of introduction and use, and stage of decline) and information system on the whole largely depends on decisions, the process of acceptance of which creates the proper conditions for providing workers of enterprise with timely, reliable, and complete information. Therefore, there is a necessity of consideration of decisions related to the development of the information system and optimization of its activity and forming systems of indicators that provide effective decisions.

Quality and efficiency of managerial decisions depend on information that is analysed by a person that makes a decision related to the development of the information system. Therefore, such information must be determined by indicators that, as possible more precisely and more reliable represent quality and quantitative descriptions of activity of every stage of the life cycle of the information system.

In the article, the types of decisions are analysed and indicators that represent quality and quantitative descriptions of activity of the stages of the life cycle and improve quality substantially, plenitude, exactness, certainty, and timeliness of results of decision-making are determined. It is marked that process of making managerial decisions is, first of all, related to the aim of the perfection of the efficiency of the use of money of IT budget, defined for the creation of effective informative infrastructure and its positive influence on the activity of the enterprise.

Key words: information system, stages of life cycle, decisions, indicators.

Олешко Т.І.доктор технічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету**Верзун А.В.**магістр
Національного авіаційного університету

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ АЕРОПОРТУ

Статтю присвячено дослідженню ефективності функціонування системи реєстрації та перевірки пасажирів в аеропорту «Бориспіль» за допомогою теорії масового обслуговування. Розглянуто модель роботи системи реєстрації та перевірки пасажирів, розроблено її імітаційну модель, а також на основі моделі надано рекомендації для підвищення пропускної здатності системи реєстрації та перевірки пасажирів аеропорту «Бориспіль».

Ключові слова: ефективність, система, імітаційне моделювання, теорія масового обслуговування, пропускна спроможність.

Статья посвящена исследованию эффективности функционирования системы регистрации и проверки пассажиров в аэропорту «Борисполь» с помощью теории массового обслуживания. Рассмотрена модель работы системы регистрации и проверки пассажиров, разработана ее имитационная модель, а также на основе модели даны рекомендации для повышения пропускной способности системы регистрации и проверки пассажиров аэропорта «Борисполь».

Ключевые слова: эффективность, система, имитационное моделирование, теория массового обслуживания, пропускная способность.

Постановка проблеми. У боротьбу за клієнта в сучасній економіці вкладаються величезні кошти. За оцінками західних економістів, завоювання фірмою нового клієнта обходиться їй у шість разів дорожче, ніж утримання наявних покупців. А якщо клієнт залишився незадоволеним, то на його повернення доводиться витратити в 25 разів більше коштів. Здебільшого незадоволеність клієнта викликана невдалою організацією його обслуговування, як, наприклад, занадто довге очікування в черзі або відмова в обслуговуванні. Використання теорії масового обслуговування дає змогу підприємствам, зокрема транспортним, уникнути подібних неприємностей [1].

Ринок пасажирських авіаперевезень має найшвидші з-поміж усіх видів транспорту України темпи зростання. На кінець 2016 р. в аеропортах України було обслуговано близько 12,9 млн. пасажирів, причому 67% пасажирів обслуговував аеропорт «Бориспіль». Зважаючи на такі обсяги пасажиропотоку, гостро постає питання пропускної здатності аеропорту «Бориспіль» та ефективності функціонування його системи реєстрації та перевірки пасажирів. Питання є актуальним та зумовлене тим, що за розумного підходу та застосування теорії масового обслуговування можна створити такі умови функціонування системи реєстрації та перевірки пасажирів аеропорту «Бориспіль», за яких витрати на утримання системи будуть мінімальними, а її пропускна здатність – максимальною.

жирів аеропорту «Бориспіль», за яких витрати на утримання системи будуть мінімальними, а її пропускна здатність – максимальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато економічних завдань пов'язано із системами масового обслуговування, тобто такими системами, в яких, з одного боку, виникають недетерміновані масові вимоги на виконання яких-небудь послуг, а з іншого – відбувається задоволення цих вимог за певними законами.

Основу теоретичного вивчення систем масового обслуговування заклали у своїх працях Г.М. Вагнер, Є.С. Венцель, Б.В. Гніденко, А. Ерланг, А.Н. Колмогоров, Н.Ш. Кремер, Х.А. Таха, А.Я. Хінчин та ін.

Питання щодо ефективного функціонування аеропортів, прогнозування їх розвитку та формування механізму оперативного управління аеропортами вивчали такі вчені: І.С. Голубєв, О.В. Костроміна, Ю.Ф. Кулаєв, Н.Е. Полянська, В.М. Парій, С.Л. Омеляненко та ін.

Метою дослідження є підвищення ефективності роботи системи реєстрації та перевірки пасажирів в аеропорту «Бориспіль» за рахунок скорочення часу обслуговування та використання оптимальної кількості каналів обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аеропорт «Бориспіль» є найбільшим та най-

потужнішим аеропортом в Україні. У 2016 р. він обслуговував близько 8,65 млн. пасажирів із загальної кількості 12,9 млн. пасажирів, обслугованих аеропортами України (рис. 1) [2].



Рис. 1. Частка аеропорту «Бориспіль» у загальному пасажиропотоці

У період із 2005 по 2008 р. пасажиропотік аеропорту зростав у середньому на 19%. Проте в 2009 р. у зв'язку з фінансово-економічною кризою в Україні кількість пасажирів знизилася з 6,7 млн. до 5,8 млн. пасажирів.

Протягом 2010–2012 рр. аеропорт зміг реабілітуватися та підвищити кількість обслугованих пасажирів. Так, на кінець 2012 р. послугами аеропорту скористалися близько 8,5 млн. пасажирів, що на 26% більше, ніж за 2008 р. Економічна та політична криза 2013–2014 рр. спричинила зниження пасажиропотоку аеропорту з 8,5 млн. до 6,9 млн. пасажирів, або на 23%.

Після проведення реформ у 2015 р. аеропорт «Бориспіль» зміг відновити втрачений пасажиропотік, і вже в 2016 р. він становив 8,65 млн. пасажирів (рис. 2).

З урахуванням такого пасажиропотоку доцільним є дослідження пропускну здатності системи реєстрації та перевірки пасажирів аеропорту «Бориспіль» за допомогою теорії масового обслуговування [3]. Оскільки структура системи реєстрації та перевірки пасажирів є складною, то єдиним прийнятним методом дослідження у цьому разі є метод імітаційного

моделювання. Для імітаційного моделювання було застосовано програму GPSS World.

Головним завданням імітації бізнес-процесу обслуговування клієнта в аеропорту «Бориспіль» є визначення ефективності роботи стійок реєстрації, пунктів контролю авіаційної безпеки та пунктів паспортного контролю для раціонального використання людських ресурсів та уникання черг.

Перш ніж почати імітацію, необхідно дослідити сам процес обслуговування клієнта в аеропорту та сформуванню імітаційну модель, яка наведена на рис. 3.

Обслуговування пасажирів в аеропорту «Бориспіль» складається з таких етапів:

1. Реєстрація.
2. Контроль авіаційної безпеки.
3. Паспортний контроль (за міжнародних перевезень).

Показниками ефективності функціонування системи реєстрації та перевірки пасажирів є середня довжина черги на реєстрацію та перевірку, а також тривалість перебування клієнта в черзі. Аеропорт «Бориспіль» має таку кількість засобів обслуговування: 60 стійок у зоні міжнародних рейсів, 16 – у зоні внутрішніх рейсів та 6 – для web-реєстрації, 18 пунктів контролю авіаційної безпеки в зоні міжнародних рейсів та 6 – у зоні внутрішніх рейсів, 28 кабін паспортного контролю. Час обслуговування пасажирів біля стійки реєстрації становить 85–95 секунд, час проходження контролю авіаційної безпеки становить 45–55 секунд, а процес проходження пасажиром паспортного контролю займає 25–35 секунд. Також відомо, що близько 21,49% усіх пасажирів аеропорту подорожують по Україні, а 78,51% пасажирів вилітають за кордон [4].

Під час моделювання також необхідно відзначити, що на пасажиропотік вагомий вплив має фактор сезонності. Крім того, важливим

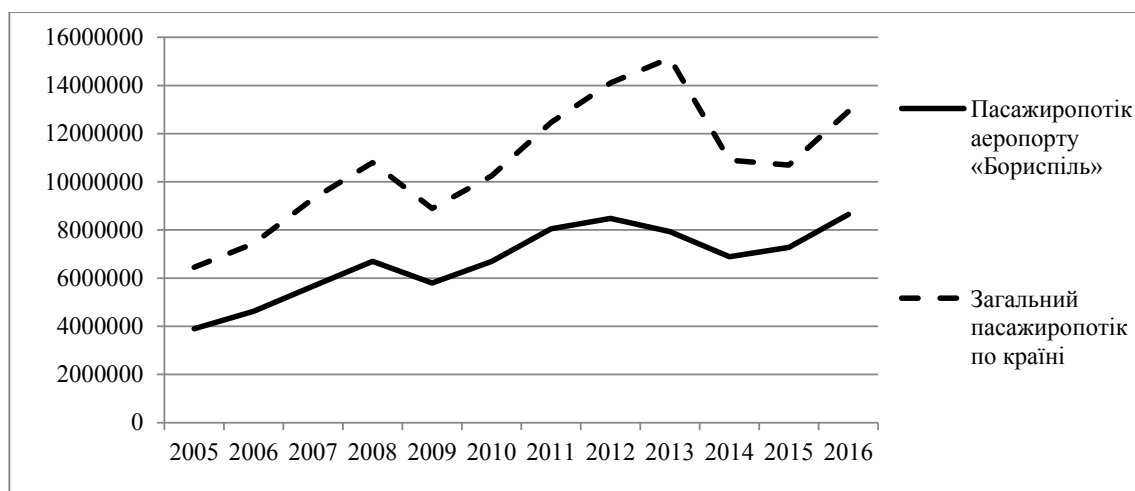


Рис. 2. Пасажиропотік в аеропорту «Бориспіль» та по Україні у цілому

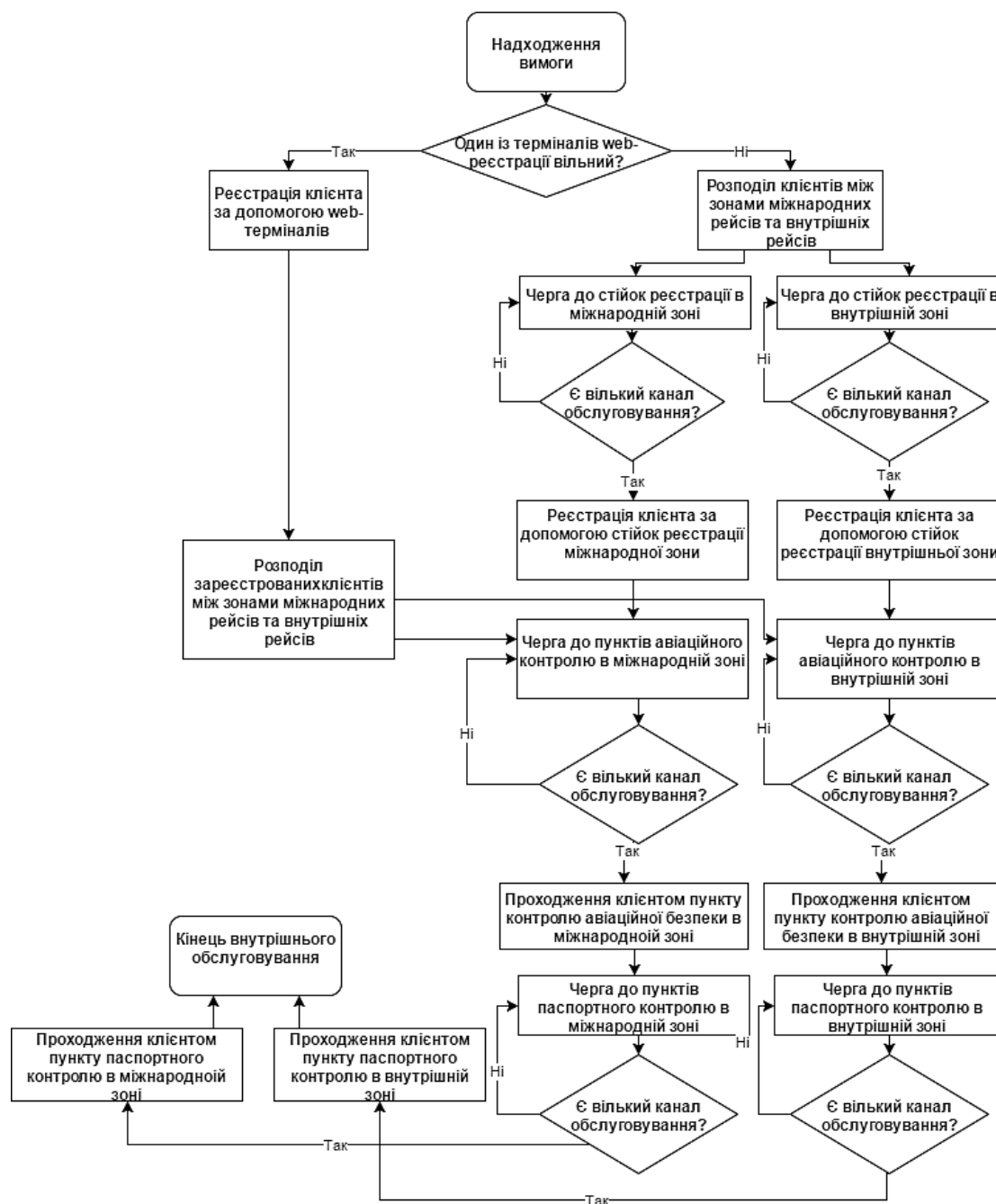


Рис. 3. Імітаційна модель системи реєстрації та перевірки пасажирів аеропорту «Бориспіль»

також є поділ між будніми та вихідними або святковими днями, тому для більш точного дослідження необхідно провести імітації за кожний квартал і в будні, вихідні та святкові дні.

Система масового обслуговування пасажирів аеропорту «Бориспіль» є багатоканальною та має три фази обслуговування. При цьому черга є необмеженою, а дисципліна черги системи функціонує за правилом «перший прийшов – перший обслуговуєшся» [5; 6].

Шляхом обробки статистичних даних було визначено пасажиропотік аеропорту «Борис-

піль» за кожний квартал і в будні та вихідні або святкові дні. Середня кількість клієнтів, що надходять за добу в аеропорт, за кожен період наведена в табл. 1.

Під час розроблення імітаційної моделі було зроблено такі припущення:

1. стійка для веб-реєстрації є більш привабливою для клієнта і за наявності вільної стійки для веб-реєстрації клієнт займе саме її;

2. черга до певного типу каналів обслуговування є загальною. Наприклад, клієнт знаходиться в черзі до міжнародної стійки реєстрації

№ 3, і в цей момент звільняється одна зі стійок поруч, то клієнт залишить чергу та пройде до вільної стійки.

Провівши низку імітаційних експериментів та проаналізувавши отримані результати, було сформовано оптимальний графік функціонування стійок реєстрації, пунктів авіаційного та паспортного контролю протягом року, який забезпечить мінімальні черги та раціональну завантаженість (рис. 4, 5).

Як видно із цих рисунків, пропускна можливість аеропорту «Бориспіль» за нинішньої величини пасажиропотоку є достатньою, проте незбалансованою. Протягом більшої частини року використовується лише 24% стійок для реєстрації, 55% пунктів авіаційного контролю та 22% пунктів паспортного контролю, тоді як решта не функціонує.

Аеропорт «Бориспіль» має запас пропускної здатності по стійках для реєстрації та пунктах паспортного контролю, що є позитивним явищем, оскільки в разі незначного зростання пасажиропотоку аеропорт не матиме

проблем з обслуговуванням пасажирів. Проте можна помітити незбалансованість між кількістю стійок для реєстрації, пунктів контролю авіаційної безпеки та пунктів паспортного контролю. Так, у максимально завантажений період використовується 85% пунктів авіаційного контролю і лише 37% стійок реєстрації та пунктів паспортного контролю. У разі зростання пасажиропотоку аеропорту «Бориспіль» до відмітки в 11,4 млн. пасажирів кількість пунктів контролю авіаційної безпеки може виявитися недостатньою для нормального обслуговування пасажирів, тому доцільно збільшити кількість пунктів контролю авіаційної безпеки. Зробити це можна за рахунок переобладнання стійок для реєстрації та пунктів паспортного контролю. Оптимальна перебудова включає: 38 стійок для реєстрації; 30 пунктів контролю авіаційної безпеки; 19 пунктів паспортного контролю в зоні міжнародних рейсів; 17 стійок для реєстрації та 14 пунктів авіаційного контролю в зоні внутрішніх рейсів; 11 стійок для веб-реєстрації.

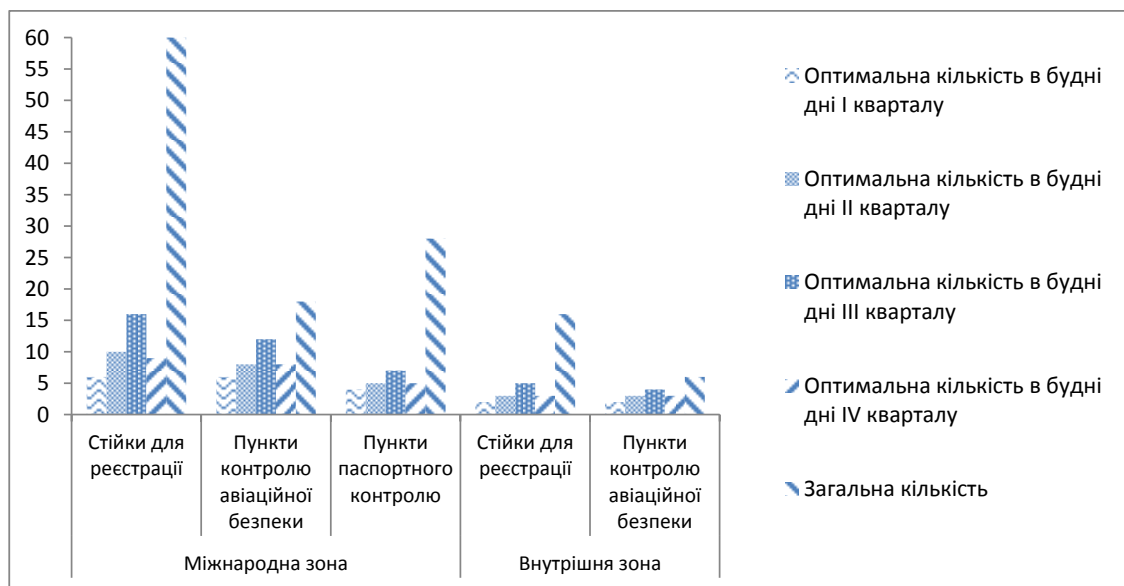


Рис. 4. Оптимальний план використання пристроїв обслуговування в будні дні

Таблиця 1

Середня кількість клієнтів, що надходять за добу в аеропорт «Бориспіль»

Квартал	День	Середня добова кількість клієнтів, що надходить до аеропорту, пасажирів
I квартал	Святкові та вихідні дні	13178
	Будні дні	11630
II квартал	Святкові та вихідні дні	21027
	Будні дні	17618
III квартал	Святкові та вихідні дні	33581
	Будні дні	24423
IV квартал	Святкові та вихідні дні	29967
	Будні дні	15631

Джерело: складено авторами за даними [4]

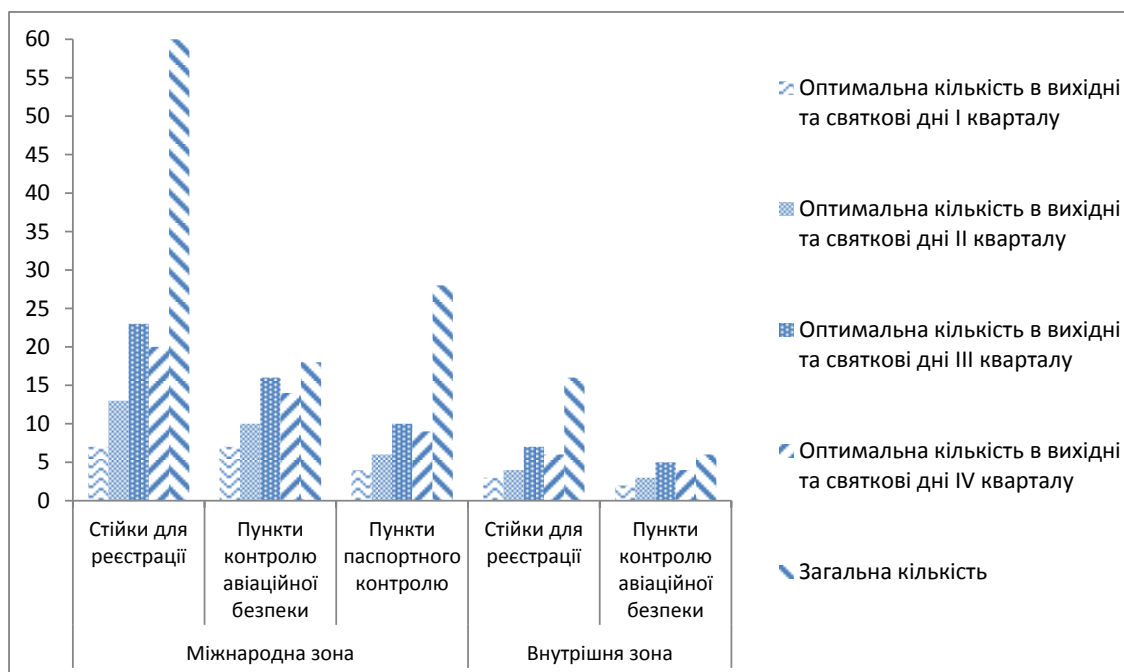


Рис. 5. Оптимальний план використання пристроїв обслуговування у вихідні та святкові дні

Висновки з проведеного дослідження. У проведеному дослідженні виявлено, що кількість стійок для реєстрації та кількість пунктів паспортного контролю порівняно з кількістю пунктів контролю авіаційної безпеки є надмірною, оскільки в найбільш навантажені періоди оптимальним є функціонування лише 39% стійок для реєстрації та 36% пунктів паспортного контролю, а пункти контролю авіаційної безпеки функціонують на 85% від максимальної кількості. Для поліпшення пропускну здатності аеропорту було розраховано, що необхідно збільшити кількість пунктів контролю авіаційної безпеки та стійок для web-реєстрації, а кількість

пунктів паспортного контролю та стійок для реєстрації у міжнародній та внутрішній зонах необхідно зменшити. Оптимальна структура засобів обслуговування за умов переобладнання аеропорту має такі параметри: 38 стійок для реєстрації; 30 пунктів контролю авіаційної безпеки; 19 пунктів паспортного контролю в зоні міжнародних рейсів; 17 стійок для реєстрації та 14 пунктів авіаційного контролю в зоні внутрішніх рейсів; 11 стійок для web-реєстрації. Шляхом проведеного імітаційного дослідження підтверджено, що за таких умов аеропорт буде мати змогу додатково обслуговувати близько 600 тис. пасажирів на рік.

Список використаних джерел:

1. Скорик А.Т. Системи масового обслуговування в комерційній діяльності. Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції: у 2-х т. Т. 1. Красноармійськ: КІІ ДонНТУ, 2011. 343 с.
2. Звіт Державної служби статистики України по пасажирським перевезенням. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Акопов А.С. Моделирование многоканальной системы обслуживания с организацией очереди. М., 2014. 389 с.
4. Стратегічний план розвитку державного підприємства «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» на 2015–2019 роки. URL: https://kbp.kiev.ua/docs/Strategy_ukr.pdf.
5. Жигаревич О.К. Дослідження складних систем засобами імітаційного моделювання. Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. 2014. № 14. С. 139–143.
6. Кудрявцев Е.М. GPSS World. Основы имитационного моделирования различных систем. М.: Пресс, 2004. 320 с.

Oleshko T.I., Verzun A.V.

SIMULATION MODELLING OF THE AIRPORT PASSENGER SERVICE PROCESS

The article is devoted to the study of the efficiency of operation of the registration and checking system of passengers at Boryspil airport, using the theory of mass service. The state of passenger air transportation at Boryspil airport was analysed. The model of the operation of the registration and checking system of passengers is considered, its simulation model is developed, as well as on the basis of the model, recommendations are given to increase the capacity of the Boryspil airport passenger check-in and checking system.

The main attention is paid to the problem of the functioning of airport passenger terminals as a complex multichannel mass service system. The results of the study will facilitate the adoption of managerial decisions regarding the improvement of the airport's operations, namely, optimization of the structure of passenger services.

Key words: efficiency, system, simulation modelling, mass service theory, airport capacity.

UDC 330.43

Olishevych M.

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Mathematical Economics and Econometrics
Ivan Franko National University of Lviv

Barabash G.

PhD in Mathematics, Associate Professor
at Department of Mathematical Economics and Econometrics
Ivan Franko National University of Lviv

Dosyn K.

Master of Science (Mathematics)
Ivan Franko National University of Lviv

SYSTEM DYNAMICS APPROACH TO MODELING OF MIGRATION IN UKRAINE

The article investigate the dynamics of migration processes in Ukraine based on the system dynamics approach. The simulation model that takes into account the factors of wage differences, GDP, unemployment and living standards in Ukraine and neighboring countries has been constructed. The simulation results showed that the main factors of migration for Ukrainian labor migrants was to improve their standard of living and the prospect of higher salaries. However, incomes from other countries are not the only factor of the motivation for migration. The decision-making process includes non-financial variables such as social benefits and cultural values.

Key words: migration, system dynamics, labor force, unemployment, simulation model, labor market.

У статті проведено дослідження динаміки міграційних процесів в Україні на підставі підходу системної динаміки. Побудовано імітаційну модель, що враховує чинники відмінностей у заробітній платі, ВВП, рівня безробіття та прожиткового мінімуму в Україні та країнах-сусідах. Результати моделювання показали, що основними факторами міграції для українських трудових мігрантів є поліпшення їх рівня життя та перспектива вищих зарплат. Проте доходи від інших країн не є єдиним фактором мотивації для міграції; процес прийняття рішення включає нефінансові змінні, такі як соціальні переваги та культурні цінності.

Ключові слова: міграція, системна динаміка, робоча сила, безробіття, імітаційна модель, ринок праці.

System dynamics is a technique for strategic and policy simulation modeling based on feedback systems theory. This approach was invented by J. Forrester who was a pioneer in engineering and computer design. Since then, SD has developed as its own field, distinct from the larger fields of operations research and management science to which it is related. System dynamics is a powerful methodology and computer simulation modeling technique for framing, understanding, and discussing complex issues and problems. Originally developed to help corporate managers improve their understanding of industrial processes, system dynamics is currently being used throughout the public and private sector for policy analysis and design.

Expanding the analytical toolbox of system dynamics constitutes a third research stream. Methods for estimation of dynamic models (e.g. derivatives of maximum likelihood and indirect inference), optimization and control of these systems (e.g. approximate dynamic programming), formalizing the links between model structure and behavior (e.g. eigenvalue analysis), and decision analysis (e.g. decision trees) using these models are common research targets [1]. This type of research can be heavily analytical and often closely interacts with literature in control theory, econometrics, operations research and decision analysis, among others.

From organizational transformation, project management and process improvement to macroeconomics and economic cycles, climate change, epidemiology, body weight dynamics, and the evolution of ecosystems, system dynamics research have deepened our understanding of the origin of dynamics, tested hypotheses empirically, and informed policy analysis. In our research, we use system dynamic method in purpose to investigate the migration in Ukraine.

Ukraine has the second largest migration corridor in the world (the US-Mexico corridor being the largest). Keeping this in mind Ukraine had and continues to have the difficult task of building migration systems with large and frequently used borders. Ukraine's demographic mosaic is set by relatively high mortality rates (especially for males), falling fertility rates and significant net migration outflows. For example, the population fell from 51,944,000 million persons in 1991 to 45,533,000 million persons in 2013. There has been a total population decrease in Ukraine over many decades. It is caused by two factors. The first one is the deterioration of the overall macroeconomic situation in Ukraine. It leads to aggravation of contradictions in the social and labor sphere, the enhancement of these contradictions is caused by the lack of effective employment structural

changes [2], constriction of employment opportunities, incomplete usage of employed labor force, decrease of actual employment income and the demographic factor as well. Economic and demographic differences have influenced the shape of labor mobility and migration across Europe during the last decade. Rich societies in Europe are experiencing rapid population aging and in the last decade, many of these countries have been confronted with stagnation and a decline of their native labor forces. Labor shortages, especially in the low skilled labor market segment, have increased rapidly [3]. Statistics shows population ageing will continue to grow. Many countries have addressed labor shortage and aging society problems through a strategy of migration and foreign labor mobility. As shown in the population pyramid. Ukraine is experiencing an aging population with a high percentage of the population falling in the 35-95 age categories. A lot of population in the age category 20-66 are becoming labor migrants.

Literature review.

Migration is an important demographic factor that influences economic activity and unemployment rate in every country. Ukrainian researchers substantiate the presence of socio-demographic, informational, structural, market, territorial and gender asymmetry in the labor market [4; 5] that have impact on internal migration in national labor market as well as emigration. Scientists emphasize the significant dependence of the economy on inconsistent policy decisions, the aging of productive assets due to the lack of the production sector financing [6; 7]. The limited effect of foreign direct investment and asymmetry in the depletion of productive forces [8; 9], underutilization of labor resources and non-optimal distribution [10], significant unemployment [11], low wages and problems in the informal sector of employment are important causes that have influence on migration. Thus, the scientific investigation of migration flows need to leverage the system dynamics views and methods.

The research goal of this work is to analyze the phenomenon of labor migration in Ukraine and its impact on the country's economic development by means of system dynamics approach. Among this, we examine the negative effects of the reduction of the population of Ukraine and the instability of its social security system.

Data and Methodology.

The theoretical basis of empirical modeling of interactions between factors of immigration will serve some modifications of a macroeconomic economic-mathematical model of migration. The theoretical model covers the modeling of emigration from Ukraine through such indicators as average wages, unemployment rate and GDP

per capita. Rows of data of these indicators are named accordingly: emigration from Ukraine – *emigr*, average wage – *avr_wage*, unemployment rate – *unempl_r*, GDP per capita – *gdp_p_c*. In other words, we consider the phenomenon of migration as a function of these factors $emigr = f(avr_wage, unempl_r, gdp_p_c)$. All data are presented from 1996 to 2016.

While closely related to simulation research in management science and beyond, the system dynamics approach to modeling has a few distinctive features. It is characterized by a focus on endogenous explanations for dynamic phenomena. Dynamics are explained as arising primarily endogenously within the boundary of a model from the interactions among the elements and actors in the system, rather than from exogenous inputs. Every attempt is made to represent these causal processes realistically, consistent with the available empirical evidence, and robust to extreme inputs outside of the historically observed range. System dynamics researchers strive to capture the causal processes at play and the representation of these should correspond

to the real-world processes in the system under study, be consistent with the available empirical evidence, and be robust to extreme inputs outside of the historically observed range. These considerations require SD modelers to draw on a wide range of qualitative and quantitative data. System dynamics modelers not only use traditional econometric methods to estimate model parameters using quantitative data, but also routinely augment those methods with qualitative research methods including the use of archival documents, interviews, and ethnographic methods and direct observation of decision making and organizational processes. Model testing involves quantitative assessment of the ability of the model to reproduce the behavior of the system of interest, and a wide range of additional tests including structure assessment, dimensional consistency, extreme condition, behavior reproduction, surprise behavior, sensitivity analysis, and system improvement tests, among others [1].

Empirical modeling and results.

At first, we considered a simple model of the population by adding two flows (Figure 3). Inflow

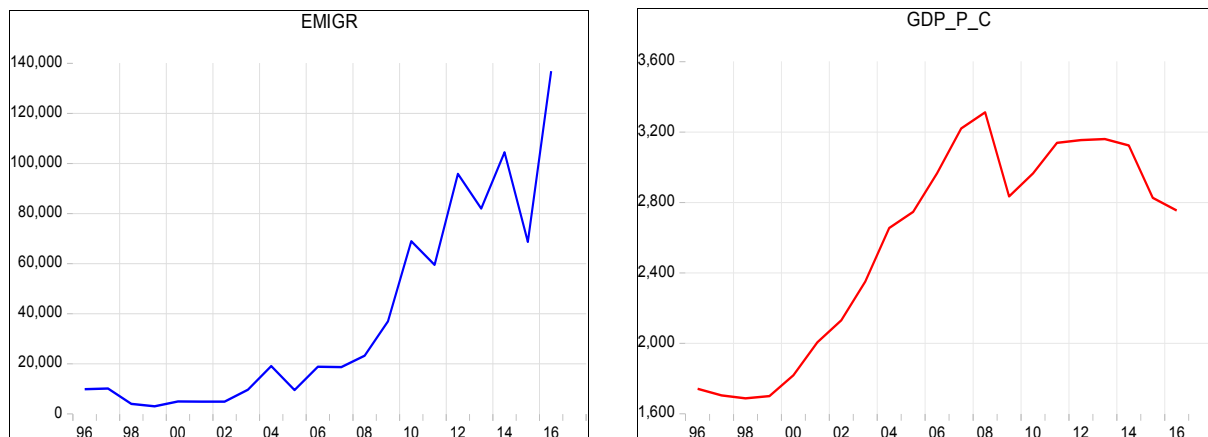


Fig. 2. Time series plot of the long-term labor emigration and GDP per capita

Source: data of the State Statistics Service of Ukraine, elaborations of the authors.

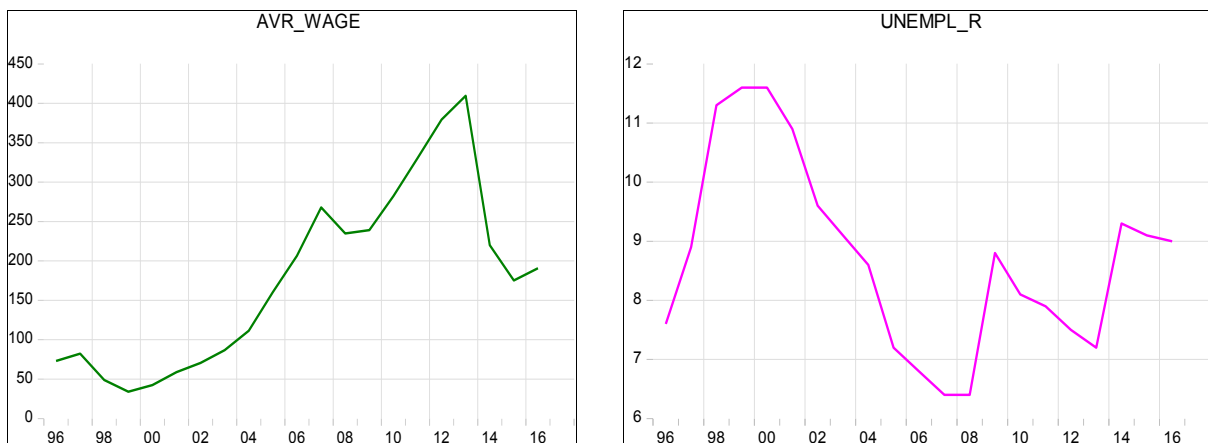


Fig. 3. Time series plot of the average wage and unemployment rate

Source: data of the State Statistics Service of Ukraine, elaborations of the authors.

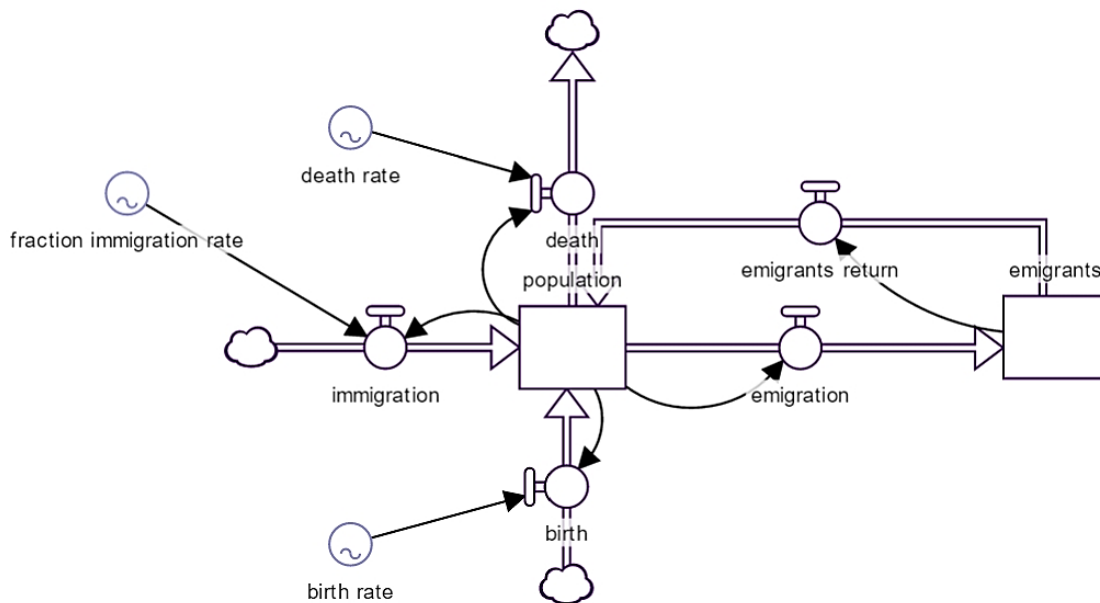


Fig. 3. The basic structure of migration system dynamics model

Source: development of the authors.

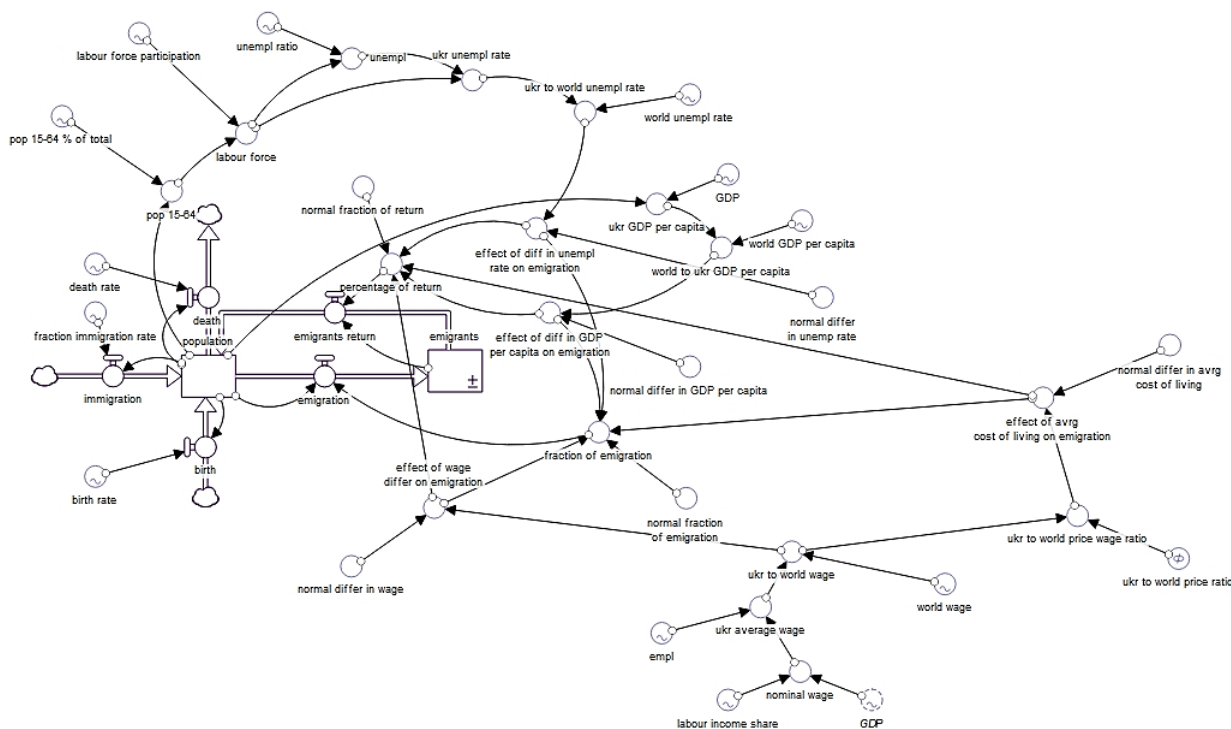


Fig. 4. General representation of the emigration system dynamics model

Source: development of the authors.

is *Immigration* and outflow is *Emigration*. Also, stock of *Population* is determined by inflow *Birth* and outflow *Death*. To lock the model we also considered returning Ukrainians from abroad. We connected one more stock *Emigrants* and flow *Emigrants return*.

As reasons that encourage people to emigrate, we considered some effects: effect of wage differ-

ence on emigration, effect of the difference in GDP per capita on emigration, effect of the difference in the unemployment rate on emigration, effect of the average cost of living on emigration.

All data relating to the world data we considered as the averaged data in countries that are mostly chosen by Ukrainians to migrate. It is Poland, Russia, Czech Republic, Spain and Italy. All effects affect

emigration through *Fraction of emigration*. We also assumed that these all effects have an impact on return Ukrainian from abroad. They affect *Emigrants return* through *Percentage of return*.

To obtain the *Effect of wage difference on emigration* we calculate it as the ratio between *Ukraine to world wage* and the *Normal difference in wage* and consider *Ukraine to world wage* as the ratio between *Ukraine's average wage* and *world wage*. The calculation of *Ukraine's average wage* is defined by the ratio between *Nominal wage* and *Employment*. *Nominal wage* is a product of *GDP* and *Labor income share*.

Important is *Effect of difference in the unemployment rate* that determined as a ratio between *Ukraine to world unemployment rate* and the *Normal difference in the unemployment rate*. *Ukraine to World unemployment rate* is calculated as the ratio between *unemployment rate in Ukraine* and in the world. The *Ukraine's unemployment rate* as a ratio of *Unemployment* and *Labor force*. *Unemployment* is a product of *Labor force* and *Unemployment ratio*. The *Labor force* is formed as a product of the population ages 15 and older that is economically active and *Labor force participation*.

The last effect that we considered is *Effect of the average cost of living on emigration*. We calculated it as the ratio between *Ukraine to world-price wage ratio* and the *Normal difference in average cost of living*. *Ukraine to world price-wage ratio* we calculated as the ratio between *Ukraine to world price ratio* and *Ukraine to world wage* (a ratio that is already in our model).

The Figure 4 represents a System Dynamics model of emigration from Ukraine.

The objective of system dynamics method is to find the conditions under which a system under study will evolve and in what direction.

It aims at considering the interrelationships between the components of an organization or environment rather than looking at each component in isolation.

Conclusions.

In building system dynamics models is the importance of modeling a problem rather than an entire system. Focusing on a particular problem provides a boundary to the modeling process and forces the modeler to consider only system variables that relate specifically to the problem in question.

Migration management in Ukraine had to meet big challenges in the past and until now. To investigate the problem we built system dynamics model that explain what can make people leave their country. The modeling results proved that main cause of emigration is that the average migrant wage abroad is several times higher than the average salary in Ukraine. The main migration push factors for Ukrainian labor migrants are the improvement of their living standards and the prospect of higher salaries. However, income differentials are not the sole motivation factor for migration; the decision process includes non-fiscal variables such as social preferences and cultural values. In the model, we assumed that people take into account such factors as the difference in wages, the difference in cost of living, the difference in unemployment rates and the difference in GDP per capita.

Constructing a unified theoretical framework based on the SD perspective will significantly contribute to an understanding of the underlying structure behind the rapid growth of emigration from Ukraine. On the other hand, it will provide an understanding of the fundamentals of the underlying feedback structure that drive migration phenomena in general.

References:

1. Sterman J. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World / John Sterman. – Irwin McGraw-Hill. New York, 2000. – 982 p.
2. Olishevych M. Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine / Marianna Olishevych, Iryna Lukianenko // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2017. – Vol. 7 (3). – P. 501–509.
3. Lukianenko I. The Effects of Shocks on the Labor Market: SVEC Modeling / I. Lukianenko, M. Olishevych // Procedia Economics and Finance. – Elsevier. – 2015. – Vol. 27. – P. 311–322.
4. Daradkeh Y. Forecasting the cyclical dynamics of the development territories: Conceptual approaches, models, experiments / Y. Daradkeh, L Guryanova, S Kavun, T Klebanova // European Journal of Scientific Research. – 2018. – Vol. 74. – Issue 1. – P. 5–20.
5. Lukianenko I. Evidence of Asymmetries and Nonlinearity of Unemployment and Labour Force Participation Rate in Ukraine / Iryna Lukianenko, Marianna Olishevych // Prague Economic Papers. – 2017. – Vol. 26 (5). – P. 578–601.
6. Matviychuk A. Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches / A. Matviychuk // Fuzzy economic review. – 2010. – Vol. 15. Issue 1. – P. 21–38.
7. Komar M. Innovative Process Modeling of Small Business in Ukraine / Mariana Komar, Maryna Nehrey // Evropsky Casopis Ekonomiky a Managementu. – 2016. – Vol. 2. – Issue 3. – P. 19–24.
8. Olishevych M. Economic Activity of Population in the Ukrainian Labor Market: Nonlinear Smooth Transition Model / M. Олісевич // British Journal of Economics, Management and Trade. – 2015. – Vol. 10. – Issue 1. – pp. 1–13.

9. Nehrey M. Modelling of strategic interaction of enterprise with competitors / Maryna Nehrey // Journal L'Association 1901 "SEPIKE". – 2015. Vol. 10. – P. 116 – 120.

10. Klebanova, T. S Model basis of early warning and localization of crises in economic systems of territories / Tamara S. Klebanova, Lidiya S. Guryanova, Inna K. Shevchenko // Actual Problems of Economics. – 2014. – N 3. – P. 269-278.

11. Oliskevych M. Hysteresis, Structural Shocks and Common Trends in Labor Market: Consequence for Ukraine / M. Oliskevych // Economic Studies. – 2015. – Issue 4. – pp. 120 – 137.

Oliskevych M.O., Barabash G.M., Dosyn K.I.

SYSTEM DYNAMICS APPROACH TO MODELLING OF MIGRATION IN UKRAINE

System dynamics is a technique for strategic and policy simulation modelling based on feedback systems theory. Expanding the analytical toolbox of system dynamics includes the methods of dynamic models estimation, system optimization and control, formalizing the links between model structure and behaviour, decision analysis. The article investigates the dynamics of migration processes in Ukraine based on the system dynamics approach. Ukraine has the second largest migration corridor in the world. Keeping this in mind Ukraine had and continues to have the difficult task of building migration systems with large and frequently used borders. Ukraine's demographic mosaic is set by relatively high mortality rates, falling fertility rates and significant net migration outflows. The theoretical basis of empirical modelling of interactions between factors of immigration will serve some modifications of a macroeconomic economic-mathematical model of migration. The theoretical model covers the modelling of emigration from Ukraine through such indicators as average wages, unemployment rate, and GDP per capita. The developed simulation model that takes into account the factors of differences in wage, GDP, unemployment rate, and living standard in Ukraine and neighbouring countries has been constructed. The simulation results showed that the main factors of migration for Ukrainian labour migrants were to improve their standard of living and the prospect of higher salaries. However, incomes from other countries are not the only factor of the motivation for migration. The decision-making process includes non-financial variables such as social benefits and cultural values.

Key words: migration, system dynamics, labour force, unemployment, simulation model, labour market.

Цеслів О.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного
моделювання економічних систем
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Зінченко Д.С.

студент
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ БРАУНА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСУ АКЦІЙ

У статті розглянуто методологічні та практичні положення щодо управління вартістю акцій підприємства та оптимізації портфелю цінних паперів. Проаналізовано наявні методи формування портфеля цінних паперів Марковіца, Шарпа та Квазі-Шарпа. Представлено підходи до формування сутності поняття «капіталізація підприємства». Описано основні етапи моделі Брауна, яка належить до адаптивних моделей, що здатні швидко пристосовувати свою структуру і параметри. Модель Брауна досліджується для короткострокового прогнозування курсу акцій, коли зовнішні умови швидко змінюються. Проаналізовано роботу Української фондової біржі. Наведено приклад застосування моделі Брауна для прогнозу курсу акцій компанії Microsoft, компанії GE, Авдіївського коксохімічного заводу, «Київенерго». Визначено похибку між реальними і прогнозованими даними, яка дорівнює 2,3%. Доведено, що модель Брауна можна використовувати для прогнозування курсу акцій в Україні.

Ключові слова: капіталізація підприємства, акція, ринкова вартість акцій, моделювання, оптимізація портфеля цінних паперів, моделі Брауна.

В статье рассмотрены методологические и практические положения по управлению стоимостью акций предприятия и оптимизации портфеля ценных бумаг. Проанализированы существующие методы формирования портфеля ценных бумаг Марковица, Шарпа и Квази-Шарпа. Представлены подходы к формированию сущности понятия «капитализация предприятия». Описаны основные этапы модели Брауна, которая относится к адаптивным моделям, которые способны быстро приспособивать свою структуру и параметры. Модель Брауна исследуется для краткосрочного прогнозирования курса акций, когда внешние условия быстро меняются. Проанализирована работа Украинской фондовой биржи. Приведен пример применения модели Брауна для прогноза курса акций компаний Microsoft, компании GE, Авдеевского коксохимического завода, «Киевэнерго». Определена погрешность между реальными и прогнозируемыми данными, которая составляет 2,3%. Доказано, что модель Брауна можно использовать для прогнозирования курса акций в Украине.

Ключевые слова: капитализация предприятия, акция, рыночная стоимость акций, моделирование, оптимизация портфеля ценных бумаг, модели Брауна.

Постановка проблеми. В умовах турбулентності економіки нашої країни під час створення підприємства власники мають певні ризики, пов'язані з імовірністю зниження його вартості. Залежно від організаційно-правової форми та інших специфічних факторів функціонування кожного конкретного підприємства таке зниження може мати різний вигляд. Найпоширенішою методикою прогнозування цих процесів є вимірювання, моделювання та прогнозування ринкової вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині популярними методами оптимізації фондового портфеля є метод Марковіца, Шарпа

та Квазі-Шарпа. Цій проблемі приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме Б.А. Лагоша [1, с. 58], Л.А. Бернштейн [2, с. 315], І.О. Бланк [3, с. 408], Й.М. Шеремета [4, с. 108]. Незважаючи на велику кількість статей, питання економіко-математичного прогнозування ринкової вартості акцій потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є розроблення методики застосування моделі Брауна для прогнозування курсу акцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо роботу Української фондової біржі. У січні 2018 р. було зафіксоване зростання обсягів торгів на ПАТ «Фондова біржа ПФТС».

Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. вартість біржових контрактів збільшилася на 12,9% та становила 6 388,94 млн. грн. Загалом учасниками біржі було укладено 698 контрактів (+13,5%). За січень 2018 р. значення Індексу ПФТС зросло на 6,40%, до 335,24 пункти.

На фондовому ринку України лише незначна частина акцій визнається ліквідними. Акції більшості українських емітентів не обертаються на фондовому ринку, вони розподілені між менеджерами та членами трудового колективу АТ, або перебувають у власності великих і стратегічних акціонерів.

Ринкова вартість акцій – це така вартість, яка задовольняє більшість учасників ринку і формується на організованому та відкритому фондовому ринку, в умовах конкуренції під впливом чинників макро- та мікрорівні.

У роботі [10] представлено такі підходи до формування сутності поняття «капіталізація підприємства» (рис. 1).

Сьогодні для оптимізації фондового портфеля використовуються моделі Марковіца, Шарпа та Квазі-Шарпа.

Модель Марковіца доцільно використовувати за стабільного стану фондового ринку. Основний недолік моделі – очікувана дохідність цінних паперів приймається рівною середній дохідності за даними минулих періодів.

Під час розгляду великої кількості цінних паперів застосовують модель Шарпа. Основний недолік моделі – необхідність прогнозувати дохідність фондового ринку та безризикову ставку дохідності. Не враховується ризик коливань безризикової дохідності. Крім того,

за значної зміни співвідношення між безризиковою дохідністю та дохідністю фондового ринку модель дає похибки.

Оскільки капіталізація підприємства тісно пов'язана з ринковою ціною акцій, прогнозування курсу акцій – актуальне завдання. Особливо це важливо за короткострокового прогнозування, коли зовнішні умови швидко змінюються.

Для прогнозування використовуються адаптивні моделі, які здатні швидко пристосовувати свою структуру і параметри до зміни умов. Інструментом прогнозу в адаптивних моделях, є математична модель з єдиним фактором «час». У практиці статистичного прогнозування найбільш часто використовують моделі Брауна і Хольта.

Загальна схема побудови адаптивних моделей така. Спочатку по декількох рівнях ряду оцінюють значення параметрів моделі:

$$Y_p(t) = A_0 + A_1 t \quad (1)$$

За існуючою моделлю будується прогноз на один крок уперед, причому його відхилення від наявних рівнів моделі оцінюється як помилка прогнозування, яка враховується для корегування моделі:

$$Y_p(t, k) = A_0(t) + A_1(t)k \quad (2)$$

Порівнюємо розрахункове значення $Y_p(t, k)$ економічного показника з фактичним $Y(t)$. Обрахуємо значення помилки:

$$e(t+1) = Y(t+1) - Y_p(t, 1) \quad (3)$$

Коректуємо параметри моделі в такий спосіб:

$$A_0(t) = A_0(t-1) + A_1(t-1) + (1-\beta)^2 e(t);$$

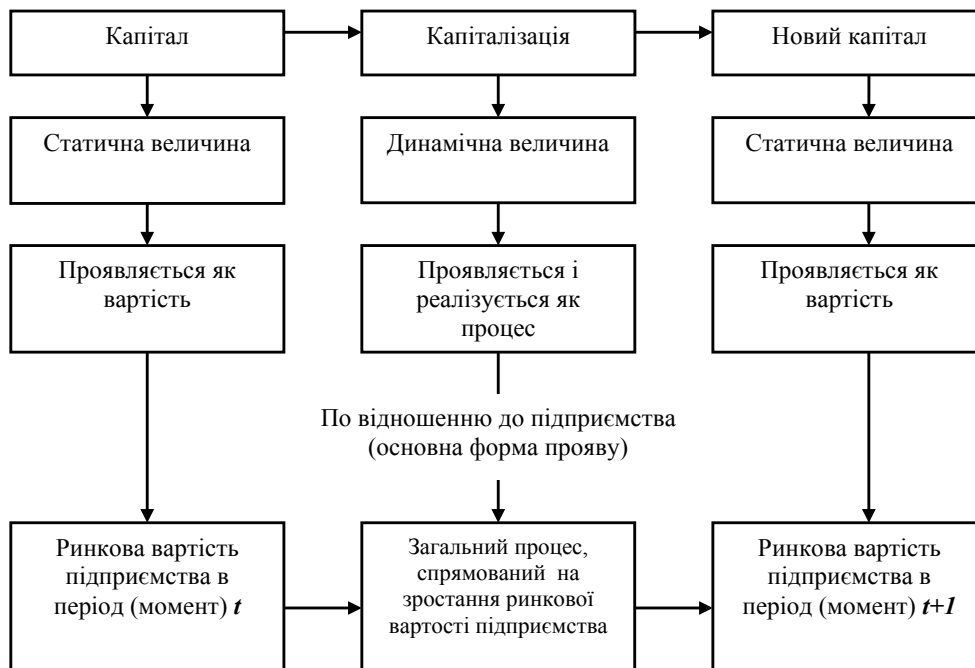


Рис. 1. Визначення сутності категорії «капіталізація» [5, с. 233]

$$A_1(t) = A_1(t-1) + (1-\beta)^2 e(t), \quad (4)$$

де β – коефіцієнт дисконтування даних, що змінюється в межах від 0 до 1, який характеризує знецінення даних за одиницю часу.

Далі за моделлю з скорегованими значеннями розраховується прогноз у наступний момент часу. Таким чином, модель постійно налаштовується під нову інформацію.

Розглянемо можливість прогнозування курсу акцій із використанням моделі Брауна [6, с. 157].

Побудуємо прогноз за лінійною моделлю Брауна для курсу акції MSFT на два місяці. Вихідний часовий ряд, що містить 10 рівнів спостереження даного показника, наведений в табл. 1.

По перших п'ятьох точках одержимо початкові оцінки параметрів за допомогою МНК за формулою:

$$A_1 = \sum [(t-t_{cp})Y(t) - Y_{cp}] / \sum (t-t_{cp})^2, \quad (5)$$

де t_{cp} – середнє значення фактору «час»; Y_{cp} – середнє значення досліджуваного показника (табл. 2).

У табл. 3 наведено розрахунки параметрів моделі Брауна на кожному кроці (1–4). Прогнозні оцінки за цією моделлю виходять підставкою в неї значень $k = 1$ і $k = 2$, а інтервальні – за формулою:

$$U(k) = S_y t_\alpha \sqrt{1 + 1/N + \{(N+k-t_{cp})^2 / \sum (t-t_{cp})\}}, \quad (6)$$

S_y – середнє квадратичне відхилення (СКО) апроксимації, t_α – табличне значення критерію Стюдента із заданим рівнем значимості α .

На рис. 2. представлено результати апроксимації та прогнозування з використанням моделі Брауна, при цьому визначено прогнози на два кроки вперед.

Аналогічним методом розраховуємо інші американські та українські компанії.

Для перевірки адекватності прогнозування моделі спрогнозуємо майбутню ціну для вже

Таблиця 1

Вихідний часовий ряд даного показника

Y(t):	65	68	71	74,6	81,6	84,6	85,66
	87,4	92,6	92,6	92,6	92,6	92,6	92,6

Таблиця 2

Оцінка початкових значень параметрів моделі

t	Y(t)	$(t-t_{cp})(t-t_{cp})$	$Y(t)-Y_{cp}$	$t-t_{cp}$	$(t-t_{cp})(Y(t)-Y_{cp})$
1	65	4	-6,92	-2	13,84
2	68	1	-3,92	-1	3,92
3	71	0	-0,92	0	0
4	74	1	2,08	1	2,08
5	81,6	4	9,68	2	19,36

Таблиця 3

Оцінка параметрів моделі Брауна

t	Y(t)	A_0	A_1	$Y_p(t)$	e(t)
0		60,16	3,92		
1	65	65	4,07	64,08	0,92
2	68	68	3,90	69,07	-1,07
3	71	71	3,75	71,90	-0,90
4	74,6	74,6	3,73	74,75	-0,15
5	81,6	81,6	4,25	78,33	3,27
6	84,6	84,6	4,05	85,85	-1,25
7	85,66	85,66	3,57	88,65	-2,99
8	88,6	88,6	3,47	89,23	-0,63
9	91,6	91,6	3,40	92,07	-0,47
10	90,1	90,1	2,61	95,00	-4,90
11	89	89	2,02	92,71	-3,71
12	88	88	1,54	91,02	-3,02
13				89,54	
14				91,07	

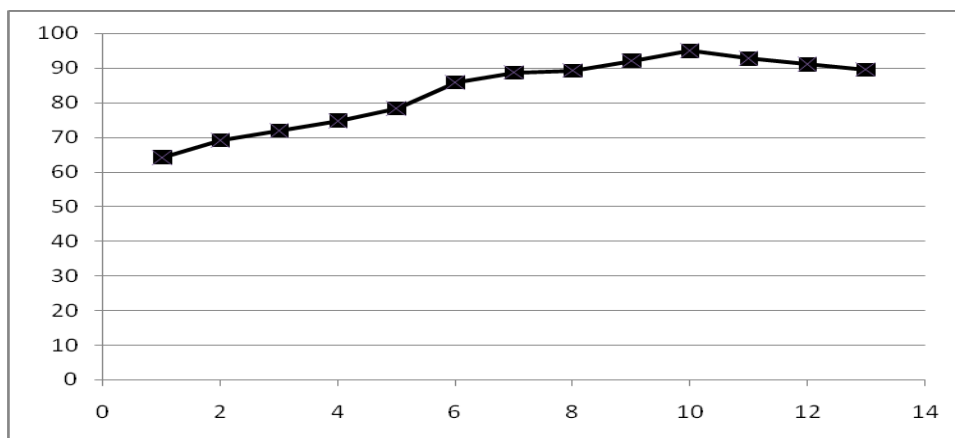


Рис. 2. Результати апроксимації й прогнозування по адаптивній моделі Брауна акції компанії Microsoft

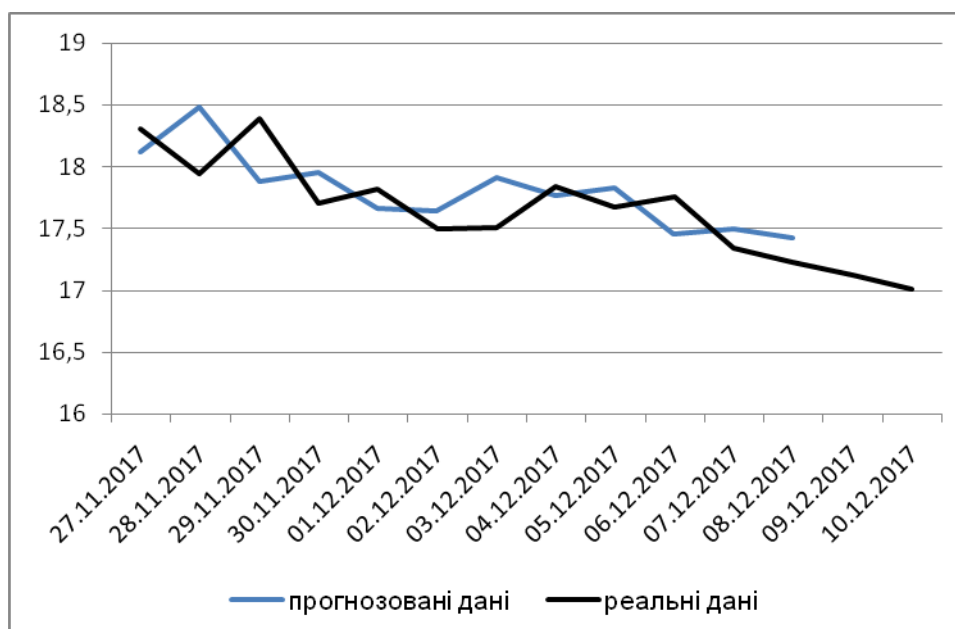


Рис. 3. Результати апроксимації й прогнозування по адаптивній моделі Брауна компанії GE та реальні дані для перевірки адекватності моделі

відомих даних за 2017 р. (рис. 3). Для прикладу розглянемо акції корпорації General Electric. Це американська багатогалузева корпорація, найбільший у світі виробник багатьох видів техніки, включаючи локомотиви, енергетичні установки, газові турбіни, авіаційні двигуни, медичне обладнання, виготовляє також освітлювальну техніку.

Похибка, між реальними і прогнозованими даними дорівнює 2,3%, тому можна стверджувати, що модель повністю задовольняє поставлені цілі.

Проаналізуємо точність моделі Брауна для українських підприємств. Розглянемо акції Авдіївського коксохімічного заводу (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. У статті проаналізовано наявні методи форму-

вання портфеля цінних паперів. Досліджено модель Брауна для короткострокового прогнозування курсу акцій, коли зовнішні умови швидко змінюються. Наведено приклад використання моделі Брауна для прогнозу курсу акцій компаній Microsoft, General Electric. Модель Брауна була використана для прогнозування українських підприємств, зокрема компанії «Київенерго» (рис. 5) та Авдіївського коксохімічного заводу. Слід відзначити, що похибка розрахунків для американських компаній – 2,3%, для компанії «Київенерго» – 1,43%. Проаналізована похибка між реальними і прогнозованими даними дає можливість стверджувати, що модель Брауна дає точні результати.

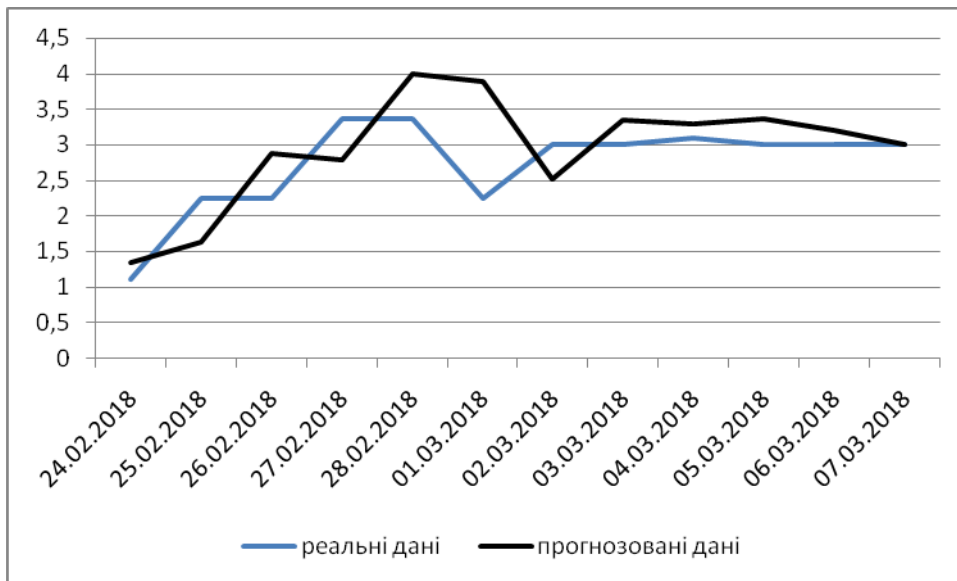


Рис. 4. Результати апроксимації й прогнозування по адаптивній моделі Брауна Авдіївського коксохімічного заводу та реальні дані для перевірки адекватності моделі

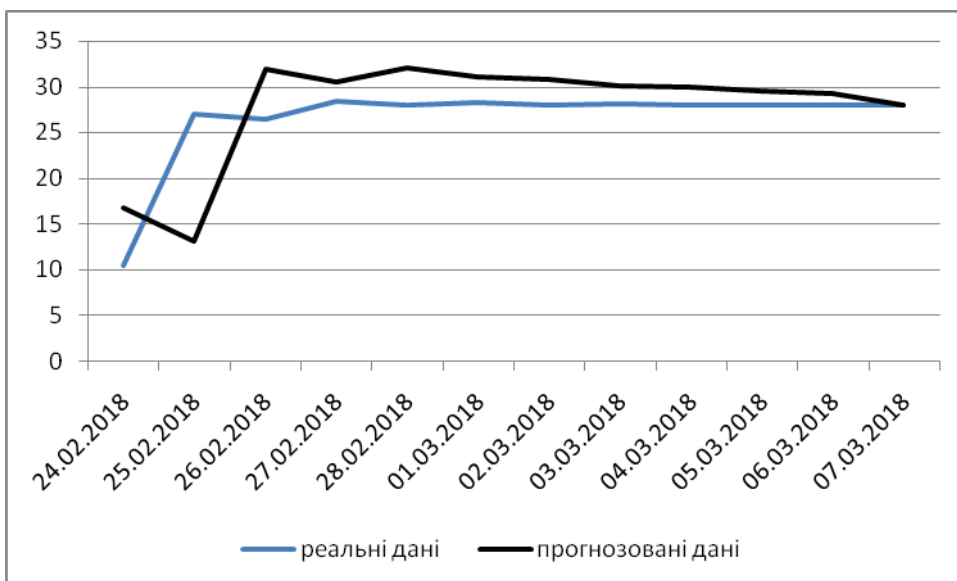


Рис. 5. Результати апроксимації й прогнозування по адаптивній моделі Брауна компанії «Київенерго» та реальні дані для перевірки адекватності моделі

Список використаних джерел:

1. Лагоша Б.А., Апалькова Т.Г. Оптимальное управление в экономике: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2008. 224 с.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпретация; пер. с англ., гл. редактор проф. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика 1996. 624 с.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. К.: Ника- Центр, Эльга, 2003. 480 с.
4. Шеремета Й.М. Аналіз структури власного капіталу підприємства і його вплив на прийняття фінансових рішень. Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТАНГ. 2003. Вип. 12. Ч. 2. С. 108–111.
5. Турило А.А., Турило А.М. Система критеріїв і показників оцінювання капіталізації підприємства в процесі інноваційного розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 1(151). С. 233–239.

6. Цеслів О.В., Зінченко Д.С. Дослідження моделей формування оптимального портфеля фінансових інвестицій на фондовому ринку України. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 19. Ч. 2. С. 157–162.

7. Цеслів О.В., Матвієнко Т.В. Дослідження короткострокового прогнозування – модель Брауна. Актуальні проблеми економіки та управління. 2009. С. 132–134.

8. Українська біржа. URL: <http://www.ux.ua/>

Tsesliv O.V., Zinchenko D.S.

USING BROWN'S MODEL FOR STOCK PRICES FORECASTING

In the conditions of our country's economic turbulence, owners, when creating a company, have certain risks associated with the likelihood of its value decrease.

The purpose of study in this article is method development for Brown's model using for stock prices forecasting.

In January 2018, the growth of trading volumes at PJSC "PFTS Stock Exchange" was recorded. Compared to the same period of 2017, the value of exchange contracts increased by 12.9% and amounted to 6388.94 million UAH. In total, 698 contracts were concluded by the stock exchanges (+ 13.5%). In January 2018, the value of the PFTS Index increased by 6.40% to 335.24 points.

Today Markowitz, Sharpe, and Quasi-Sharpe models are used for stock portfolio optimization.

The Markowitz model should be used with the stable state of the stock market. The main disadvantage of the model is that the expected stocks' yield is assumed to be equal to the average return on the basis of past periods data.

When considering a large number of stocks, Sharpe model is used. The main drawback of the model is the need to forecast the yield on the stock market and the risk-free rate of return. The risk of risk-free returns fluctuations is not taken into account. In addition, with a significant change in between risk-free yield and stock market yield ratio, the model gives a bias.

Since the capitalization of the company is closely linked to the market shares price, share price forecasting is a relevant task. This is especially important in short-term forecasting, under rapidly changing external conditions.

Brown and Holt's adaptive models are used for forecasting.

Forecast for Brown's linear models for MSFT share rate for 2 months was built. Projected stock price forecasts are calculated in a similar way for other American and Ukrainian companies.

The error between real and predictable data is equal to 2.3%, therefore, it can be stated that the model fully satisfies the goal.

This article analyses the existing methods of securities portfolio forming. Brown's model is analysed for short-term forecasting of stock prices, under rapidly changing external conditions. An example of Brown's model using is provided for Microsoft share price forecast. Brown's model was used to predict Ukrainian enterprises, in particular, Kyivenergo and Avdeyevka Coke Plant. It should be noted that the calculation error for American companies is 2.3%. For Kyivenergo company – 1.43%. The analysed error between real and predicted data makes it possible to assert that Brown's model gives precise results.

Key words: capitalization of the enterprise, share, market value of shares, modelling, optimization of portfolio of securities, Brown's model.

Рудь В.Ю.

студент

Хмельницького національного університету

Щука В.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри автоматизованих систем та моделювання в економіці,

Хмельницького національного університету

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ, СИНТЕЗОВАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ АЛГОРИТМУ БАГАТОРЯДНОЇ СЕЛЕКЦІЇ МГУА, ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПАТ «ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ПИВЗАВОД»

У статті розглянуто застосування методу групового урахування аргументів на прикладі основних статей витрат ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» у період 2007–2016 рр. Здійснено порівняльний аналіз усіх синтезованих моделей та на основі кращої за показниками середньоквадратичного відхилення, абсолютної та відносної похибки моделювання здійснено прогноз та вказано чинники, котрі здійснюють найбільший вплив на величину валового прибутку підприємства. Прогноз дає змогу оцінити тенденцію зміни різних статей витрат, а також дослідити, які статті потрібно змінити, щоб збільшити рівень прибутку. На підставі отриманих результатів підприємству запропоновано переглянути розміри витрат для підвищення рентабельності.

Ключові слова: модель, метод групового врахування аргументів, факторні показники, прогноз, прибуток.

В статье рассмотрено применение метода группового учета аргументов на примере основных статей расходов ОАО «Хмельницкий областной пивзавод» в период 2007–2016 гг. Осуществлен сравнительный анализ всех синтезированных моделей, и на основе лучшей по показателям среднеквадратичного отклонения, абсолютной и относительной ошибки моделирования осуществлен прогноз и указаны факторы, которые оказывают наибольшее влияние на величину валовой прибыли предприятия. Прогноз позволяет оценить тенденцию изменения различных статей расходов, а также исследовать, какие статьи нужно изменить, чтобы увеличить уровень прибыли. На основании полученных результатов предприятию предложено пересмотреть размеры расходов для повышения рентабельности.

Ключевые слова: модель, метод группового учета аргументов, факторные показатели, прогноз, прибыль.

Постановка проблеми. Для вирішення завдання, окресленого темою даного дослідження, уявляється за необхідне здійснити низку кроків:

– зібрати статистичний матеріал, який характеризує діяльність підприємства харчової промисловості протягом останнього десятиріччя та дає змогу синтезувати адекватні економіко-математичні моделі (ЕММ) одного з основних показників – прибутку;

– застосувавши алгоритм багаторядної селекції МГУА, синтезувати моделі – претенденти на роль прогнозних;

– обґрунтувати критерій для вибору серед синтезованих ЕММ такої, що якнайкраще підходить для прогнозування;

– дослідити прогнозну модель та на підставі отриманих результатів сформулювати практичні рекомендації щодо її використання у процесах прийняття рішень.

Результативною ознакою, на нашу думку, варто вибрати валовий прибуток ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод». Доцільність такого кроку – вибір валового прибутку основним досліджуваним показником – зумовлює той факт, що з його допомогою найпростіше спостерігати за ефективністю роботи підприємства та рішень, які приймаються відповідальними особами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прогнозування виступає потужною засадою створення підвалин для успішної підприємницької та управлінської діяльності. Воно відбувається для сприяння розвитку будь-якої організаційно-виробничої системи, а здійснюється у різноманітних умовах – від переважно детермінованих до невизначених, із домінуванням випадковостей. Аналіз праць у предметній галузі, що належать В.В. Вітлінському, С.І. Наконечному, О.Д. Шарапову [2], Л.О. Болтянській, Л.О. Андреевій [3], П.М. Григоруку [4] ті ін., дав змогу дійти

висновку про суттєве обмеження математичних методів, придатних для дослідження нестационарних, нелінійних та здебільшого невизначених процесів, притаманних сьогодні складним економічним системам (СЕС). Щоб подолати це обмеження, на практиці вдаються до:

- ігрових, логіко-лінгвістичних, нейронних і моделей теорії розпізнавання образів, які здатні адекватно віддзеркалити постановку завдання управління соціально-економічними об'єктами;
- методів регуляризації обчислювальних процедур та методів самоорганізації моделей, які можуть компенсувати брак інформації, що її вдається зібрати дослідним шляхом.

За таких обставин для постійного моніторингу і прогнозування аналізу стану підприємств, їх основних фінансових показників здається привабливим МГУА [1], зокрема – алгоритм багаторядної селекції (АБС) цього методу. Наші припущення підтверджують результати, отримані у [5], а продовження досліджень у вибраному напрямі видається цілком доцільним.

Прогнозування для підвищення ефективності прийняття відповідальних рішень – важлива частина діяльності органів управління суб'єктів господарювання. Застосовуючи надійні фінансові прогнози, можна отримати уявлення щодо потенцій підприємства, завбачити доцільні шляхи його розвитку, обґрунтовувати раціональні управлінські рішення. Прийняття останніх ускладнюють чинники, пов'язані зі скрутною воєнно-політичною ситуацією, в якій опинилася наша держава з початком анексії Криму й агресії РФ у Донбасі. Складність, невизначеність, нестационарність, притаманна процесам, які спостерігаються в економічному житті країни, торкаються кожного підприємства, впливають на кожного громадянина України.

Метою дослідження є знаходження шляхів мінімізації негативних наслідків переліченого вище та поліпшення ситуації, спираючись на

дієвий методологічний апарат прогнозування. За згаданих умов таким виявляється Метод групового урахування аргументів (МГУА). Використання його можливостей для синтезу достовірних прогнозних моделей робить актуальним дане дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток створює можливість для розвитку підприємства, є тим фінансовим джерелом, без якого унеможливаються рух уперед, удосконалення матеріальної бази, поліпшення споживацьких характеристик і якості продукції. Прибуток визначає інвестиційний потенціал, слугує індикатором життєздатності та платоспроможності. Враховуючи значення цього показника, не дивно, що діяльність підприємства зосереджується на забезпеченні його зростання або за певних обставин – бодай стабілізації [2; 3].

У ході дослідження нами було опрацьовано фінансову звітність та динаміку прибутку ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» (табл. 1).

Вважатимемо наведені у таблиці витрати чинниками, що спричиняють вплив на результативну ознаку. Якщо ми помилимося відносно якоїсь із них, АБС МГУА дасть змогу усунути таку «помилку» та автоматично відкине відповідний стовпчик. Критерієм для вибору серед синтезованих ЕММ найкращої доцільно вибрати найменші похибки моделювання, що їх визначатимемо на даних, які в синтезі моделей участі не прийматимуть.

У результаті роботи програмної реалізації алгоритму багаторядної селекції МГУА нами отримано п'ять моделей. Найбільша кількість аргументів, які вдалося врахувати в ЕММ, – три (табл. 2).

По три чинники враховано у другій, третій та четвертій моделях, які виявилися найскладнішими серед усіх синтезованих. По два чинники враховано у першій та п'ятій моделях. Це свід-

Таблиця 1

Динаміка основних видів витрат ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» та його прибутку

Рік	Витрати на збут, тис. грн	Адміністративні витрати, тис. грн	Витрати на оплату праці, тис. грн	Інші операційні витрати, тис. грн	Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах, тис. грн	Величина валового прибутку, тис. грн
2007	1108,3	1623,6	3258,1	655,1	21321,6	8925,2
2008	1487	1911	3650	948	20766	7017
2009	1904	2375	4365	1104	30721	10586
2010	1957	2839	4630	1186	31311	14040
2011	2047	2545	4683	740	29095	10981
2012	2373	2860	5167	797	50601	28961
2013	2650	3746	5624	1874	35398	15096
2014	3052	4347	6885	2794	46251	22348
2015	3715	5226	8279	3045	65079	33140
2016	3386	5868	9743	9427	68052	33090

Таблиця 2

Аргументи, що враховані в моделях

Модель	Чинники (аргументи)				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Модель №1	+	-	-	-	+
Модель №2	-	+	-	+	+
Модель №3	+	-	+	-	+
Модель №4	+	-	-	+	+
Модель №5	-	-	-	+	+

чить про те, що вказані моделі є простішими відносно інших. Цікаво, що п'ятий аргумент – обсяг реалізації продукції (x_5) – увійшов до складу всіх ЕММ. Це свідчить про вагомість його впливу на валовий прибуток підприємства. Тепер можна дослідити характеристики точності: середньоквадратичне відхилення (СКВ), абсолютну (Δ) та відносну (δ) похибку моделювання.

Аналізуючи середньоквадратичне та абсолютне відхилення моделей, можемо помітити: величина першого є найбільшою для другої моделі, а найменшою – для п'ятої. Якщо ж аналізувати величини середньоквадратичного відхилення, то тут найбільшим воно виявляється для першої моделі, найменшим – для третьої. Величина відносної похибки моделювання є найменшою у п'ятій моделі, найбільшою – у другій. Отримані результати дають змогу зупинити вибір на другій моделі як такої, що є найточнішою поміж решти (за умови дослідження впливу x_2 , x_4 , x_5). Якщо знадобиться досліджувати сукупність x_1 , x_3 , x_5 , ліпшою виявляється третя модель. Її аналітичний вигляд:

$$y = -12.535 + 0.93679 * y_{13} + 0.063887 * y_{11},$$

$$\text{де } y_{11} = -8505.2 - 0.99674 * x_1 + 0.88226x_5 - 0.00005441 * x_1x_5,$$

$$y_{13} = -2854.3 - 2.0720 * x_3 + 0.82627x_5.$$

Середньоквадратичне відхилення даної моделі – $\sigma=1178.7$ тис. грн., абсолютна похибка моделювання – $\Delta=2894.2$ тис. грн., відносна похибка – $\delta=11,079\%$. Графічна інтерпретація вказаної моделі наведена на рис. 1.

На графіку спостерігаємо точки, що відповідають апріорним даним про прибуток та побудований за модельними даними графік.

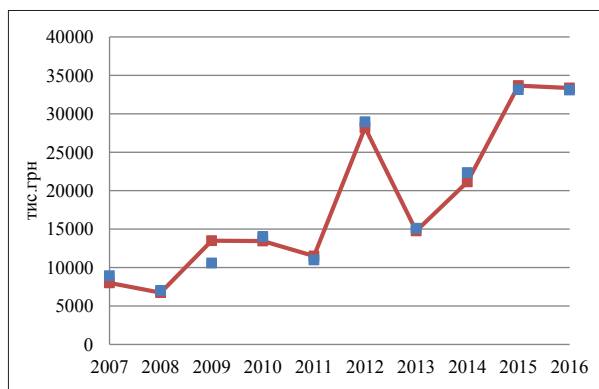


Рис. 1. Графічне представлення третьої моделі

Візуально останній суттєво не відрізняється (за винятком однієї точки) від дослідної інформації та відображає загальну тенденцію зміни валового прибутку по роках. Відносна похибка становить 11,079%. За цим показником третя модель поступається лише другій.

Для визначення впливу різних аргументів на прибуток підприємства нами було прийнято рішення по черзі збільшувати кожний з урахованих у моделі аргументів на 10%.

Для початку було збільшено x_1 – витрати на збут у 2016 р. на 10% (тобто з 3 386 тис. грн. до 3 724,6 тис. грн.). При цьому значення решти витрат залишено незмінними. Графічне представлення отриманого результату наведено на рис. 2. Таким чином, збільшення витрат на збут

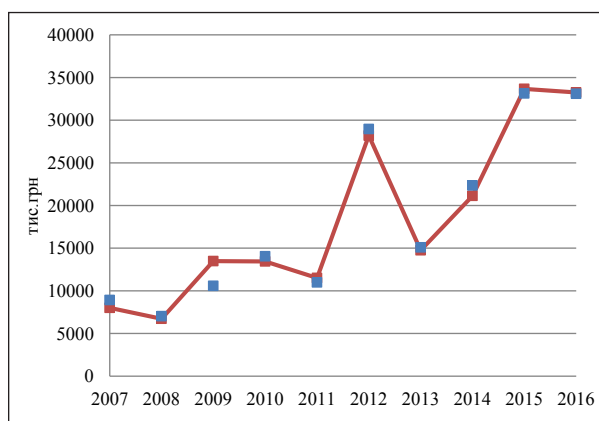


Рис. 2. Графічне представлення третьої моделі за зміни першого чинника

Таблиця 3

Абсолютне та відносне відхилення моделювання

Модель	Середньо-квадратичне відхилення, тис. грн	Абсолютна похибка моделювання, тис. грн	Відносна похибка моделювання, %
Модель №1	1544,0	2842,0	10,879
Модель №2	1289,9	2994,4	11,463
Модель №3	1178,7	2894,2	11,079
Модель №4	1353,5	2658,7	10,178
Модель №5	1516,0	2509,4	9,6061

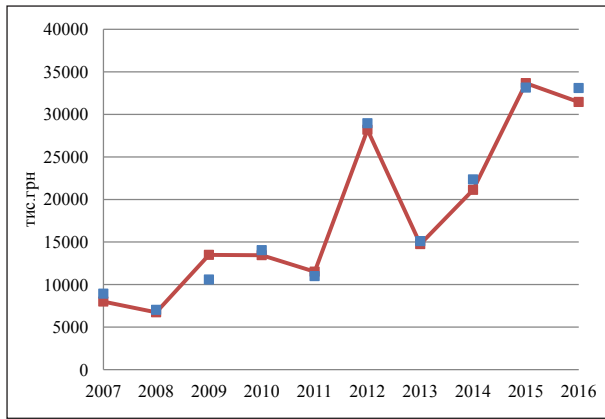


Рис. 3. Графічне представлення моделі за зміни третього чинника

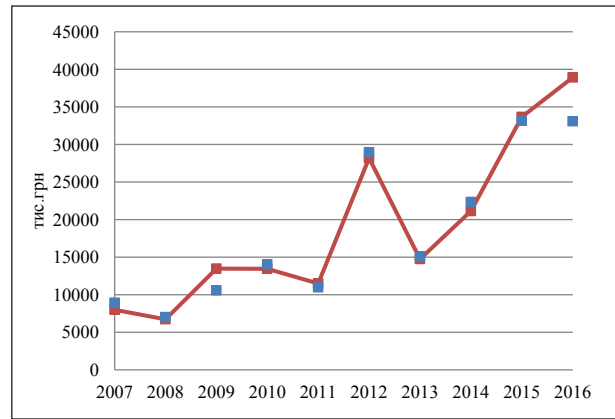


Рис. 4. Графічне представлення моделі при змінні п'ятого чинника

Таблиця 4

Залежність прибутку від 10-відсоткового збільшення значення аргументу

	Витрати на збут, тис. грн. (x_1)	Витрати на оплату праці, тис. грн. (x_3)	Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах, тис. грн. (x_5)	Абсолютна величина зміни валового прибутку, % (Y)
Вхідні дані	3386	9743	68052	33090
За зміни x_1	3724,6	9743	68052	0,44
За зміни x_3	3386	10717,3	68052	-4,9
За зміни x_5	3386	9743	74857,2	17,6

призвело до збільшення прибутку (приблизно на 0,44%).

За аналогією змінено інші чинники на той самий відсоток. Зокрема, збільшено x_3 (витрати на оплату праці) з 9 743 до 10 717,3 тис. грн. – на 10%. За цих умов прибуток зменшився приблизно на 4,9%. Для унаочнення отриманий результат графічно інтерпретовано на рис. 3.

Також змінювався чинник x_5 . Таким чином, обсяг реалізованої продукції збільшено з 68 052 до 74 857,2 тис. грн. Аналізуючи отриману модель (рис. 4), бачимо, що прибуток зріс приблизно на 17,6%.

Систематизуємо здобуті результати щодо величини впливу чинників на прибуток підприємства та зведемо їх до однієї табл. 4.

Здобуті результати свідчать про найбільшу залежність прибутку ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» від чинника x_5 , тобто від обсягу реалізованої продукції – саме за його зміни результативна ознака зростає найбільше. Виходячи із цього факту, доцільно запропонувати даному підприємству звернути увагу

на потенціал збільшення обсягів реалізації у загальному зростанні величини прибутку. Результати моделювання не входять у протиріччя з економічною теорією та відповідають наявним уявленням. З огляду на точність моделювання та відповідність моделей тенденції змін, синтезовані моделі можуть бути запропоновані до використання як прогностичні під час дослідження діяльності підприємств харчової промисловості, зокрема пивних заводів.

Висновки з проведеного дослідження. Головною метою функціонування будь-якого підприємства є отримання якнайбільш можливого прибутку за мінімальних витрат. Проведене дослідження аналізу впливу різних статей витрат підприємства на його прибуток дає підстави рекомендувати керівництву ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» збільшити обсяги реалізації продукції. Синтезовані за допомогою АБС МГУА економіко-математичні моделі можуть бути запропоновані для використання їх у системах прийняття рішень, подібних за напрямом діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ивахненко А.Г., Степашко В.С. Помехоустойчивость моделирования. Киев: Наук.думка, 1985. 216 с. URL: <http://www.gmdh.net/articles/theory/bookNoiselm.pdf>.
2. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. та ін. Економіко-математичне моделювання. Київ: КНЕУ, 2008. 536 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/1498334/>.
3. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с. URL: http://pidruchniki.com/82247/ekonomika/sutnist_vidi_formuvannya_rozpodil_pributku_pidpriyemstva.
4. Григорук П.М. Інформаційна технологія як інструмент підтримки прийняття маркетингового рішення. Праці Одеського політехнічного університету. 2011. № 3. С. 170–176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Roru_2011_3_29.
5. Щука В.Г., Мандрик Д.І. Дослідження методів прогнозування та обґрунтування вибору кращого з них для прогнозування показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 1. С. 102–104. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_1_20.

Rud V.Yu., Shchuka V.G.

USING MODELS SYNTHESIZED BY GMDH MULTI-SELECTION ALGORITHM FOR FORECASTING PROFIT OF JSC “KHMELNYTSKY REGIONAL BREWERY”

Prediction stands strong basis for creating the foundations for a successful business and management activities. It takes place in order to promote the development of any organization and production system and is carried out in a variety of conditions – from predominantly deterministic to indefinite, with the domination of randomness.

Prediction, in order to increase the efficiency of the decision-making process, is an important part of the activity of the management bodies of economic entities. Using reliable financial forecasts, you can get an idea about the potentials of the company, predict the appropriate ways of its development, substantiate rational management decisions.

In the exploration, we have worked out financial statements and profit dynamics of JSC “Khmelnitsky Regional Brewery”, which selected a number of costs of the company, which we consider factors that have an impact on the resultant variable.

As a result of a program implementation of the algorithm multi-selection of the method of group consideration of arguments, we received five models. The greatest number of arguments that could be taken into account in the mathematical modelling in economics is three.

We analysed the mean square and absolute deviations of the models, and the magnitude of the relative error of the simulation, and according to the given data, a model is selected that is the most accurate among the rest.

To determine the impact of various arguments for profit, we decided to increment each of the arguments taken into account in the model by 10% in turn. The obtained results indicate the highest dependency of the profit of JSC “Khmelnitsky Regional Brewery” on the volume of sales products – it changes, and the resultant effect is growing the most. Based on this fact, it is right to suggest the enterprise to pay attention to the potential for increasing sales in the overall increase in profit.

The simulation results are not in conflict with economic theory and comply with existing ideas. Taking into account the accuracy of modelling and the correspondence of trend patterns, synthesized models can be proposed for use as predictive in the study of food industry enterprises, in particular, beer factories.

Key words: model, group method of data handling, factor indicators, forecast, profit.

Радченко О.А.доцент кафедри маркетингу, доцент НАУ
Національного авіаційного університету**ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ
ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

У статті досліджено сутність та особливості маркетингу регіону та інформаційного маркетингу. Виділено чотири складові маркетингу регіону. Подано визначення інформаційного маркетингу регіону. Основною метою інформаційного маркетингу регіону запропоновано вважати використання інформаційної прозорості разом із розумною економічною політикою. Обґрунтовано необхідність розвитку інформаційного маркетингу як самостійного напрямку регіональної політики. Визначено необхідність врахування інформаційного маркетингу при розробці стратегії економічного розвитку регіону. Зроблено висновок, що інформаційний маркетинг регіону передбачає регулярні публікації, що висвітлюють питання функціонування регіональної економіки, залучення інвестицій; підготовки спеціальних інформаційних і презентаційних документів; поширення інформації про регіон за офіційними каналами тощо.

Ключові слова: маркетинг, регіон, інформаційний маркетинг, фактор, економічний розвиток, стратегія.

В статье исследованы сущность и особенности маркетинга региона и информационного маркетинга. Выделены четыре составляющие маркетинга региона. Дано определение информационного маркетинга региона. Основной целью информационного маркетинга региона предложено считать использование информационной прозрачности вместе с разумной экономической политикой. Обоснована необходимость развития информационного маркетинга как самостоятельного направления региональной политики. Определена необходимость учета информационного маркетинга при разработке стратегии экономического развития региона. Сделан вывод, что информационный маркетинг региона предполагает регулярные публикации, освещающие вопросы функционирования региональной экономики, привлечения инвестиций; подготовки специальных информационных и презентационных документов; распространение информации о регионе по официальным каналам и т. п.

Ключевые слова: маркетинг, регион, информационный маркетинг, фактор, экономическое развитие, стратегия.

Постановка проблеми. В сучасних умовах Україна представляє собою сукупність регіонів, які суттєво різняться між собою. Незважаючи на певні розбіжності кожний регіон не може функціонувати економічно самостійно й вимушений вступати у партнерські відносини з іншими регіонами країни. Але оскільки однією з характерних рис кожного підприємства є одержання прибутку за рахунок підвищення своєї конкурентоздатності, то звідси отримання якомога повної інформації про стан ринку товарів і послуг, а також усіх учасників обміну стає однією з найбільш актуальних проблем регіональної політики. Тому дослідження інформаційного маркетингу регіону є актуальним у контексті економічного розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При типології регіональних утворень необхідно враховувати такі фактори, як природно-кліматичне й транспортно-географічне розміщення, земельний, сировинний, економічний, соціальний, науковий, інформаційний та кадровий потенціал, історико-культурна та духовна спад-

щина, національний склад, а також демографічну та екологічну ситуацію. Всі ці фактори є елементами мікро- і макросередовища будь-якого регіонального утворення та складають ресурсний потенціал його розвитку. Для більшості регіональних утворень найбільш доцільною є модель територіального маркетингу, яка розроблюється й реалізовується в інтересах даної території, а також її внутрішніх і зовнішніх суб'єктів.

І.В. Горяна виділяє п'ять підходів до розвитку регіону: формування регіонального співтовариства, економічна модель, регіональний дизайн, регіональне та стратегічне маркетингове планування [1]. В.П. Кутьков досліджує питання використання маркетингу при формуванні програмних документів соціально-економічного розвитку регіону [2]. Даній проблемі також присвячені роботи таких учених, як Н.О. Котова [3], А. Рашковскі [4], І.Б. Чичкало-Кондрацька, В.В. Добрянська [5], О.Ю. Шевчук [6], Е. Браун [7], М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [8], О. Баранник, І. Буднікевич,

Є. Венгер [9], С.Ф. Смерічевський, В. Римгаїле, М.В. Колесник [10] та ін. Але у роботах цих авторів питання інформаційного маркетингу не виділяється як окремий напрямок регіональної політики, тому потребує більш глибокої деталізації та конкретизації.

Мета даної статті полягає у висвітленні ролі та місця інформаційного маркетингу як самостійного напрямку регіональної політики при розробці стратегії економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як було зазначено вище, регіони України значно розрізняються за рівнем концентрації промисловості, ресурсної бази та інвестиційного потенціалу.

Особливий інтерес становлять умови, в силу яких окремі регіони досягають кращого положення, наприклад [1]:

- сприятлива специфіка виробничої спеціалізації та кращі стартові позиції на початку здійснення ринкових реформ (як за забезпеченістю факторами виробництва, так і за рівнем розвитку);

- більш вільний доступ до коштів державного бюджету та більший розмір одержуваних з нього коштів);

- здатність створювати власні місцеві бюджети з наповнюваною дохідною частиною;
- проведення на місцях структурного маневру, у т. ч. збільшення частки витрат на розширення та реконструкцію діючих підприємств, а не будівництво нових;

- висока активність у здійсненні реформ, що дозволяє підключити до фінансування інвестицій приватний капітал і заощадження населення.

Як показує практика, зусилля регіональної влади у досягненні цих цілей далеко не завжди в достатній мірі ефективні [2]. Одна з основних причин – відсутність чітко розроблених і здійснюваних планів розвитку територій, що спираються не на державні фінансові ресурси, а на використання місцевого потенціалу.

Очевидно, що в даний час регіонам потрібне вивчення та оцінка, з одного боку, внутрішньорегіональних інтересів і потреб, а з іншого боку – оцінка власних можливостей їхнього задоволення. Це, безумовно, вимагатиме досить глибоких науково-практичних досліджень і прогностичних розробок.

Маркетинг регіону – це передова ідея, філософія, що вимагає орієнтації на потреби цільових груп покупців, для яких даний регіон виробляє товари та надає певні послуги [3 – 6]. Всі, хто відповідає за долю регіону, повинні орієнтуватися на потреби клієнтів і цільові групи, а також на створення кращих у порівнянні з іншими регіонами конкурентних переваг для

користі клієнтів. Потім вже впливає розробка маркетингових стратегій та їхня трансляція у внутрішнє та зовнішнє середовище регіону.

Розглядаючи маркетинг регіону як багатоаспектну економічну категорію, доцільно виділити чотири його складові [7]:

- місце або географічне розміщення регіону;

- продукт або притаманні даному регіону переваги та недоліки;

- ціна або витрати покупців товарів і послуг регіону, які пов'язані з перебуванням чи бізнесом на території даного регіону (наприклад, витрати інвесторів, які пов'язані з розміщенням та експлуатацією інвестицій, вкладених в економіку регіону). Тут, у першу чергу, враховуються вартість різних послуг, податкові пільги, надання гарантій, тарифна політика та ін.;

- інформаційний маркетинг регіону.

У даній роботі ми розглянемо останню складову – інформаційний маркетинг регіону.

Інформаційний маркетинг регіону – це сукупність дій, спрямованих на просування позитивної інформації про регіон з метою створення, як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі, сприятливого ставлення до регіону, до продукції, що випускається на його території, а також до регіональних умов ведення бізнесу. Основою інформаційного маркетингу регіону вважаються такі стратегічні напрями маркетингу регіону як маркетинг іміджу; забезпечення підтримки з боку громадян, політиків, організацій; реклама та комунікації.

У зв'язку з обмеженістю ресурсів регіонів у даний час останні змушені з метою їхнього придбання звертатися до зовнішнього середовища. Це відбувається як у випадку залучення інвестицій, так і у випадку реалізації товарів і послуг, які пропонуються даним регіоном. Звернення до зовнішнього середовища відбувається за допомогою інформації, управління якою і є однією з головних цілей інформаційного маркетингу [8, с. 52].

За оцінками фахівців, інформаційна прозорість разом із розумною економічною політикою являють собою регіональний ресурс, що набагато цінніший за нафту, алмази та іншу сировину [9]. Основна мета, на яку спрямований інформаційний маркетинг, – використання цього найважливішого ресурсу. Професійне розкриття й просування інформації у стандартах, зрозумілих як для зовнішнього, так і для внутрішнього середовища, є одним із найважливіших стратегічних резервів регіону.

В Україні ще вкрай мало прикладів, коли регіональні та муніципальні влади всерйоз займаються проблемою просування інформації та підтримки сприятливого іміджу регіону. Сучасна ситуація така, що без інформації не

буде довіри. Без довіри не буде інвестицій та розвитку виробництва. Без розвитку виробництва не буде економічного розвитку.

Здійснення інформаційного маркетингу регіону, як правило, передбачає напрями, схема яких наведена на рис. 1.

1. Регулярні публікації про регіон, що висвітлюють питання функціонування регіональної економіки, залучення інвестиції. У цих публікаціях повинні висвітлюватися питання законодавчого регулювання економічної діяльності та інвестиційної активності на регіональному рівні, бюджетного планування, новини емітентів, кращі інвестиційні проекти, тобто все, що має відношення до економічного розвитку регіону. Форми публікацій можуть варіюватися: від оглядових статей та аналітичних довідок до регулярної (з періодичністю від одного разу на місяць до одного разу на півріччя) вкладки у виданнях економічної спрямованості.

2. Підготовка спеціальних інформаційних і презентаційних документів. Тут мова йде про виготовлення спеціальних «стандартних» документів, що навіть у даний час є далеко не в усіх. Це річні звіти провідних підприємств регіону, інформаційні меморандуми регіональної адміністрації, підготовлені за міжнародними стандартами. Подібні документи видаються як у друкованому, так і в електронному вигляді.

3. Поширення інформації про регіон через офіційні канали: представницький пакет регіону поширюється за такими напрямками:

- потенційним клієнтам, що відвідують регіон по лінії адміністрації області та/або органів місцевого самоврядування;
- потенційним клієнтам, що відвідують регіон по лінії конкретних підприємств та організацій;
- через офіційні делегації, що відвідують регіон;

– через проведені в країні та за кордоном виставки, ярмарки, конференції, інші інформаційні місії, в яких регіон бере участь;

– через торгові представництва за кордоном;

– через представництва зарубіжних країн в Україні;

– через вітчизняні, зарубіжні та міжнародні організації сприяння бізнесу, туристичні фірми, ЗМІ та ін.

4. Пряма розсилка пропозицій про співробітництво та інвестиційні проекти; прямі маркетингові дії; проведення рекламних і PR-кампаній; надання послуг відвідувачам регіону.

При здійсненні інформаційного маркетингу регіону необхідно враховувати наявні договори, концепції, протоколи про наміри та інші документи у сфері міждержавного та міжрегіонального обміну інформацією. Цьому питанню, наприклад, присвячена Концепція формування інформаційного простору Співдружності Незалежних Держав (затверджена Рішенням СГП СНД про Концепцію формування інформаційного простору СНД від 18 жовтня 1996 р.). Концепція базується на прийнятих раніше угодах держав – учасників СНД по співробітництву в різних сферах діяльності і насамперед у сфері обміну інформацією.

Компанії з низьким ступенем популярності та негативною репутацією повинні спочатку працювати над іміджем у частині «виправлення» репутації у визначених сегментах ринку, а потім проводити промоушн-заходи, тобто «невідомий партнер» – «партнер поза конкуренцією». Компанії повинні уникати попадання до групи «небажаних партнерів»: дуже важко побудувати новий імідж, коли про тебе занадто багато хто знає як про небажаного партнера.

Перш ніж виходити з голосною заявою про себе, необхідно створити умови для

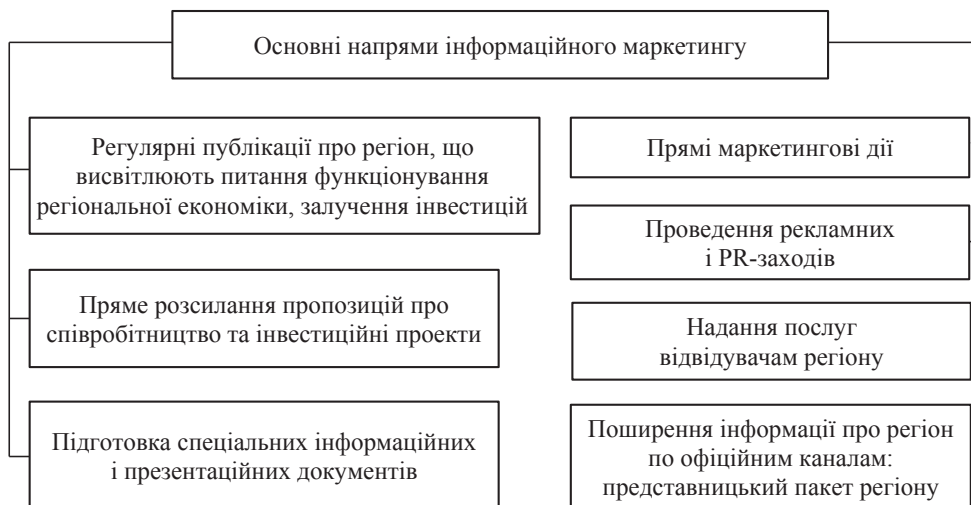


Рис. 1. Основні напрями інформаційного маркетингу

того, щоб у переваги регіону повірили сама регіональна влада, щоб ці переваги підтверджувалися сусідніми регіонами, щоб довгострокові партнери могли завжди підтвердити заяви регіону про винятковість його території. Для регіону необхідно послідовно пройти всі етапи «пізнання та прийняття» регіону у зовнішньому середовищі. Звідси можна зробити висновок про пріоритетність зусиль, спрямованих на підтримку кінцевих етапів просування регіону.

Репутація регіону має одне з вирішальних значень при придбанні продукції, яка випускається на його території [10]. Навряд чи споживач буде охоче купувати продовольчі товари, вироблені неподалік від Чорнобиля. У результаті попит на товари та послуги регіону може бути дуже незначним, або взагалі бути відсутнім. Тоді як продукція добре відомого з позитивної сторони регіону набагато легше знаходить своїх споживачів.

Отже, звідси щодо маркетингової інформації, то вона повинна охоплювати весь комплекс характеристик зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства даного регіону.

Можна виділити такі етапи інформаційної роботи з потенційними партнерами:

- байдужість (пасивне знання) – відомо, що регіон існує, але нічого більше;
- інтерес – відомо, що співробітництво з даним регіоном за певних умов може становити інтерес і принести прибуток;
- оцінка – співробітництво з регіоном може бути вигідним, однак необхідно реально оцінити шанси на успіх ініціативи та прорахувати, чи окупляться витрати на проект і чи буде проект прибутковим і безпечним;
- спроба налагодження спільної роботи – якщо співробітництво становить реальний інтерес і має обґрунтовану вигоду для потенційного партнера, то він починає налагоджувати зв'язки у регіоні для початку роботи з реалізації задуманого проекту. На цьому етапі важливе значення має перша зустріч із потенційним покупцем товарів і послуг регіону;
- прийняття – необхідні контакти встановлені, укладені угоди про спільну роботу, що задовольняють обидві сторони, початок практичної діяльності;
- стабільне й тривале співробітництво – важливо, щоб у ході роботи з реалізації проекту партнери не зустрічали нездоланих труднощів, що перешкоджають подальшій роботі. Не визначить продовження бізнесу, створить відповідну репутацію для регіону і буде сприяти організації та реалізації нових, можливо ще більш вигідних для регіону, проектів.

На кожному етапі проводиться контроль результатів – якісний (приклад – звернення інвесторів і представників інших цільових груп) і кількісний (приклад – кількість повідомлень у центральній пресі про регіон).

Необхідно враховувати, що відносини, які виникають у процесі створення та поширення інформаційних продуктів про регіон), взаємодії зі ЗМІ, проведення рекламних кампаній, інформаційних місій, участі у виставках та ярмарках, здійснення інших заходів, передбачених планом проведення інформаційного маркетингу регіону, є предметом регулювання українського законодавства. При цьому право на поширення інформації законними способами означає і необхідність дотримання певних обмежень до доступу інформації, віднесеної до державної таємниці або до конфіденційної, що регулюється спеціальним законодавством про державну таємницю. При здійсненні інформаційного маркетингу регіону також необхідно враховувати наявні договори, концепції, протоколи про наміри та інші документи у сфері міждержавного та міжрегіонального обміну інформацією.

Нормативно-правові акти, що регулюють відносини, які виникають у процесі здійснення інформаційного маркетингу регіону, дозволяють оптимізувати витрати на рекламу та комунікації.

У даний час багато регіонів України приходять до розуміння необхідності маркетингу регіону та інформаційного маркетингу. Однак зусилля регіонів у даному напрямку за невеликим винятком поки, на жаль, є вкрай незначними.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зробити такі висновки.

Інформаційний маркетинг – це сукупність дій, спрямованих на просування позитивної інформації про регіон з метою підвищення його іміджу та збільшення конкурентних переваг.

Інформаційний маркетинг регіону зумовлює стратегію його економічного розвитку, яка суттєво впливає на заохочення покупців товарів і послуг регіону.

Інформаційний маркетинг регіону передбачає регулярні публікації, що висвітлюють питання функціонування регіональної економіки, залучення інвестицій; підготовки спеціальних інформаційних і презентаційних документів; поширення інформації про регіон за офіційними каналами; прямого розсилання пропозицій про співробітництво та інвестиційні проекти; проведення семінарів, презентацій регіону, участі (проведення) ярмарків і виставок; прямих маркетингових дій; надання послуг відвідувачам регіону.

Список використаних джерел:

1. Горяня І.В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів / І.В. Горяня // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14 (1). – С. 59-63.
2. Кутьков В.П. Формування програми соціально-економічного розвитку регіону на принципах маркетингу / В.П. Кутьков // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 1. – С. 132-140.
3. Котова Н.О. Територіальний маркетинг, територіальний брендинг: визначення сутності та особливості: [Електронний ресурс] / Н.О. Котова // Державне будівництво. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2010_1_22
4. Рашковскі А. Територіальний маркетинг у процесі створення та зміцнення територіальної ідентичності / А. Рашковскі // Журнал європейської економіки. – 2014. – № 2. Т. 13. – С. 193-204.
5. Чичкало-Кондрацька І.Б. Територіальний маркетинг як основа інноваційного розвитку адміністративного району / І.Б. Чичкало-Кондрацька, В.В. Добрянська // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції, 29 вересня – 1 жовтня 2016 р., Суми. – Суми: Ткачов О.О., 2016. – С. 236-237.
6. Шевчук О.Ю. Територіальний маркетинг як ефективний інструмент та перспективний напрямок сучасного менеджменту / О.Ю. Шевчук: зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2 (18). Т. 6. – С. 308-315.
7. Braun E. City marketing: towards an integrated approach / E. Braun: PhD thesis, ERIM, Erasmus School of Economics: [Online]. – Access mode: <http://www.erim.eur.nl/ERIM>
8. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: [монографія] / авт. кол.: М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. – Одеса: Астропринт, 2017. – 292 с.
9. Маркетингові підходи при формуванні конкурентноспроможності регіону: монографія / за ред. І. Буднікевич; О. Баранник, І. Буднікевич, Є. Венгер та ін. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 432 с.
10. Смеричевский С.Ф. Развитие открытых инноваций как маркетингового фактора формирования инновационной привлекательности территориального кластера / С.Ф. Смеричевский, В. Римгаиле, М.В. Колесник // Проблеми та перспективи розвитку економіки України: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 7 квітня 2017 р., Київ. – К.: Національний авіаційний університет, 2017. – С. 15-17.

Radchenko O.A.

INFORMATIONAL MARKETING OF A REGION AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The paper studies the essence and features of the regional and informational marketing. Marketing of a region is an advanced concept, a philosophy that requires the focus on the needs of the target group for which the region produces goods and provides certain services.

Four components of marketing of a region identified: a place or geographical location of the region; a product or advantages and disadvantages of the region; price or costs of buyers of the region's goods and services associated with location or business in the territory of the region; informational marketing of the region.

The definition of informational marketing of a region given: it is a set of actions aimed at promoting positive information about the region to create, both in the internal and in the external environment, a favorable attitude to the region, to products manufactured on its territory, as well as to the regional business conditions.

The main purpose of informational marketing of a region proposed to consider the use of information transparency along with a sensible economic policy.

The necessity of development of informational marketing as an independent vector of the regional policy grounded.

The necessity of taking into account informational marketing while developing the strategy of economic growth of the region defined.

The conclusion is that informational marketing of a region suggests: 1) regular publications about the region, covering the issues of functioning of the regional economy, attracting investment; 2) preparation of the special informational and presentational documents; 3) dissemination of information about the region through the official channels; 4) direct mail offers of collaboration and investment projects; direct marketing actions; conducting advertising and PR-campaigns; service rendering to the region's visitors.

Key words: marketing, region, informational marketing, factor, economic development, strategy.

Смерічевська С.В.доктор економічних наук,
професор кафедри логістики
Національного авіаційного університету**Колесник М.В.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНА БЕЗПЕКА ПОСЛУГ ЯК РУШІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В статті досліджено доміанти розвитку сучасного наукового напрямку, який формується в межах завдань соціальної відповідальності та соціально-економічної відповідальності підприємництва. Досліджено сучасний метод формування проактивної соціально-економічної відповідальності. Суть методу полягає у попередженні конфліктів в управлінні дебіторською заборгованістю. Представлено життєвий цикл задоволеності клієнта. Запропоновано інструментарій практичної реалізації методу.

Ключові слова: соціальна відповідальності, соціально-економічна відповідальність, проактивне управління, підприємництво, комплексна якість товару, дебіторська заборгованість.

В статье исследованы доминанты развития современного научного направления, которое формируется в пределах задач социальной ответственности и социально-экономической ответственности предпринимательства. Исследовано современный метод формирования проактивной социально-экономической ответственности. Суть метода заключается в предупреждении конфликтов при управлении дебиторской задолженностью. Представлены жизненный цикл удовлетворенности клиента. Предложено инструментарий практической реализации метода.

Ключевые слова: социальная ответственность, социально-экономическая ответственность, проактивное управление, предпринимательство, комплексное качество товара, дебиторская задолженность.

Постановка проблеми. Домінуюча тенденція сучасних економічних науково-теоретичних та прикладних дискусій сьогодні активно формує комплексний предмет досліджень, в межах якого науковці суттєву увагу об'єктивно приділяють процесам трансформаційних світових економічних процесів в багатогранній призмі взаємодії таких напрямків як соціалізація, інтелектуалізація, інституціоналізація та екологізація економіки. Така інтелектуальна соціалізація має забезпечити успішне формування сучасних комплексних економічних систем різних рівнів з системною іманентною характеристикою – сталим економічним розвитком. У відповідності до міжнародного стандарту ISO 26000, сьогодні під сталим розвитком, як правило, розуміють такий розвиток, який безконфліктно задовольняє потреби сучасності, не ставлячи при цьому під загрозу можливість наступних поколінь задовольняти свої потреби. Отже, предметом актуальних сучасних та затребуваних практичною діяльністю

наукових досліджень є пошук напрямків такого сталого розвитку та відповідного інструментарію, застосування якого в практичній діяльності забезпечувало би захист зазначених принципів інтелектуальної (smart) економіки в окремих транзакціях.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні можна констатувати зростання кількості комплексних та монографічних наукових досліджень з концептуальних та специфічних питань стосовно розвитку відповідальності підприємств як у плануванні, так і реалізації їх підприємницької діяльності. Ідентифікуючими визначеннями для категоризації та виокремлення предметної сфери, як правило, забезпечують вірно визначені наукові цілі і методи, що у сукупності формує зростаючу методологію в єдину течію споріднених напрямків наукових досліджень з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та соціально-економічної відповідальності підприємництва, з формування соціально-відповідального бізнесу та соціально-відповідального маркетингу

тощо. Актуальні дослідження комплексного характеру, які присвячені формуванню соціально-економічної відповідальності підприємств, представлені у роботах таких науковців, як О.П. Гоголя, О.А. Грішнова, М.М. Деліні, М.М. Ігнатенко, І.П. Кудінова, А.М. Колот, І.Ф. Комарницький, О.О. Кузнецов, Г.Ю. Міщук, Н.С. Орлова, О.О. Олійник, Г.Ф. Остапенко, Ю.М. Петренко, Є.П. Попова, О.В. Рева, С.Ю. Трапідин, А.О. Харламова та інші.

Крім того, при дослідженні широкого спектру питань з зазначеної проблематики спостерігаються системні відокремлення окремих напрямків таких досліджень як то з соціально-відповідального маркетингу (Л.В. Козин, С.Ю. Хамініч, Н.М Шмиголь та інші), з соціальної логістики (Яцек Шолтисек, Валдемар Іздебский, Пьотр Кріс, Яцек Судларській, Станіслав Зайяз та інші), або з питань інституціоналізації КСВ (О.М. Азарян, Н.Ю. Возіянова Н.А. Голубкова, Т.Н. Савіна, К.Ю. Белоусова та інші).

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та прикладних моментів соціально-економічної відповідальності підприємницької діяльності підприємств у відповідності до принципів інтелектуальної соціалізації, а також обґрунтуванні доцільності проактивної соціально-економічної відповідальності на прикладі оптимізації розрахунків за отриману послугу в межах ринкової транзакції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексне поняття соціальної відповідальності сьогодні характеризується як різноманітністю взаємодоповнюючих і альтернативних теорій, так і вектором їх синтезу, спрямованим на узгодження результатів і намірів ринкової економіки [1, с. 187].

Уточнимо, що за визначенням асоціації «Business for Social Responsibility», КСВ – це взаємопов'язаний набір політик, практики і програм, які інтегровані в процес бізнесу, ланцюжки поставок, процедури прийняття рішень

на всіх рівнях підприємства і включають відповідальність за поточну і минулу діяльність, а також майбутній вплив діяльності компанії на навколишнє середовище [2]. Багатоаспектність такого розвитку демонструє систематизований досвід ISO в табл. 1 [3, с. 17].

Процес прийняття рішення стосовно визначення напрямків та елементів соціально-економічного підприємництва формується під впливом сукупності загальноекономічних факторів та ризиків. При цьому, як вказує О.М. Головін, соціальна відповідальність може зменшувати шанси підприємства на досягнення фінансового успіху, оскільки додатково фінансово обтяжує підприємство, не відповідає принципу максимізації прибутку і тому може спричинити збитковість підприємства [1, с. 188]. Проте це, на нашу думку, є спрощений підхід, що вимагає більш детального дослідження природи КСВ. З іншого боку, О.М. Головін доцільно звертає увагу, що інституційні причини зародження соціальної відповідальності бізнесу в розвинених країнах пов'язані не з прагненням до благодійності або соціального захисту, а, насамперед, з міркуваннями поліпшення інвестиційної привабливості, поліпшення іміджу перед клієнтами, зміцнення репутації, підвищення комерційного успіху компаній [1, с. 188 -190].

Зазначимо, що відповідно до досліджень В. Максимової з предмету генезису процесів формування smart (інтелектуальної) економіки актуальною домінантою її розвитку є соціалізація, яка має бути націлена на досягнення загального добробуту, колективної безпеки та забезпечувати рух до загальнолюдських цінностей, соціально орієнтовану координацію дій та формування сукупності нових соціокультурних і економічних цінностей, що забезпечують реалізацію адекватних взаємин [4, с. 68].

Натомість розвиток соціальної відповідальності бізнесу українських підприємств характеризується таким ментальним ускладненням,

Таблиця 1

Розподіл елементів сталого розвитку за ISO

	Складова сталого розвитку	Елемент складової сталого розвитку
1	Економічне зростання	1. Поширення нових технологій; 2. Належна бізнес практика; 3. Позбавлення торговельних бар'єрів; 4. Електронний бізнес; 5. Економіки, що народжуються; 6. Зменшення рівня бідності;
2	Соціальна справедливість	7. Захист прав споживачів; 8. Захист прав співробітників; 9. Послуги у сфері охорони здоров'я; 10. Соціальний захист; 11. Чесна торгівля; 12. Етичні норми;
3	Цілісність навколишнього середовища	13. Поводження із відходами; 14. Якість води, ґрунту, повітря; 15. Викиди парникових газів та зміна клімату; 16. Екологічна безпека продукції; 17. Екологічний менеджмент; 18. Поширення «чистих» технологій.

як прагнення до короткострокових фінансових результатів. Це призводить до нехтування не тільки цілями довгострокового розвитку, але і до прагнення перекласти на споживачів зовнішні ефекти більш витратного та екологічно шкідливого виробництва [1, с. 191].

Проте глобальний розвиток КСВ у світі відбувається завдяки синергійному «симбіозу» задоволення потреб та вирішення економічних інтересів тріади: споживач, підприємство, суспільство (в тому числі коли підприємство вирішує інтереси суспільства, які б мала вирішувати держава).

При цьому, розширюючи сферу застосування КСВ, підприємства перетворюють КСВ на корпоративну соціальну вигоду, оскільки така позитивна репутація допомагає підприємствам у позиціонуванні на нових ринках чи розширенні існуючих ринків, тощо. Тому соціальна відповідальність бізнесу виникає як об'єктивна потреба не лише суспільства, а й самих підприємств, які прагнуть знайти своє місце в конкурентному середовищі, свого споживача, зацікавити до співпраці національних і зарубіжних партнерів або інших стейкхолдерів. Одночасно необхідно враховувати, що потреба суспільства у тих чи інших формах соціальної відповідальності бізнесу складається під впливом національного менталітету, активністю державних та суспільних структур, вітчизняним законодавством та імплементацією відповідних міжнародних стандартів [5].

Приклад такої інтелектуальної трансформації демонструють Валдемар Іздебский [6], а також Яцек Шолтисек [7]. Їх дослідження взаємодії логістики та КСВ констатують її прояв у формі дотримання договорів між соціальними партнерами. Також цікавим є спостереження Яцека Шолтисека стосовно еволюційної трансформації за критеріями двох основних особливостей: типу раціональності та головного пріоритету (табл. 2) [7].

Тенденцію дифузії КСВ на різних підприємствах констатує Н.С. Орлова, яка зазначає, що невеликі компанії не тільки можуть демонструвати відповідальне ставлення до зацікавлених в їх діяльності сторонам, а й часто знаходяться в більш виграшному положенні, ніж великі підприємства [3, с. 124]. Потенціал таких підприємств великий, оскільки 8000 учасників Гло-

бального договору займають невелику частку серед 70000 транснаціональних корпорацій і мільйонів дрібних підприємств [3, с. 20].

П.С. Щербаченко пропонує відстежувати активність та життєвий цикл КСВ за етапами еволюціонування в площині «активність – сприйняття» (послідовності основних еволюційних видів поведінки корпорації за рівнем розвитку КСВ): 1) байдужість; 2) розуміння; 3) реагування; 4) чуйність. При цьому під сприйнятливістю розуміється характеристика соціальної відповідальності, яка визначає ступінь реагування компанії на зовнішні виклики [8, с. 192].

В призмі розвитку соціально-економічної відповідальності підприємства на стадії «чуйність», на нашу думку, доцільно застосовувати ідеї В. Парето, в тому числі розуміння оптимальності в економічних відносинах, яке передбачає стратегічні «надмірності можливостей».

Такі «надмірності можливостей» можуть виступати за необхідних умов інструментом збереження довгострокової стійкості підприємства, його еволюційної гнучкості, мінливості, пристосованості. Так, співвідношення, відоме як «принцип Парето», можна розглядати як баланс між «потрібним» тут і зараз, і потенційно «потрібним» [9]. Наприклад, доречним, на нашу думку, та економічно обґрунтованим буде застосування цього принципу в управлінні дебіторською заборгованістю, коли умови здійснення оплати визначаються комплексно, тобто не тільки розміром суми, а й своєчасністю. Ці показники формують комплекс якості товару (послуги) з її складовою «умови оплати». Проективне забезпечення оптимального співпадіння розміру та умов оплати має сформулювати остаточну оцінку клієнта на максимальному рівні та упередити негативний сценарій конфліктного стягнення дебіторської заборгованості.

Наприклад, стандартні методи управління дебіторською заборгованістю містять такі складові елементи, як: статичний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу; динамічний (трендовий) аналіз та оцінку тенденцій розвитку ситуації з погашенням контрагентами дебіторської заборгованості; обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки

Таблиця 2

Відмінні риси основних типів логістики

		Військова логістика	Економічна логістика	Громадська логістика
Першорядні ознаки (конститутивні)	Тип раціональності	Організаційний	Економічний	Гуманітарний
	Пріоритет	Безпека	Прибуток	Якість життя

оплати рахунків покупцями; рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі); контроль простроченої дебіторської заборгованості та попередження формування безнадійної заборгованості тощо [10].

При цьому, з фінансової логіки, доцільно вважати невиправданий розмір дебіторської заборгованості імобілізацією власного капіталу з такими негативними наслідками як, наприклад, збільшення витрат в управлінні дебіторською заборгованістю у випадку виникнення ризику неповернення, фактичних втрат та зниження прибутку тощо.

Навпроти наведеного, раціонально визначені умови розрахунків з урахуванням етапу (рівня) задоволеності клієнта запобігають виникненню конфліктів між сторонами угоди та формують позитивну соціальну репутацію підприємства, а також забезпечують встановлення стабільних і тривалих зв'язків із покупцями, в тому числі завдяки вірно ідентифікованому терміну оплати товару (послуги).

Уточнимо, що у сучасному інституціоналізмі існують два підходи до визначення поняття «інститути»: 1) розуміння інститутів як «правил гри», що представляють собою неформальні обмеження на взаємодію людей (табу, звички, традиції, кодекси поведінки); 2) формальні норми – норми визначені державою (конституції, закони, нормативні акти).

С.І. Архієреєв у роботі [11, с. 16] доцільно запропонував розрізняти категорії інститути й

інституції. Під інститутами пропонується розуміти «організації і установи (інституціональна інфраструктура)», які покликані забезпечити функціонування інституцій; під інституціями пропонується розуміти «правила і норми (інституціональна структура)». Таке уточнення, на нашу думку, доречно, оскільки дозволяє проактивно вірно визначити методи та інструментарій для формалізації підприємницьких зв'язків. Важливість цього обумовлюється такими обставинами, що математичний апарат, який традиційно використовувався економістами, навряд чи прийнятний в якості базового методу в аналізі взаємодій та способів її координації. Тому інституціоналізм пропонує свій спосіб формалізації, коли застосовують поняття норми, як базового регулятора взаємодії. Нормою (або правилом) визначається, як повинен себе вести індивід в різних ситуаціях, при цьому виконання приписів носить добровільний характер або ґрунтується на санкціях (соціальних, економічних, юридичних). Ефективні норми забезпечують існування згоди, консенсусу між учасниками обміну. Тому інтелектуальне соціально-економічне підприємництво спонукає виробника продукції упередити конфлікти та науково визначити ефективні норми взаємодії в дебіторських відносинах.

Для реалізації зазначеного нами пропонується застосовувати життєвий цикл вдячності клієнта, який наведено на рис. 1.

Виходячи з узагальненої моделі поведінки споживача на рис. 1 доцільно планувати кінцевий платіж за товар на етапі, який визначається між п'ятим та шостим етапами. Стягнення з

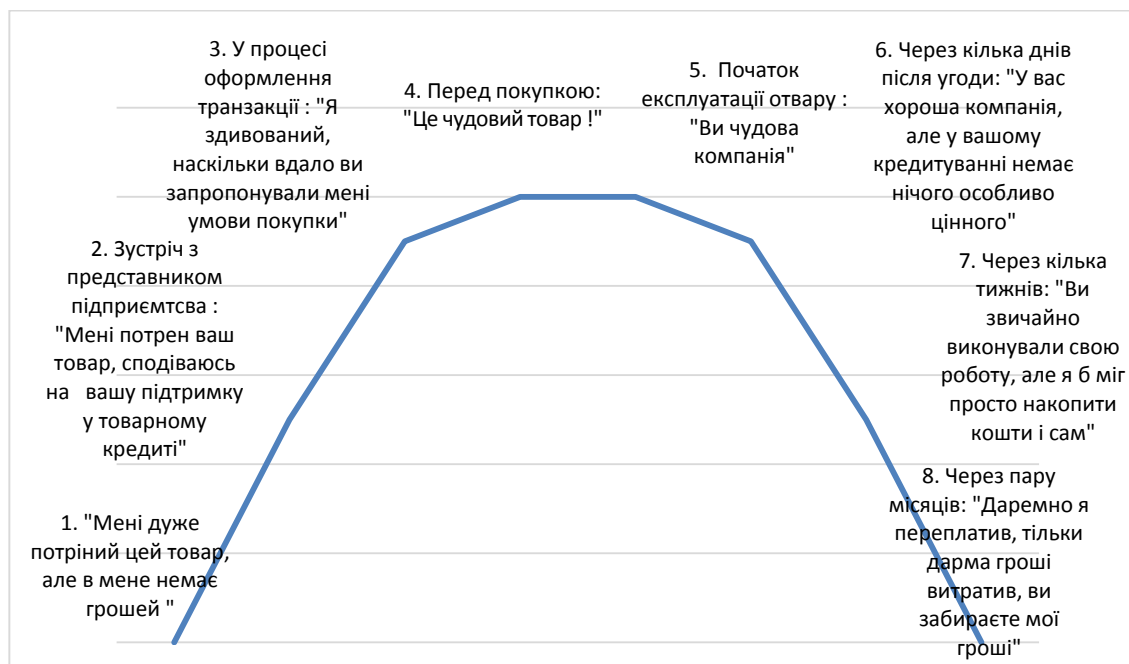


Рис. 1. Крива вдячності клієнта

клієнта залишкової суми на наступних етапах можливо буде конфліктним, оскільки фундаментом формування потенційної оцінки клієнтом усієї транзакції буде формована між сьомим та восьмим етапами задоволеність, що з суттєвим ступенем вірогідності призведе до явного, або неявного конфлікту. Отже, проактивне планування та реалізація кінцевого розрахунку між п'ятим та шостим етапами відповідально забезпечить максимальне зниження ймовірності розриву відносин з клієнтом. Фактичне управління цим процесом можливо здійснити за допомогою аналітичного інструменту, що наведений в табл. 3.

Висновки з проведеного дослідження. Соціально-економічне підприємництво сьогодні розвивається швидкими темпами. Запропонований в статті підхід до формування відносин із клієнтами реалізує проактивну відповідальність, яка полягає в забезпеченні безпеки відносин з клієнтами підприємства. Таке проактивне планування та реалізація кінцевого розрахунку між визначеними етапами життєвого циклу задоволеності клієнта відповідально забезпечить максимальне зниження ймовірності розриву відносин з клієнтом. Практичне управління цим процесом можливо здійснити за допомогою табличного інструменту. Таким чином, метод реалізує актуальне

Таблиця 3

Життєвий цикл задоволеності клієнта

№	Етапи	Під етапи	Вірогідність прояву × оцінка формалізації норми /1-10/	Характеристика етапу	Стратегія (заходи оптимізації відносин)
1.	Поява у клієнта певної потреби	-		Усвідомлення клієнтом наявності потреби та варіантів пропозиції товару	Максимально приділити увагу пошуку клієнтів, активний вплив на його апарат переваг
2.	Зацікавленість	Низька зацікавленість		Клієнт знаходить рішення проблеми, але все ще не впевнений у виборі, можливі інші варіанти	Необхідно закріпити позитивний вибір клієнта, запевнити його у вірності вибору, що формує необхідне підґрунтя для створення постійних клієнтів / необхідна максимальна увага до клієнта, додаткове запевнення в високій якості товару та умов його придбання /
3.		Висока зацікавленість		Приймається остаточне вирішення щодо вибору	
4.	Вдячність	Поточна		Клієнт повністю задоволений процесом вирішення проблеми	Ступінь зацікавленості клієнта знаходиться на максимальному рівні. Тому витрати зусиль на утримання клієнту істотно знижуються. Найважливіше - не втратити зацікавленість клієнта, що можуть забезпечити додаткові послуги та різноманітні переваги, які надаються лише постійним клієнтам.
5.		Післяпродажна		Клієнт задоволений отриманим результатом та післяпродажними умовами	
6.	Втрата зацікавленості	Усвідомлення неважливості		У клієнта з'являються певні сумніви, щодо важливості отриманої товару та супутніх послуг, та їх якості	Намагання утримати клієнта, надання «унікальних пропозицій» можливо деякі поступки та компроміси.
7.		Закріплення думки			
8.	Повна втрата зацікавленості	-		Клієнт повністю втрачає інтерес, зацікавленість і вдячність до отриманого товару/послуги	Клієнта можна вважати втраченим, він повністю втратив будь-який інтерес. Подальші намагання щодо його утримання скоріш за все зможуть принести більше збитків, аніж дохід. Відмова від клієнта

завдання соціально-економічної відповідальності підприємництва – формування бізнес-процесів підприємства на засадах КСВ, що набуває все більшого значення в умовах інтелектуалізації економіки та обумовлює необхідність проведення подальших досліджень в цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: Українські реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2 (36). – С. 189 – 192.
2. Савина Т.Н. Институт корпоративной социальной ответственности как инновационный социально ориентированный проект/Т. Н. Савина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/institut-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-kak-innovatsionnyu-sotsialno-orientirovannyu-proekt>
3. Орлова Н.С. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні: Монографія / Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – Донецьк: Издательство, 2014. – 250 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/13031/7/N_Orlova_M_2_IS.pdf
4. Максимова В.Ф. Smart (интеллектуальная) экономика: цели, задачи и перспективы/В.Ф. Максимова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-intellektualnaya-ekonomika-tseli-zadachi-i-perspektivy>
5. Комарницький І.Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/7_1.pdf
6. Waldemar Izdebski Социальная ответственность Предприятия в логистике/ Waldemar Izdebski, Piotr Kryś, Jacek Skudlarski, Stanisław Zajac. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://internal.khntusg.com.ua/fulltext/PAZK/VISN/VISN_161_2015/21.pdf
7. J. Szołtysek. Социальная логистика – новое направление развития теории и практики логистики / J. Szołtysek // Логистика и управление цепями поставок – № 2 (43) – апрель – 2011г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/1068>
8. Щербаченко П.С. Концептуальные основы управления корпоративной социальной ответственностью / П.С. Щербаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-upravleniya-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennostyu>
9. Королев В.А. О природе «принципа Парето» / В.А. Королев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.certicom.kiev.ua/pareto-prinzyp.html>
10. Хохлов М.П. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.П. Хохлов, О.С. Корнієнко// "Економіка та суспільство". – 2017. – Випуск № 10. – С. 402 – 407.
11. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: Монография. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.

Smerichevska S.V., Kolesnyk M.V.

INTELLECTUAL SOCIALIZATION AND INSTITUTIONAL SAFETY OF SERVICES AS MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOR RESPONSIBLE ENTERPRISE

Dominants of the development of the modern scientific direction are studied in the article. These modern scientific directions are formed within the limits of tasks of social responsibility and socio-economic responsibility of entrepreneurship. The purpose of the paper is to study the theoretical and applied moments of socio-economic responsibility of entrepreneurial activity of enterprises in accordance with the principles of intellectual socialization, as well as substantiation of expediency of proactive social and economic responsibility on the example of optimization of payments for the received service within the framework of a market transaction.

The modern method of formation of proactive for social and economic responsibility is explored. The essence of the method is to prevent conflicts in the management of accounts receivable. The life cycle of customer satisfaction is presented. The tools of practical implementation of the method are offered.

Consequently, proactive planning and implementation of the final settlement between the fifth and sixth stages of the customer's satisfaction life cycle will ensure a maximum reduction in the possibility of a break with customer relations. Thus, the main idea of the socio-economic responsibility of entrepreneurship is realized – the formation of business processes of the enterprise on the basis of CSR.

Key words: social responsibility, socio-economic responsibility, proactive management, entrepreneurship, quality of goods, accounts receivable.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 1(63)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 20,45. Ум. друк. арк. 24,88.
Замов. № 0418/32. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.