Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 2 (33)

Київ - 2016

УДК 330.101

Рекомендовано Вченою радою економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про державну реєстрацію КВ № 6852 від 09.01.03
Науковий збірник «Теоретичні та прикладні питання економіки» включено до спеціалізованого переліку ВАК України з економіки (№ 1-05/2 від 10.03.2010 р.)

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності, структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняної економіки в умовах глобалізації.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д. Базилевич, д-р екон. наук; ***Г.М. Филюк***, д-р екон. наук (відп. редактор.); ***Ю.І. Єхануров,*** канд. екон. наук; ***Д.О. Баюра,*** д-р екон. наук (відп. секр.); ***І.О. Александров,*** д-р екон. наук; ***З.С. Варналій,*** д-р екон. наук; ***Л.І. Воротіна,*** д-р екон. наук; ***Н.І. Гражевська***, д-р екон. наук; ***О.А. Грішнова,*** д-р екон. наук; ***А.О. Задоя,*** д-р екон. наук; ***І.О. Лютий,*** д-р екон. наук; ***І.І. Мазур***, д-р екон. наук; ***І.Й. Малий,*** д-р екон. наук; ***Г.В. Назарова***, д-р екон. наук; ***Ж.В. Поплавська***, д-р екон. наук; ***О.І. Черняк,*** д- р екон. наук; ***А.В. Шегда,*** д-р екон. наук; **Т.*М. Литвиненко,*** канд. екон. наук; ***Т.В. Кравченко***, канд. екон. наук.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 2 (33) (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Филюк Г.М.) – К.: ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ», 2016. – 206 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра економіки підприємства, тел. 259 0147

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2016

ЗМІСТ

ФИЛЮК Г.М., КОЛОША В.В. ДОМІНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ 4
БАЮРА Д.О., ПОДШИВАЛОВ І.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ 14
ДЄЄВА Н.М. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД 24
ШЕГДА А. В., ЗАПУХЛЯК І. Б. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЩОДО ПОБУДОВИ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ 38
ДЕМ'ЯНЧУК О.О. ЗАОЩАДЖЕННЯ В ІНСТИТУЦІЙНИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: «ПАРАДОКСИ», ОСОБЛИВОСТІ, ЧИННИКИ, ДИНАМІКА 48
ШЕВЧЕНКО В.Ю., ЯЦЕНКО В.О. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АНТОНОВ») 56
БАЖЕНОВА О.В. ОЦІНЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ 69
ГОЛОВАНЕНКО М.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ «ПРОЗОРРО» 79
O. HONCHAROVA, B. ANTONIUK. ESSENTIAL ANALYSIS AND EVALUATION OF INTERNAL ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE 88
ЛИТВИНЕНКО Т.М. КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ 99
КАРЮК В.І. ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ 108
ШУРПА С.Я. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 119
O. MYKYTIUK, A. MAGOMEDOVA, T. ONYSENKO PARTNERSHIP AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS OF COMPANIES 126
НАЗАРОВ Н.К. МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ 136
ПІМЕНОВА О.В., ПІМЕНОВ С.А. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВГОІНТЕГРАЦІЇ 146
ГОВОРУНОВ О.Г. ЖИВУЧІСТЬ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ 159
АКУЛЕНКО К.В. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРКУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 171
ГРИЦЕНКО А. С. ПІДХОДИ ДО ВИЗГНАЧЕННЯ ТЕОРЕТИЧНОГО ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 180
МОХАММАД КХИР ФАЛАХ Щ АЛЬКАЙДЕХ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА НАДБАВОК СПЕЦИАЛИСТАМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ИХ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ 190
ШЕГДА М.В. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ЛАКОФАРБОВИХ МАТЕРІАЛІВ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ 197

УДК 339.13.012: 338.516.42
JEL K210

Филюк Г.М., д.е.н., професор,
Заслужений економіст України,
завідувач кафедри економіки підприємства,
Колоша В.В., к.е.н., асистент,
КНУ імені Тараса Шевченка

ДОМІНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ

У статі порушено проблему визначення основних критеріїв домінування суб'єкта господарювання на ринку. Розкриті проблеми виявлення домінуючого становища фірми в українській економіці та показана відмінність між підходами в країнах зі сформованими конкурентними відносинами і в Україні. Подано порівняння домінуючого становища і монопольного. Розкрито зміст поняття та наведено перелік ознак домінуючого становища фірми на ринку. Авторами сформульовані пропозиції щодо удосконалення норм антимонопольного законодавства в Україні. Такий погляд буде цікавим для фахівців у галузі конкурентного права.

Ключові слова: *ринок, конкуренція, домінуюче становище, монопольне становище, ознаки домінуючого становища, ознаки монопольного становища, конкурентна політика, антимонопольне регулювання, економічна концентрація, державний контроль за економічною концентрацією, конкурентне законодавство, ринкові бар'єри.*

Постановка проблеми. Незважаючи на очевидні здобутки нашої держави у сфері захисту конкуренції, національне антимонопольне законодавство потребує удосконалення з урахуванням новітніх досягнень світової та вітчизняної економічної науки і викликів, які диктуються умовами глобального ринку. На сучасному етапі назріла необхідність перегляду підходів до визначення домінуючого і монопольного становища підприємства на ринку.

Це зумовлено, по-перше, тим, що зловживання домінуючим (монопольним) становищем в Україні є одним з найпоширеніших видів порушень антимонопольного законодавства (рис. 1). Причому, як бачимо, лінія тренду є зростаючою.

По-друге, від правильності визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання на ринку залежить коректність виявлення зловживань таким становищем. Некоректне звинувачення його в неіснуючому порушенні норм конкурентного права негативно впливає на ефективність його діяльності через зростання трансакційних витрат на пошук доказової бази щодо доведення невинуватості, відволікання обмежених ресурсів (перш за все, інтелектуальних), втрати репутації, тощо. Навпаки, визнання порушника норм конкурентного права невинним спричиняє негативні соціально-економічні наслідки для тих суб'єктів господарювання, чиї права порушені. Допущення помилок і прорахунків у встановленні факту наявності чи, навпаки, відсутності домінуючого становища

підриває в суспільстві довіру до антимонопольного органу, послаблює стимули господарюючих суб'єктів до дотримання норм законодавства про конкуренцію. І, насамкінець, обидва типи помилок негативно впливають на економічний добробут країни.

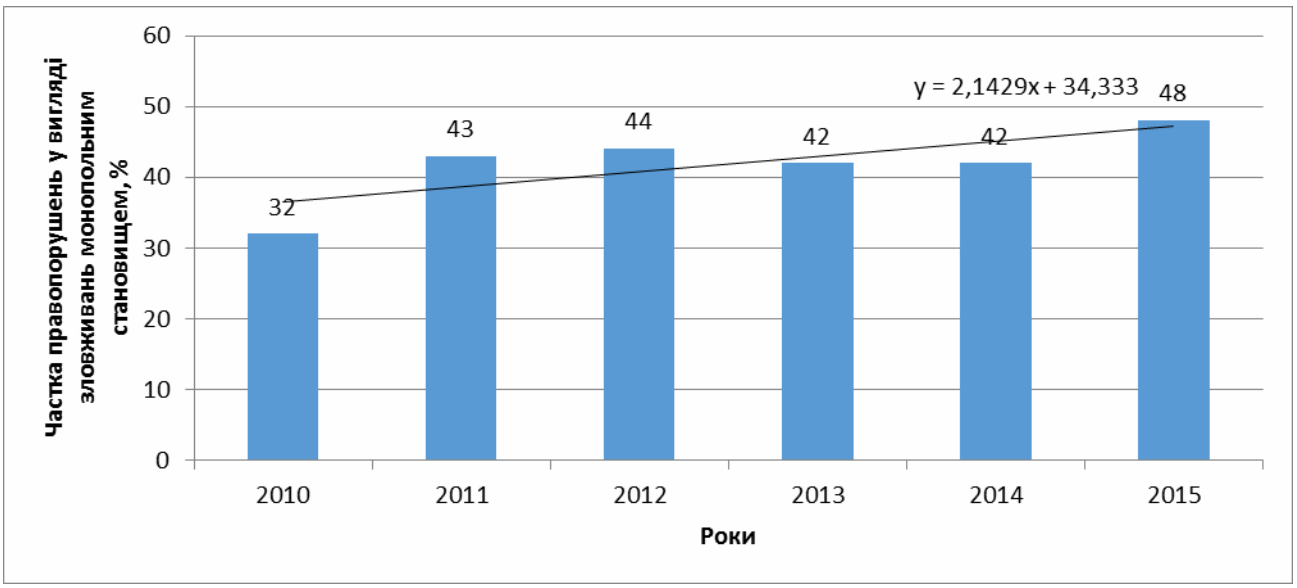


Рис. 1. Порушення антимонопольного законодавства України у вигляді зловживань домінуючим (монопольним) становищем.

Джерело: Побудовано авторами за даними звітності Антимонопольного комітету України за 2010-2015 рр.

Аналіз наукових досліджень. Загалом дослідженню різноманітних теоретичних проблем формування і реалізації конкурентної політики на глобальному рівні і в Україні та практичних аспектів її реалізації присвячено низку праць вітчизняних науковців, зокрема, В. Базилевича, А. Герасименко, А. Ігнатюк, В. Лагутіна, авторів цієї статті та багатьох інших.

Невирішені частини проблеми. Водночас, питання удосконалення підходів до визначення домінуючого та монопольного становища на ринках України ще не знайшли всебічного розгляду й не одержали належного наукового обґрунтування.

Метою роботи є визначення сутнісних ознак та характеристик одноосібного та колективного домінування суб'єкта господарювання на ринку та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності реалізації конкурентної політики в Україні.

Викладення основного матеріалу. Необхідність у встановленні домінуючого становища підприємства (чи групи підприємств) на певному ринку зумовлена потребою у:

– здійсненні превентивного державного контролю за економічною ситуацією на ринку, заузгодженими діями суб'єктів господарювання;

– контролі за інтеграційними процесами на ринку (створення, злиття, поглинання тощо, що призводить до консолідації, зростання ринкової концентрації);

– проведенні спеціальних досліджень товарних ринків з метою розробки рекомендацій щодо недопущення їх можливої монополізації, розробки заходів щодо розвитку конкурентного середовища;

– контролі за систематичною поведінкою суб'єкта господарювання на ринку з метою недопущення порушень антимонопольного законодавства та припинення зловживань монопольним (домінуючим) становищем; тощо.

Закон України «Про захист економічної конкуренції» трактує поняття «монопольне (домінуюче) становище» через певні кількісні і якісні критерії. Кількісні критерії визначаються через встановлення частки підприємства на ринку певного товару, яка розраховується як відношення обсягу товарів, що продаються (придбаваються) певним суб'єктом господарювання (чи їх групою) на ринку до загального обсягу ринку [1]. Зокрема, монопольним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання на ринку, якщо:

1) на цьому ринку у нього немає жодного конкурента. Зауважимо, що де-факто це означає стовідсоткову присутність підприємства на цьому ринку, що у термінах економічної теорії визначається як чиста монополія;

2) його частка на цьому ринку перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції.

Становище суб'єкта господарювання з ринковою часткою 35% або менше також може вважатися монопольним (домінуючим), якщо він не зазнає значної конкуренції, особливо, коли розмір інших конкуруючих суб'єктів господарювання на тому ж ринку є незначним [2].

Вітчизняне конкурентне законодавство визнає монопольним (домінуючим) також становище кожного із господарюючих на певному ринку суб'єктів, якщо:

– сукупна частка трьох найбільших суб'єктів господарювання на ринку перевищує 50%;

– сукупна частка п'яти найбільших суб'єктів господарювання, які функціонують на одному товарному ринку, перевищує 70% [2].

У цих випадках йдеться про ситуацію колективного домінування, так звану «групову монополію».

З приводу зазначених правових положень необхідно зробити декілька уточнень, які, як уявляється, мають важливе значення як для економічної теорії регулювання ринків, так і для практики правозастосування.

По-перше, тягар доведення наявності конкуренції на ринку, як у випадку одноосібного, так і у випадку колективного домінування, перекладається на зацікавлену сторону, тобто на підприємства, яким інкримінують наявність домінуючого чи монопольного становища. При цьому, законодавством передбачено, що презумпції одноосібного чи колективного домінування можуть бути спростовані, якщо суб'єкти господарювання доведуть, що:

– на цьому ринку між ними існує значна конкуренція;

– на ринку присутні інші суб'єкти господарювання, що створюють значну конкуренцію суб'єктам господарювання, які нібито займають домінуюче становище.

Якщо ж суб'єкти господарювання все-таки доведуть, що вони зазнають значної конкуренції, то антимонопольний орган не може визнати їх такими, що займають монопольне (домінуюче) становище на цьому ринку. При цьому методика аналізу ринку і становища на ньому господарюючого суб'єкта повинна відповідати чинним нормативно-правовим актам, а отримані результати мають бути економічно і юридично обґрунтованими. Водночас, зауважимо, законодавство України у сфері захисту конкуренції не уточнює, які правові та економічні обставини можуть бути використані суб'єктами господарювання як показники доведення наявності чи відсутності значної конкуренції. Тому на законодавчому рівні необхідно уточнити ці обставини.

По-друге, вважаємо за необхідне висловити певні застороги щодо встановлення мінімального граничного значення ринкової частки суб'єкта господарювання на ринку у розмірі 35%. У більшості випадків у країнах з усталеними ринковими відносинами традиційно використовується порогове значення частки товарного ринку в розмірі 50% [3, с. 263-265], хоча домінуючим може бути визнане становище суб'єкта господарювання із нижчою часткою (наприклад, у Німеччині порогова частка законодавчо знижена до 40%)[4], або, навпаки, навіть перевищення 50% не завжди є переконливим свідченням факту домінування.

Наприклад, в Австрії домінуючою може бути визнана компанія, яка не має конкурентів на ринку, або має їх в незначній кількості, або компанія займає домінуюче становище по відношенню до своїх конкурентів. При цьому, оцінці підпадають «стандартні» критерії: фінансове становище, зв'язок з іншими господарюючими суб'єктами, наявність бар'єрів входу на ринок. Становище також буде визнано домінуючим, якщо контрагенти господарюючого суб'єкта є настільки від нього залежними, що розрив відносин призведе для них до фінансових ускладнень [с. 5]. У Франції встановлення факту домінування здійснюється правозастосовним органом у кожному конкретному випадку [6]. Відмінність підходу України від підходу ЄС полягає у тому, що окремі положення ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» значною мірою запозичені зі ст. 19 Закону про конкуренцію Німеччини.

Таким чином, враховуючи реалії сьогодення, в Україні слід зберегти кількісні порогові критерії частки суб'єкта господарювання (чи їх групи) на ринку, але ці критерії варто переглянути і привести у відповідність до прогресивних світових стандартів. Ця пропозиція висловлена не з метою копіювання «чужого» досвіду, а з тим, щоб забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і стимулювати їх до прозорості і відкритості. Низькі порогові значення часток штовхають підприємства до пошуку інших шляхів збільшення своєї присутності на ринку, що в умовах недосконалості чинного законодавства може забезпечити цілком законні їх дії.

По-третє, домінування на ринку навіть при наявності великих часток існує далеко не у всіх випадках. Фактичний розмір часток одного чи кількох господарюючих суб'єктів на ринку часто не відображає, наскільки їх одноосібна поведінка чи

взаємодія здатні негативно вплинути на конкуренцію на ринку, призвести до її обмеження.

Тому Типовий Закон про конкуренцію ЮНКТАД враховує якісні критерії до визначення домінування. Цим Законом домінуюче становище на ринку визначається як ситуація, за якої будь-яке підприємство, що функціонує самостійно або разом з іншими підприємствами, володіє можливістю контролювати відповідний ринок конкретного товару (послуги) чи їх групи [7, с. 8]. Визначення, що його дав Суд ЄС у справі «United Brands», постійно цитується у більшості рішень Комісії та Суду ЄС щодо застосування ст. 102 Договору про функціонування ЄС. Згідно із підходом Європейського суду, «домінуюче становище – це становище, яке дозволяє підприємству, що його займає, використовувати свою *економічну силу* для того, щоб не допускати ефективної конкуренції на ринку, діяти незалежно від конкурентів, клієнтів і в кінцевому підсумку – від споживачів» [8]. У судових рішеннях домінуюче становище визначається на основі врахування сукупності кількох чинників, які незалежно один від одного не є визначальними. Європейський підхід враховує також історичний аналіз, особливо для високотехнологічних галузей, де замовлень у компанії може бути мало, але вони пов'язані з виробництвом унікального товару.

У практиці застосування конкурентного законодавства Комісія ЄС, і Суд ЄС при визначенні домінуючого становища особливу увагу звертають на те, наскільки ефективно підприємство перешкоджає входженню на ринок конкурентів, який його економічний потенціал і доступ до ринку капіталів.

Суди США також практично не визнають домінуючою частку на ринку, менше, ніж 50 %, а при наявності у компанії частки ринку у розмірі 50 % і більше, розглядаються додаткові аргументи. Так, ринкова частка 50% у справі «Indiana Grocery v. Super-Valu Stores» виявилася недостатньою для визнання судом наявності загрози монополізації з урахуванням твердження позивача про те, що відповідач ніколи не б не здобув повну владу над ринком. Прикладом може слугувати також справа «US v. Empire Gas Corp.», при розгляді якої було враховано відкритість доступу на ринок для нових учасників. Незважаючи на частку компанії понад 50 %, суд зробив висновок про неможливість його монополізації цією компанією.

Законом України «Про захист економічної конкуренції» також встановлено такі додаткові, якісні критерії, які можуть бути свідченням домінування суб'єкта господарювання на ринку. Йдеться про «обмеженість можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів, доступу до каналів збуту товарів, наявність бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів, а також *інші обставини*» [2].

Тут виникає питання, що мається на увазі під терміном «інші обставини». Їх пояснення знаходимо в коментарі до Закону про захист економічної конкуренції, де уточнюється, що ознаки домінуючого становища можуть виявлятися шляхом аналізу специфічних характеристик господарської діяльності, поведінки лідера, а

також наслідків такої поведінки для інших суб'єктів ринку – конкурентів, контрагентів, держави, а саме:

– здатність протистояти тимчасовим заходам менших конкурентів без втрати ринкової частки;

– можливість підтримувати ціни на рівні вищому, ніж конкурентний;

– спроможність тривалий час застосовувати дискримінаційні заходи;

– здатність приваблювати та утримувати замовників, клієнтів чи ставати обов'язковим торговим партнером для клієнтів чи постачальників [9, с. 12].

Уточнена позиція законодавця щодо сутності домінуючого (монопольного) становища суб'єкта господарювання на ринку знайшла своє відображення у ст. 27 Господарського Кодексу України, згідно з якою монопольним визнається становище суб'єкта господарювання, яке дає йому можливість самостійно або разом з іншими суб'єктами обмежувати конкуренцію на ринку певного товару (робіт, послуг) [10].

Визначення монопольного чи домінуючого становища підприємства на відповідному товарному ринку в Україні здійснюється відповідно до Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, яка конкретизує поведінкові ознаки ринкової влади. Такими ознаками є [1]:

– здатність окремого суб'єкта господарювання або їх групи диктувати свої умови при продажу товару, укладенні договору про поставки, нав'язувати споживачу невигідні умови;

– їх здатність обмежувати конкуренцію, витісняти з ринку інших підприємців, або створювати бар'єри вступу на ринок;

– здатність окремого суб'єкта господарювання або їх групи скорочувати або обмежувати випуск товарів і постачання їх на ринок збуту з метою отримання однобічної користі;

– здатність окремого суб'єкта господарювання або їх групи підвищувати ціни на товари і підтримувати їх на рівні, що перевищує конкурентний.

Важливо підкреслити, що в ст. 10.4 цієї Методики високий рівень концентрації ринку розглядається *не як основна ознака* ринкової (монопольної) влади, а як *додаткова*. Абсолютної межі, після якої наявність домінуючого становища вважається встановленою, Методикою не передбачено.

На нашу думку, умови, передбачені ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» і ст. 10.3 Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку є взаємодоповнюючими по відношенню одна до одної. Тому для визнання суб'єкта господарювання на товарному ринку домінуючим чи монопольним необхідне сукупне виконання двох видів умов. А це означає, монопольне (домінуюче) становище на ринку може займати лише підприємство, яке володіє ринковою владою і використовує цю ринкову владу з метою отримання монопольного прибутку або здобуття інших переваг на ринку. Натомість нездатність підприємства з великою часткою на ринку реалізувати переваги свого становища у власних цілях означає відсутність у нього монопольного чи домінуючого становища. Те ж саме стосується і колективного домінування на олігопольному ринку.

По-четверте, важливо враховувати, що домінуюче становище не є синонімом монопольному становищу, як передбачено ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції». У Коментарі до Закону України «Про захист економічної конкуренції» показана смислова різниця між ними. «Монополія означає *відсутність* будь-якої конкуренції (реальної чи потенційної», а домінуюче становище виникає, «коли суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції» [9].

В американській судовій практиці вироблені кількісні критерії домінування. Вважається, що володіння часткою 90% створює монополію, часткою 60% – сумнівну монополію, тоді як 33% ринку монополію створювати не можуть.

На нашу думку, ці поняття ототожнювати неправомірно, оскільки домінуюче підприємство діє на ринку не відособлено, а в оточенні конкурентів. При встановленні ціни та визначенні обсягу випуску товару домінуюча фірма певною мірою зважає на них. У цьому полягає докорінна відмінність такої ситуації від ситуації монополії. Водночас монополіст практично контролює ці основні параметри ринку. Тому термінологічне уточнення цих понять є важливим для забезпечення справедливості і прозорості в реалізації норм конкурентного права до суб'єктів господарювання, які функціонують на консолідованих ринках.

По-п'яте, вважаємо за доцільне ще раз підкреслити й ту обставину, що здобуття підприємством монопольного чи домінуючого становища само по собі не може бути протизаконним, оскільки може виникати завдяки об'єктивним історичним та економічним умовам, які формуються на певному етапі розвитку ринкових відносин. Ці дії (чи результат дій) стають протизаконними лише за умови, що вони пов'язані із застосуванням визначених законодавством, заборонених засобів конкурентної боротьби, а саме: картельних угод, зловживання своєю ринковою владою монополістами або домінуючими підприємствами, а також внаслідок здійснення економічної концентрації без відповідного дозволу антимонопольних органів у випадках, для яких такий дозвіл на її здійснення передбачений. Однак, встановлення факту домінування служить підставою для здійснення систематичного контролю за діяльністю господарюючого суб'єкта з метою недопущення та припинення зловживань цим становищем на товарному ринку. Правопорушенням вважається опортуністична поведінка монополіста чи підприємства – домінанта, спрямована проти реальних чи потенційних конкурентів з метою зниження рівня конкуренції або її повного усунення.

Висновки. Отже, проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки.

Домінуюче становище суб'єкта господарювання на ринку – це становище, яке внаслідок значної асиметрії ринкових часток між цим суб'єктом та його конкурентним оточенням забезпечує йому значну і тривалу в часі ринкову владу, що дає змогу істотно впливати на умови обігу товарів на ринку, цінову (тарифну) політику, істотно обмежувати вхід на ринок потенційних конкурентів тощо. Поняття домінування на ринку формується сукупністю таких ознак:

– наявність у суб'єкта господарювання ринкової влади, що проявляється у здатності ним в односторонньому порядку впливати на параметри рівноваги ринку та рівень конкуренції на ньому;

– відсутність у фірм конкурентного оточення з меншою ринковою часткою альтернативних джерел поставок сировини, матеріалів, або каналів збуту готової продукції;

– зловживання суб'єктом господарювання своїм становищем на ринку;

– суб'єкт господарювання прямо або опосередковано реалізує заходи щодо встановлення бар'єрів входу на ринок;

– діяльність фірми – потенційного домінанта не підлягає жорсткому державному регулюванню;

– доступність важливої для прийняття управлінських рішень інформації (особливо щодо цінової і збутової політики);

– стабільність значення високої частки ринку протягом тривалого часу, або її зростання;

– ринкова частка є не меншою від 50 %;

– фірми конкурентної «периферії» володіють значено меншими ринковими частками, угоди між ними неможливі та інші.

Основна відмінність вітчизняної практики реалізації конкурентної політики в питанні визначення домінуючого становища полягає у різних пріоритетах щодо вибору критеріїв. Найважливішим критерієм у вітчизняній практиці є кількісний критерій (частка, яку суб'єкт господарювання займає на ринку), а інші критерії використовуються як допоміжні. На противагу цьому підходу, у світовій практиці у кожному конкретному випадку рішення приймається на основі врахування багатьох якісних критеріїв, нерідко ігноруючи застосування порогових значень, встановлених законодавцем як рекомендації.

Крім того, недоліком українського підходу є те, що в Законі України «Про захист економічної конкуренції» занижені порогові значення ринкових часток. У світовій практиці ці значення є значно вищими.

З огляду на активізацію процесу інтеграції України у світовий, зокрема, європейський економічний простір, підходи до визначення домінуючого становища суб'єкта господарювання на ринку необхідно привести у відповідність до норм і підходів зарубіжного, передусім, європейського конкурентного законодавства.

Перспективи подальших наукових досліджень у цій сфері мають бути пов'язані з удосконаленням методики й інструментів дослідження ринку і виявлення домінуючого чи монопольного становища суб'єкта господарювання на ньому, ідентифікації ознак колективного домінування, а також питань інституційного регулювання цих процесів.

Література.

1. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 05.03.2002р. №49-р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. №2210-III (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

3. ЕС: ECJ in Case C-62/86 AKZO v. Commission [1991] ECR I-3359, [1993] 5 CMLR 215; США: Antitrust Section: American Bar Association review. 1996. P. 263 - 265.

4. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). §18. Abs. 1. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.gesetze-im-internet.de/.../BJNR252110998.html

5. Bundesgesetz gegen Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz 2005 – KartG 2005) (zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGB1. I. Nr. 2/2008). §4.

6. Декрет № 86-1309 от 29.12.1986 г. «Об условиях применения Приказа № 86-1243 от 01.12.1986 г. «О свободе ценообразования и конкуренции» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=1577

7. Типовой Закон о конкуренции. ЮНКТАД. Женева. 2000. С. 8.

8. Судове рішення у справі «United Brands» // Case 27/76 [1978] ECR 207, [1978] 1 CMLR 429

9. Закон України «Про захист економічної конкуренції». Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. Європейська Комісія. Видавництво «Альфа–Прайм», 2006. С. 171 (442с.)

10. Господарський Кодекс України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

References.

1. Metodyka vyznachennya monopol'noho (dominuyuchoho) stanovyshcha sub"yektiv hospodaryuvannya na rynku, zatverdzhena rozporyadzhennyam Antymonopol'noho komitetu Ukrayiny vid 05.03.2002r. #49-r. // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02

2. Zakon Ukrayiny «Pro zakhyst ekonomichnoyi konkurentsiyi» vid 11 sichnya 2001 r. #2210-III (zi zminamy ta dopovnennyamy) // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

3. ES: ECJ in Case C-62/86 AKZO v. Commission [1991] ECR I-3359, [1993] 5 CMLR 215; SShA: Antitrust Section: American Bar Association review. 1996. P. 263 - 265.

4. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). §18. Abs. 1. // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: https://www.gesetze-im-internet.de/.../BJNR252110998.html

5. Bundesgesetz gegen Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz 2005 – KartG 2005) (zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGB1. I. Nr. 2/2008). §4.

6. Dekret # 86-1309 ot 29.12.1986 h. «Ob uslovyyakh prymenenyya Prykaza # 86-1243 ot 01.12.1986 h. «O svobode tsenoobrazovanyya y konkurentsyy» // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=1577

7. Typovoy Zakon o konkurentsyy. YuNKTAD. Zheneva. 2000. S. 8.

8. Sudove rishennya u spravi «United Brands» // Case 27/76 [1978] ECR 207, [1978] 1 CMLR 429

9. Zakon Ukrayiny «Pro zakhyst ekonomichnoyi konkurentsiyi». Komentar na osnovi porivnyal'noho analizu z pravylamy konkurentsiyi Yevropeys'koho Soyuzu. Yevropeys'ka Komisiya. Vydavnytstvo «Al'fa–Praym», 2006. S. 171 (442s.)

10. Hospodars'kyy Kodeks Ukrayiny // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

G.M. Fyliuk, Doctor of Economics,
professor, Honored Economist of Ukraine,
Head of the Department of Business Economics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
V.V. Kolosha, PhD, lecturer
Taras Shevchenko National University of Kyiv

DOMINANCE OF THE ENTERPRISE AT THE MARKET: ECONOMIC AND LEGAL APPROACHES

The paper examines a problem of defining main criteria of company's domination on the market. The problems of company's dominating position detection in Ukrainian economy are exposed and the difference between approaches used in the countries with developed competition relationships and in Ukraine is shown. Dominating and monopoly positions are compared. Authors give their recommendations towards development of antitrust legislation principles in Ukraine. Such point of view will be interesting to the experts in the area of competition law.

Key words. *Market, competition, dominating position, monopoly position, indicators of dominating position, indicators of monopoly position, competition policy, antitrust regulation, market concentration, merger control, competition law, market barriers.*

Филюк Г.М., д.э.н., профессор,
Заслуженый экономист Украины,
Заведующий кафедры экономики предприятия,
КНУ имени Тараса Шевченко
Колоша В.В., к.э.н., асистент
КНУ имени Тараса Шевченко

ДОМИНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПОДХОДЫ

В статье затронута проблема определения основных критериев доминирования предприятия на рынке. Раскрыты проблемы выявления доминирующего положения компании в украинской экономике и показана разница между подходами в странах со сложившимися конкурентными отношениями и в Украине. Подано сравнения доминирующего положения и монопольного. Раскрыто содержание понятия и приведен перечень признаков доминирующего положения компании на рынке. Авторами сформулированы предложения по усовершенствованию норм антимонопольного законодательства в Украине. Такой взгляд будет интересным для специалистов в области конкурентного права.

Ключевые слова. *Рынок, конкуренция, доминирующее положение, монопольное положение, признаки доминирующего положения, признаки монопольного положения, конкурентная политика, антимонопольное регулирование, экономическая концентрация, государственный контроль за экономической концентрацией, конкурентное законодательство, рыночные барьеры.*

УДК 33; 519.8
JEL G320

Баюра Д.О., д.е.н., професор,
КНУ імені Тараса Шевченка
Подшивалов І.В., економіст,
КНУ імені Тараса Шевченка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У статті комплексно досліджено сутність та основні характеристики організаційно-економічного механізму управління кредитоспроможністю підприємства, визначено особливості його функціонування.

Ключові слова: *кредитоспроможність, управління кредитоспроможністю, механізм управління кредитоспроможністю підприємства.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової невизначеності забезпечення стабільного функціонування підприємства передбачає безперервне фінансування його діяльності. Відтак більшість вітчизняних суб'єктів господарювання відчувають нестачу у грошових коштах, спричинену, як правило, погіршенням їхнього фінансово-господарського стану, через загальноекономічну, фінансову та банківську нестабільності.

За наявності значної потреби у капіталі для забезпечення як поточної діяльності, так і перспективного розвитку, та недостатності власних коштів для підприємства необхідним є залучення кредитних ресурсів. У цьому випадку для банка-кредитора актуальним є питання про рівень кредитоспроможності позичальника, а перед останнім постає проблема в наявності ефективного та дієвого механізму управління кредитоспроможністю.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню питання кредитоспроможності підприємства присвячена низка наукових праць як закордонних, так і вітчизняних фахівців. Зокрема серед закордонних науковців значну увагу питанню кредитоспроможності та її оцінці приділяли Брігхем Е., Гаррінгтон Г., Парнес Д., Альтман Е., Бівер В., Чессер Д., Вишняков І.В., Малюгін В.І. Однак вони розглядали дану проблему з точки зору банка-кредитора в контексті зниження фінансових та кредитних банківських ризиків. Щодо вітчизняних науковців, то питання сутності кредитоспроможності та методології її оцінки присвячені праці Єпіфанова А.О., Заюкової М.С., Дехтяр Н.А., Галасюка В.В., Титомир О.І., Поддєррьогін А.М. Особливо варто відзначити праці Стецюка П.А., Гудзь О.Є. та Корольової- Казанської О.В., у яких досліджено сутнісні характеристики управління кредитоспроможністю підприємства, зокрема: мета та основні завдання, послідовність етапів управлінського процесу та оцінка рівня кредитоспроможності.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанню кредитоспроможності недостатньо

дослідженим залишається процес управління кредитоспроможністю, зокрема роль організаційно-економічного механізму в ньому.

Мета статті. Визначити сутність та основні характеристики організаційно-економічного механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах ринкової невизначеності.

Результати дослідження. Для більш детального та комплексного теоретичного дослідження організаційно-економічного механізму управління кредитоспроможністю підприємства необхідним є аналіз сутності категорій «кредитоспроможність», «управління кредитоспроможністю», «система управління кредитоспроможністю» та «організаційно-економічний механізм управління кредитоспроможністю».

У вітчизняній та зарубіжній літературі відсутнє єдине визначення поняття кредитоспроможності підприємства, оскільки кожен з фахівців акцентує увагу на тих чи інших аспектах. Проте узагальнено можна стверджувати, що, кредитоспроможність є комплексною характеристикою, яка містить у собі два ключових аспекти:

- здатність суб'єкта господарювання залучати кредити та здійснювати виплати за ними виключно грошовими коштами, дотримуючись усіх вимог кредитного договору, яка визначається на основі фінансово-господарського стану підприємства (фінансова складова) [1];
- готовність виконати зобов'язання, яка визначається, виходячи з дієздатності позичальника, перспектив його розвитку, кредитної історії, ділових якостей керівництва, досвіду роботи в галузі (нефінансова складова) [2, с. 4].

Зокрема, для західної банківської практики особливо важливим є останній аспект кредитоспроможності суб'єкта господарювання.

Кредитоспроможність, враховуючи її комплексний характер, має піддаватися кількісний оцінці, що полегшує прийняття рішення банком про надання кредиту, внаслідок присвоєння підприємству класу кредитоспроможності (класу кредитного ризику) [3]. Як правило, для оцінки кредитоспроможності підприємства застосовуються два види моделей (методик): класифікаційні та комплексні. Перший клас передбачає оцінку за допомогою рейтингових методик та прогнозних моделей банкрутства, а другий – шляхом здійснення експертних оцінок [4, с. 13]. В результаті застосування тих чи інших методик надається кількісна оцінка рівню кредитоспроможності суб'єкта господарювання, присвоюється певний кредитний рейтинг та приймається рішення щодо надання чи ненадання кредиту. Для підтримання необхідного рівня кредитоспроможності за рахунок управління нею, підприємству важливо знати методику та основні критерії оцінки, які застосовує банк.

Задля підтримання кредитоспроможності підприємства на визначеному рівні необхідним є комплексне та безперервне управління нею. Так, відповідно до визначення економістів П.А. Стецюка та О.Є. Гудзь, процес управління кредитоспроможністю підприємства являє собою сукупність управлінських дій, спрямованих на розробку і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із

забезпеченням достатнього потенціалу підприємства та ефективності його діяльності для залучення позикового капіталу, його повного повернення і сплати відсотків за користування ним [5].

Управління кредитоспроможністю не є відокремленим процесом, а має системний характер, відповідно до цього, доцільним є аналіз системи управління кредитоспроможністю підприємства, яка як така, являє собою сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного [6, с. 65]. Відповідно до цього можна стверджувати, що система управління кредитоспроможністю підприємства має наступні складові:

- об'єкт управління – кредитоспроможність підприємства.
- суб'єкт – керуючий орган (наприклад, фінансовий відділ);
- організаційно-економічний механізм управління (рис. 1).

Функціонування даної системи забезпечує управління кредитоспроможністю підприємства, яке, реалізується через вплив керуючого органу (визначену послідовність управлінських рішень та дій) на кредитоспроможність суб'єкта господарювання. У даному випадку організаційно-економічний механізм є сполучною ланкою, що забезпечує вплив суб'єкта управління на об'єкт. У свою чергу, механізм управління кредитоспроможністю має схожу будову з фінансовим механізмом підприємства, який представлено у працях Поддєрьогіна А.М., оскільки кредитні відносини є зовнішніми фінансовими відносинами між суб'єктом господарювання та банком [7, с. 20].

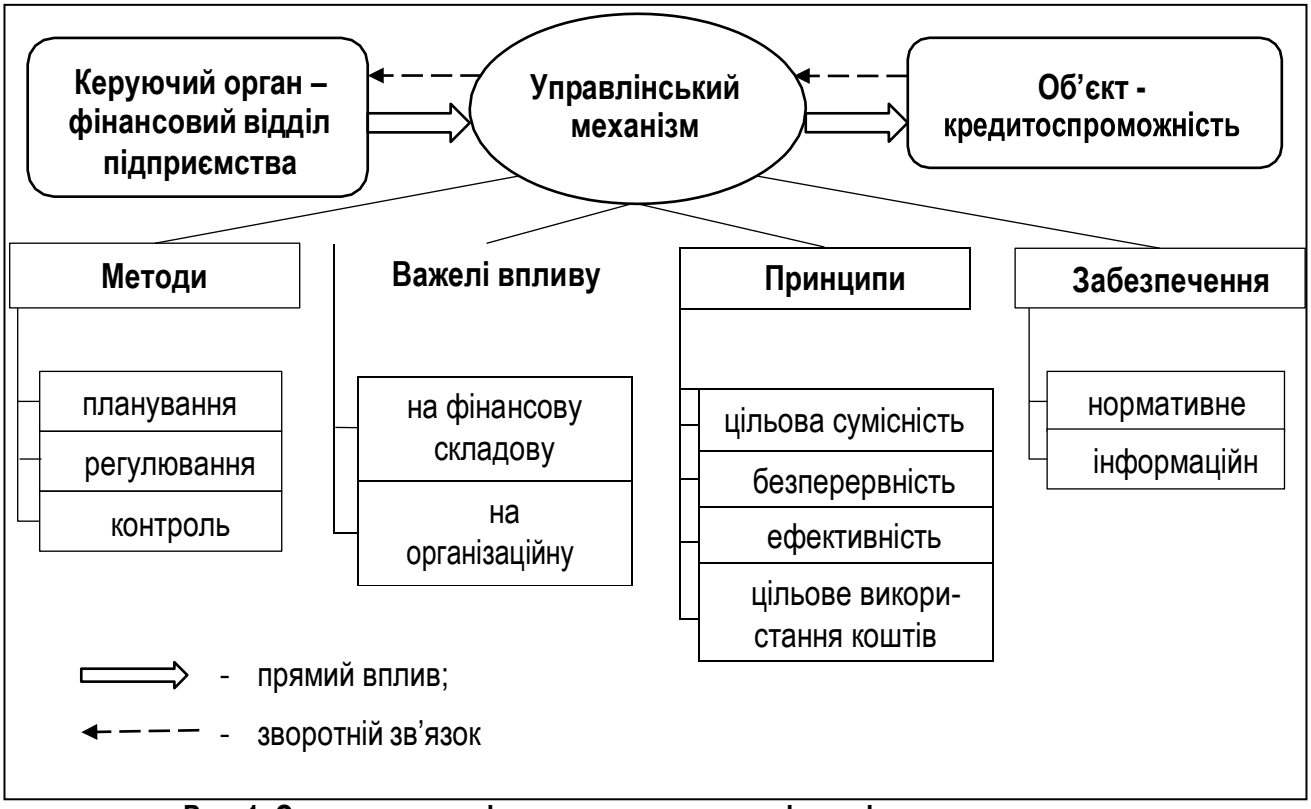


Рис. 1. Система управління кредитоспроможністю підприємства

Джерело: уточнено авторами на основі [7, с. 20]

Загалом мета управління кредитоспроможністю, за визначенням Корольової-Казанської О.В., полягає у забезпеченні певного рівня кредитоспроможності, за якого підприємство було б спроможне виконати свої зобов'язання щодо погашення основної суми боргу та відсотків за ним у поточному та перспективному періодах [8]. Відповідно до цього, можна стверджувати, що метою функціонування механізму управління кредитоспроможністю підприємства є підтримка та досягнення встановленого її рівня за рахунок своєчасного реагування на зміну внутрішніх та зовнішніх умов діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно до рис. 1 складовими механізму управління є: методи управління, важелі впливу, принципи та забезпечувальна складова. Розглянемо кожну з них більш детально.

Методи управління – це способи впливу керуючого суб'єкта на об'єкт, внаслідок якого відбувається зміна його параметрів та надходження зворотного зв'язку. До них основних з них можна віднести планування, регулювання, контроль [5].

Здійснення планування передбачає визначення планових (цільових) значень параметрів складових кредитоспроможності та обґрунтування шляхів його досягнення. Наприклад, планування ступеня забезпеченості підприємства ліквідними активами чи обсягів залучення кредитів та виплат за ними у наступному періоді. У даному випадку важливим є узгодження у часі грошових надходжень та витрат.

Внаслідок регулювання відбувається зміна різних параметрів та складових кредитоспроможності, для наближення її рівня до планового значення [5]. Прикладом регулювання може виступати підвищення рентабельності продажів продукції у поточному періоді задля забезпечення кредитоспроможності підприємства у майбутньому.

За допомогою контролю здійснюється безперервне спостереження за параметрами кредитоспроможності та їх співставлення з бажаним значенням. Наприклад, контроль за дотриманням платіжної дисципліни, тобто вчасної сплати основних сум заборгованостей та відсотків за ними. Якщо відбувається порушення нормативних строків розрахунків, то рівень кредитоспроможності підприємства знижується внаслідок погіршення його кредитної історії.

Важелі впливу – це засоби (інструменти) за допомогою яких суб'єкт прямо чи опосередковано впливає на об'єкт управління. Виходячи з того, що кредитоспроможність містить у собі дві складові: здатність розрахуватися за зобов'язаннями, тобто наявність грошових коштів (фінансову спроможність) і готовність виконати свої зобов'язання (організаційний аспект), то важелі впливу доцільно поділити на дві групи. До групи важелів впливу на фінансову складову насамперед належать елементи грошового потоку підприємства, які відображають надходження та витрати. Так, до важелів впливу можна віднести наступні:

- виручка від реалізації продукції, фінансових інвестицій та необоротних активів чи майнових комплексів;
- амортизація основних засобів та нематеріальних активів;
- грошові надходження від емісії акцій та облігацій;

- доходи від здійснених інвестицій у вигляді дивідендів та відсотків;
- залучені кредити та позики;
- собівартість виготовленої продукції та інші витрати (збутові, адміністративні);
- сплата та відшкодування податків;
- виплати на погашення позик і кредитів та інших зобов'язань;
- витрати на викуп акцій власної емісії та виплату дивідендів;
- витрати на придбання фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів;
- позики, надані іншим підприємствам [9] .

Розглянемо більш детально основні важелі та їхній вплив на рівень кредитоспроможності підприємства.

Основним джерелом надходження грошових коштів, що забезпечує здатність суб'єкта господарювання розраховуватися за своїми зобов'язаннями є дохід від реалізації продукції. Відповідно, збільшення обсягів продажів призводить до зростання рівня кредитоспроможності підприємства, а їх скорочення – до зменшення. У даному випадку, важливим є врахування специфіки збутової діяльності підприємства. Так, якщо підприємство укладає довгострокові угоди на поставку своєї продукції споживачам і відповідно до цього планує обсяги виробництва, то надходження грошових коштів є достатньо прогнозованими.

Збільшення обсягів амортизаційних відрахувань, які за соєю економічною суттю є надходженнями, у поточному періоді призводить до збільшення величини грошових коштів, що перебувають у розпорядженні підприємства, проте у наступних періодах можливим є їх зменшення за умови відсутності надходження нових основних засобів чи не проведення їх дооцінки відповідно до зміни ринкових умов. Відповідно формуючи амортизаційну політику, шляхом визначення норм, методів амортизації та плану введення в експлуатацію основних засобів, підприємство впливає на значну частину операційного грошового потоку (в середньому по усіх галузях промисловості України за 2005-2014рр. амортизаційні відрахування складали 2,5- 4,6% від валового доходу) [10]. Наприклад, якщо підприємство обирає прискорені методи амортизації основних засобів, то за умови відсутності введення в експлуатацію нових, щорічний обсяг амортизаційних відрахування буде поступово зменшуватися, тим самим зменшуючи величину додатного операційного грошового потоку. І навпаки, якщо підприємство періодично вводить в експлуатацію основні засоби і нараховує амортизацію рівномірно, то щорічна величина амортизаційних відрахувань буде відносно однаковою.

Виходячи з цього можна стверджувати, що важливим аспектом управління кредитоспроможністю є реалізація ефективної амортизаційної політики на підприємстві, яка передбачає раціональний розподіл амортизаційних відрахувань у часі відповідно до потреб підприємства у власних грошових коштах.

Залучення кредитів та позик має суперечливий вплив на рівень кредитоспроможності. З одного боку, надходження від отримання позик і кредитів призводить до збільшення грошових коштів, що перебувають у розпорядженні підприємства, проте з іншої сторони відбувається зростання зобов'язань, які мають

бути виконаними. За умови наявності великої кількості таких зобов'язань та відсутності змоги підприємства розрахуватися за ними за рахунок надходжень від основної діяльності, рівень плато- і кредитоспроможності суб'єкта господарювання знижується.

Собівартість виготовлюваної продукції та інші операційні витрати підприємства, як правило, складають значну частку від'ємного грошового потоку та мають значний вплив на рівень кредитоспроможності. Так, за умови зростання виробничих витрат відбувається збільшення величини від'ємного грошового потоку, що призводить до зменшення обсягу грошових коштів та погіршення здатності підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями; відповідно зменшення витрати призводить до збільшення грошових коштів у розпорядженні підприємства.

Також доволі значний вплив на плато- і кредитоспроможність має сплата і відшкодування податків. Відповідно до обсягу отриманого прибутку підприємство в обов'язковому порядку зобов'язане здійснювати сплату даного податку і вплинути на його величину може шляхом податкової оптимізації.

Якщо підприємство є експортером, а частка експорту у структурі обсягів продажів є значною, то важливим джерелом надходження грошових коштів є бюджетне відшкодування ПДВ. Відшкодування величини даного податку здійснюється за умови наявності «від'ємного ПДВ», коли обсяг податкового кредиту, отриманого підприємством як покупцем, перевищує величину податкового зобов'язання, нарахованого підприємству як продавцю [11].

Витрати на погашення кредитів і надання позик іншим підприємствам, на викуп акцій і виплату дивідендів та затрати на придбання фінансових інвестицій і необоротних активів також впливають на обсяг грошового потоку і, як наслідок, на рівень кредитоспроможності підприємства. Зокрема, збільшення обсягів даних витрат призводить до зниження здатності підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями як у поточному, так і майбутніх періодах. Проте, здійснення стабільних та своєчасних виплат за раніше отриманими кредитами і позиками є свідченням високого рівня кредитоспроможності суб'єкта господарювання.

Отже, основними важелями впливу на фінансову складову кредитоспроможності підприємства є складові грошового потоку. Раціональне управління ними призводить до досягнення заданого рівня спроможності розрахуватися вчасно і в повному обсязі за своїми зобов'язаннями. Так, відповідно плануючи та узгоджуючи у часі надходження грошових коштів та їх витрачання підприємство здатне підтримувати необхідний їх рівень на певний момент часу для того, щоб мати змогу виконати свої зобов'язання у визначеному обсязі та у встановлений термін.

Другу групу важелів впливу на організаційну складову кредитоспроможності підприємства складають такі:

- стратегія розвитку підприємства;
- бізнес-планування;
- кредитна історія;
- якість управління та репутація менеджменту (власників).

Так, стратегія розвитку суб'єкта господарювання впливає на рівень його кредитоспроможності через наявність чи відсутність планів освоєння та випуску інноваційної продукції, виходу на нові ринки. Тобто, якщо підприємство залучає банківський кредит на модернізацію обладнання для випуску нової продукції, то наявність чіткого детального плану (бізнес-плану) її виготовлення та збуту підвищить довіру кредитора до підприємства, що свідчитиме про зростання його рівня кредитоспроможності [12, с. 86].

Наявність позитивної кредитної історії підприємства-позичальника свідчитиме про високий рівень його кредитоспроможності. Тобто, якщо позичальник вчасно та в повному обсязі розраховувався за своїми борговими зобов'язаннями у минулому і стосовно нього не накладалися штрафні санкції та не порушувалися судові справи, то для потенційного кредитора це буде свідченням того, що і цього разу підприємство виконає свої зобов'язання перед ним.

Висока якість управління підприємством та наявність позитивного іміджу в бізнес-середовищі призводить до збільшення довіри кредитора до нього, і як наслідок, до зростання рівня кредитоспроможності. Так, за умови погіршення фінансового стану підприємства (наприклад зниження прибутковості діяльності) і наявності висококласного управлінського персоналу з відмінною діловою репутацією, підприємству може бути надано кредит на розширення чи перепрофілювання виробництва, з огляду на довіру кредитора та його впевненість у повернені позичених коштів [13].

Наступною складовою механізму системи управління кредитоспроможністю підприємства є сукупність принципів – визначених положень та правил, відповідно до яких реалізується управління. До основних з них належать:

- принцип системної узгодженості (цільової сумісності);
- принцип процедурної повноти;
- принцип інформаційної взаємозалежності;
- принцип безперервності управління;
- принцип ефективності;
- принцип цільового використання позикових коштів [5].

Також до даних принципів можна додати наукову обґрунтованість методів управління. Визначити сутність даних принципів можна наступним чином.

Системна узгодженість полягає в тому, що управління кредитоспроможністю має бути відповідати загальній фінансовій та інвестиційній політиці підприємства у коротко-, і довгостроковому періоді. Процедурна повнота включає в себе здійснення комплексу заходів з управління, зокрема планування, оцінку, регулювання та контроль рівня кредитоспроможності підприємства. Інформаційна взаємозалежність передбачає наявність єдиної інформаційної бази для управління фінансами всього підприємства та його структурними підрозділами. Ефективність, яка полягає у перевищенні отриманих вигід від збільшення рівня кредитоспроможності над витратами на її управління;

Останньою складовою даного механізму є нормативне та інформаційне забезпечення. Нормативне забезпечення включає в себе посадові інструкції

управлінського органу (фінансового відділу), норми (наприклад нормативні значення фінансових характеристик кредитоспроможності) та методичні вказівки (власна система оцінки рівня кредитоспроможності суб'єкта господарювання). До інформаційного забезпечення належать дані фінансової звітності, інформація управлінського обліку, аналітичні звіти підрозділів [7, с. 21].

Висновки. Система управління кредитоспроможністю підприємства є складним утворенням, важливу роль у якому відіграє організаційно-економічний механізм. Даний механізм має забезпечувати підтримку визначеного рівня кредитоспроможності, задля можливості залучення кредитних ресурсів суб'єктом господарювання відповідно до власних потреб. Безпосередньо сам процес управління реалізується за допомогою методів планування, регулювання та контролю шляхом впливу на відповідні важелі, з дотриманням визначених принципів та за підтримки нормативного й інформаційного забезпечення.

Перспективи подальших досліджень. Для більш якісного управління кредитоспроможністю підприємства необхідною є розробка адекватної комплексної методики оцінки кредитоспроможності, яка б враховувала особливості галузевої приналежності конкретного суб'єкта господарювання.

Література.

1. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк. // Вісник НБУ. – 2001. – С. 54–56.
2. Банкаўскі веснік. Исследование банка №5. Система статистических кредитных рейтингов предприятий: методика построения, верификации и применения / В. И. Малюгин, Н.В. Гринь, П.С. Милевский, А.И. Зубович. // Национальный банк республики Беларусь. – 2013. – С.54.
3. Parnes D. Corporate Governance and Corporate Creditworthiness [Електронний ресурс] / Dror Parnes // Journal of Risk and Financial Management. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://www.mdpi.com/1911-8074/4/1/1.
4. Єпіфанов А.О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст]: [монографія] / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр та ін. / За ред. д.е.н. А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 267с.
5. Стецюк П. А. Управління кредитоспроможністю підприємства: теоретичні аспекти / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь. // Облік і фінанси. – 2014. – №3. – С. 110–116.
6. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 9-те вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2014. – 710 с.
7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк 5-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 460с.
8. Корольова-Казанська О.В. Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги-XXI, 2010. – Вип. I (37) Економічні науки. – с. 239-245
9. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
10. Шумейко О. Ю. Амортизаційна політика підприємства та її вплив на відтворення основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Шумейко, В. С. Бурченко // Ефективна економіка. – 2015. № 10 – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4424.

11. Улубієва К. К. Додана вартість як об'єкт бухгалтерського обліку та база оподаткування ПДВ / К. К. Улубієва. // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №2. – С. 200–203.
12. Заюкова М.С., Мороз О.О. Теорія фінансової стійкості [Текст]: [монографія] / М.С. Заюкова, О.О. Мороз. – Вінниця.: УНІВЕРСУМ, 2004. – 155с.
13. Остапенко А.С. Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми / А.С. Остапенко, Т.М. Головченко. // Вісник НТУ \"ХПІ\". – 2013. – №50. – С. 145–152.

References.

1. Galasjuk V.V. (2001) Ocinka kredytospromozhnosti pozychal'nykiv: shho ocinjujemo? [borrower' credit rating assessment: what assesses] Visnyk NBU. – NBU Journal, 54–56. [in Ukrainian].
2. Bankauski vesnik. (2013) Systema statystycheskyh kredytnyh rejtyngov predpryjatyj: metodyka postroenyja, veryfykacyy y prymenenyja [The system of company's statistical credit rating: methods, verification and application] Nacyonal'nij bank respublyky Belarus'. – National Bank of the Republic of Belarus, 5, 73. [in Russian].
3. Parnes D. (2011) Corporate Governance and Corporate Creditworthiness [Electron recourse] Journal of Risk and Financial Management. Retrieved from: http://www.mdpi.com/1911-8074/4/1/1.
4. Yepifanov A.O. (2007) Ocinka kredytospromozhnosti ta investycijnoi' pryvablyvosti sub'jektiv gospodarjuvannja [Credit rating and investment attractiveness of business entities]. Sumy : UABS NBU. [in Ukrainian].
5. Stecjuk P. A. (2014) Upravlinnja kredytospromozhnistju pidpryjemstva: teoretychni aspekty [Managing of a company creditworthiness: theoretical aspect] Oblik i finansy. – Accounting and finances, 3, 110–116. [in Ukrainian].
6. Bazylevych V.D. (2007) Ekonomichna teorija: Politekonomija [Theoretical economics: political economics]. (6nd ed., rev.). Kyiv: Znannja. [in Ukrainian].
7. Poddjer'ogin A.M. (2008) Finansy pidpryjemstv [Corporate finance] (5nd ed., rev.). Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
8. Korol'ova-Kazans'ka O.V. (2010) Metodologichni zasady upravlinnja kredytospromozhnistju pidpryjemstva [Methodological principles of a company's creditworthiness management] Naukovyj visnyk Chernivec'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu KNTEU. – Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU Scientific journal, I (37), 239-245.[in Ukrainian].
9. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny «Pro zatverdzhennja Nacional'nogo polozhennja (standartu) buhgalters'k [The Ministry of Finance of Ukraine Oredr «On approval of the National Policy (Standard) Accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting"«] Retrieved from : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
10. Shumejko O. Ju. (2015) Amortyzacijna polityka pidpryjemstva ta i'i' vplyv na vidtvorennja osnovnyh zasobiv pidpryjemstva [depreciation policy of a company and its impact on the reproduction of fixed assets] Efektyvna ekonomika. – Effective economy Retrieved from : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4424.
11. Ulubijeva K. K. (2010) Dodana vartist' jak ob'jekt buhgalters'kogo obliku ta baza opodatkuvannja [Added value as an object of accounting and tax base of VAT] Visnyk ZhDTU. – Journal ZhDTU, 2, 200–203. [in Ukrainian].
12. Zajukova M.S., Moroz O.O. (2004) Teorija finansovoi' stijkosti [The theory of financial strength]: Vinnycja.: UNIVERSUM. [in Ukrainian].
13. Ostapenko A.S. (2013) Dilova reputacija: sutnist', skladovi ta i'i' vplyv na finansovyj rozvytok firmy [Business reputation: essence, constituents and its impact on the financial development of the company] Visnyk NTU "HPI» - NTU "HPI» Journal, 50, 145–152. [in Ukrainian].

Баюра Д.А., д-р экон. наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченка
Подшивалов И.В., экономист
КНУ имени Тараса Шевченка

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье основательно рассмотрены сущность и основные характеристики организационно-экономического механизма управления кредитоспособностью предприятия, определены особенности его функционирования.

Определено, что организационно-экономический механизм является связующим звеном в системе управления кредитоспособностью предприятия. Основной целью его функционирования является поддержание кредитоспособности на определенном уровне, достаточном для привлечения необходимых кредитных ресурсов.

Непосредственно сам процесс управления кредитоспособностью реализуется при помощи методов планирования, регулирования и контроля путем влияния на соответствующие рычаги управления, согласно определенным принципам и при поддержке нормативного и информационного обеспечения.

Ключевые слова: *кредитоспособность, управление кредитоспособностью, механизм управления кредитоспособностью предприятия*

D. Baiura, Ph.D., Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv
I. Podshyvalov, economist

THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF THE COMPANY'S CREDITWORTHINESS MANAGAMENT UNDER UNCERTAIN MARKET CONDITIONS

The article reviews essence of the *creditworthiness and main characteristics of the organizational-economic mechanism of the company's creditworthiness management, defined features of its functioning.*

It was determined that the organizational-economic mechanism is the link of the company's management creditworthiness system. The main aim is to maintain the credit rating at certain level, enough to loan funding.

Creditworthiness management process is implemented by using planning, regulation and control by the influence of the relevant levers, according to certain principles and with information support.

Key words: *creditworthiness, creditworthiness management, mechanism of a company's creditworthiness management*

УДК 340.342
JEL H530

Дєєва Н.М., д.е.н., гол. наук. співробітник,
Інститут демографії та соціальних
досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

Окреслені особливості виконання соціальної функції держави в умовах розбудови її соціальної моделі в контексті подолання розбалансованості соціалізаційних можливостей і потреб в їх реалізації. Особливу увагу приділено структурній подвійності соціальної функції держави, яку необхідно враховувати при визначені змісту соціальної політики. Оцінено за рядом індикаторів, що відтворюють економічну активність і рівень підтримки незахищених верств населення, практику приведення змісту соціальної політики до умов соціалізованого ринку. Узагальнено спроби влади щодо регуляторного забезпечення соціального призначення держави за роки незалежності. Проведений аналіз деструктивних змін щодо інституціонального забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів економіки за соціальну динаміку та їх участі у розвитку потенціалу соціалізації. Узагальнено умови досягнення соціальних цілей державою через перегляд теоретико-методологічної бази бюджетного процесу.

Ключові слова: *соціальна функція держави, реалізація, соціальна держава, особливості, зміни, оцінка, деструкції, перспективи.*

Постановка проблеми. Перед людством, яке вступило у XXI ст., стоїть складне завдання досягнення такого типу розвитку, вихідною і кінцевою метою якого б, безперечно, стала людина з усіма її різноманітними потребами. Йдеться про нову спробу повернення людям віри в можливість визначення і реалізації несуперечливої системи цілей, яка забезпечує досягнення соціальної справедливості. Інститутом, здатним забезпечити життя суспільства як цілісного організму, є держава. Проте розкриття соціальної специфіки держави вченими і практиками виявилося не простою справою і набуло не лише форми її різнотлумачення, а й навіть несприйняття в силу наявності зростання суперечності політичних, правових й економічних поглядів на проблему її створення й функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з того, що проблема соціального призначення держави є предметом розгляду учених різних наукових напрямків, період незалежного господарювання характеризується сплеском наукової думки з опрацювання теоретико-методологічних питань соціалізації економіки, механізму забезпечення соціальної орієнтації в ринковій економіці, обґрунтування соціальної політики, особливостей надання суспільних послуг тощо. Особливо виділяються в цьому контексті наукові пошуки таких вітчизняних учених як О. Амоша, В. Бесєдін, Д. Богиня, З. Варналій, З. Галушка, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, О. Грішнова, А. Гриценко, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ю. Зайцев,

Т. Заяць, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Лукінов, В. Мікловда, О. Новікова, В. Поповкін, Л. Тимошенко, М. Чумаченко та багатьох інших.

Виокремленню соціальної функції держави в якості самостійної, а в деякій мірі і інтегративної присвячені наукові розробки В.Хари і В.Новікова [1], В.Городяненка [2], В.Гришкіна [3], В.Котюка [4], та ін. В останні роки наукова думка була спрямована на визначення ролі і складових соціальної функції держави [5], дослідженні джерел реалізації соціальної функції держави [6], встановленні соціального призначення права [7], аналізі сучасних моделей реалізації соціальних функцій в демократичних державах [8].

Невирішені частини проблеми. Тим не менше, не дивлячись на активізацію науковців у дослідженні проблеми виконання державою власного соціального призначення, залишається прогалина в обгрунтуванні механізму реалізації соціальної функції за принципово нового конструкту її складників. За тією теоретичною і практичною базою, яка існує на сьогодні щодо створення і функціонування соціальної держави, остання є соціальною системою, що повністю гарантує громадянам різного соціально-економічного статусу споживання матеріальних і духовних благ у межах прожиткового мінімуму, а також створення стабільних умов нарощування життєвого рівня проживання населення шляхом самореалізації особистісного потенціалу в умовах прийнятого механізму господарювання. У прагненні виконати своє соціальне призначення держава має оптимально поєднати у своїх діях якості суб'єкта і інституту його забезпечення. Проте їх суміщення та поступове розширення соціальної функції держави в межах єдиного суспільного простору і є тим самим "тонким місцем", яке й визначає деструкції в соціальному поступі суспільства.

Постановка завдання. Метою статті є ретроспективна оцінка індикаторів соціальної політики держави на предмет переструктурування в аспекті адекватності ринковим умовам господарювання та реалій її виведення з лещат патерналістської методології соціалізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація інституту соціальної держави передбачає відповідальність суспільства за умови існування кожного громадянина, і водночас кожен громадянин має бути відповідальним за формування власного добробуту. З цього визначення випливає досить принципова методологічна позиція щодо змісту і структуризації соціальної політики. Вона реалізує себе через дві ланки комунікативної системи, а саме в поширеному і рамковому варіанті.

Широкий контекст соціальної політики в національному просторі передбачає перехід від «патерналізму» до високої активності членів суспільства в формуванні власних добробутних підвалин, а звужений контекст є пасивним та пов'язаний зі створенням і реалізацією економічної бази підтримки державою тих, хто ще або вже неспроможний до самозабезпечення в обмеженому спектрі потреб. У цій констатації закладено ряд принципових методологічних моментів, пов'язаних з правильним поєднанням розширеної і звуженої соціальної політики. Коли йдеться про активізацію працездатних членів суспільства, то вибудовується логічний

ланцюжок у руслі наслідку активності, за яким слідує підвищення обсягів виробництва та прибутковості суб'єктів господарювання, що автоматично сприяє збільшенню заробітної плати найманих працівників та обсягу відрахувань на соціальні потреби в суспільному масштабі. Завдяки зростанню заробітної плати працюючі за наймом громадяни набувають не тільки фінансові можливості до самозабезпечення, а й переймають певною мірою на себе відповідальність за підтримання життєдіяльності членів сімей, розвантажуючи соціальну систему від сплати допомог по безробіттю та інших виплат по соціальному захисту населення.

Таке розуміння соціальної політики потребує оцінки за певними індикаторами практики приведення її змісту у відповідність до умов соціалізованого ринку. Дотримуючись логіки відтворення реалій формування й реалізації соціальної політики впродовж 1990–2014 рр. у контексті активності і соціальної підтримки населення, обґрунтованим є для їх оцінювання задіяння таких показників як темпи росту ВВП, середньомісячної заробітної плати і зміни питомої ваги соціальних трансфертів у доходах населення (рис.1).

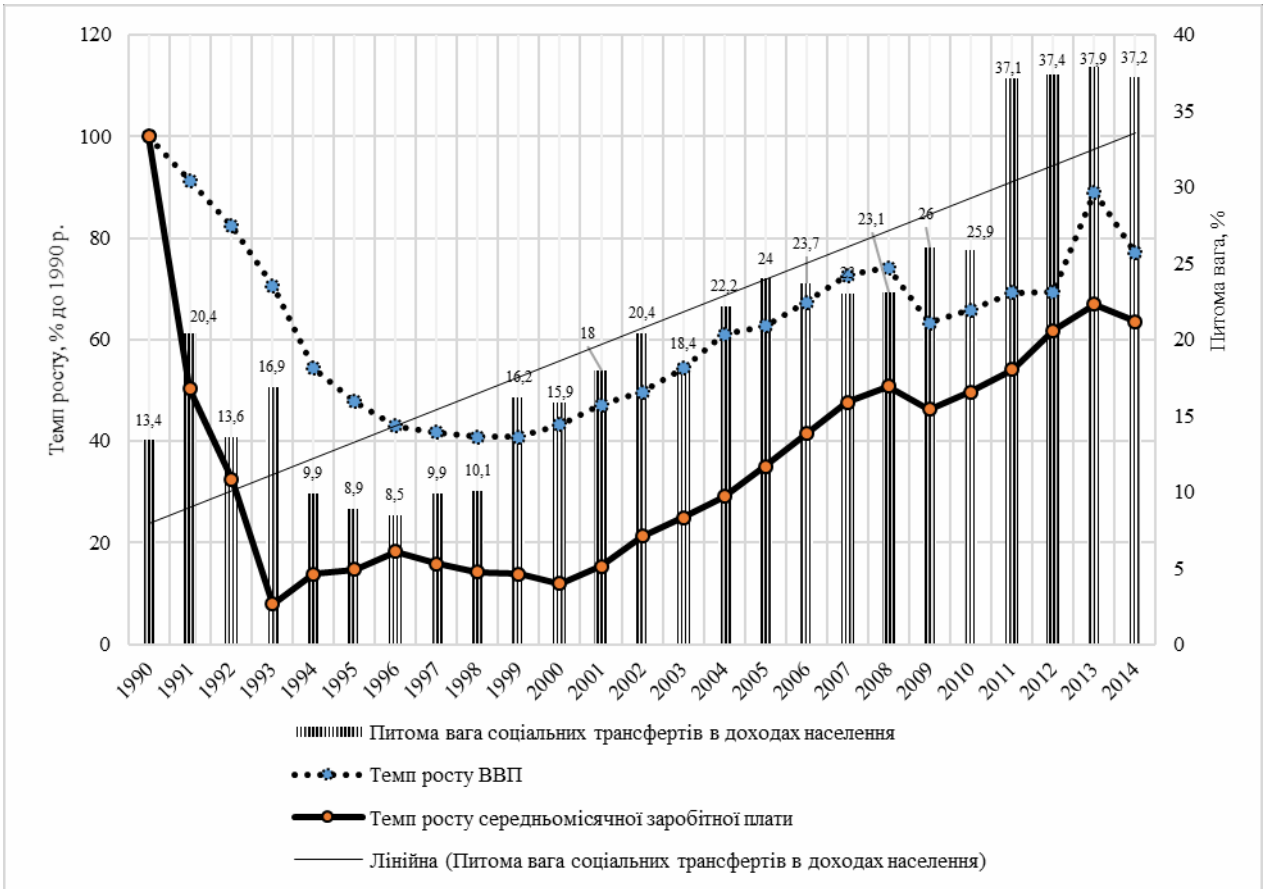


Рис.1. Динаміка показників, що відтворюють економічну активність і підтримку державою життєздатності населення у 1990–2014 роках.

Джерело: складено і розраховано за даними Державної служби статистики України.

Керуючись динамікою ВВП і середньомісячної заробітної плати, які за двадцятичотирьохрічний період так і не наблизилися до значень 1990 р. і склали відповідно до них тільки 77,1 % і 63,6 %, можна констатувати послаблення уваги держави до питань мотивації, а слідом і результативності праці. Внаслідок цього та з ряду інших причин, пов'язаних з питаннями зайнятості, населення не змогло досягти необхідної економічної самостійності. І не тільки не набуло, а й втратило добробутні позиції, а також багато в чому потребувало підтримки держави, про що засвідчує зростання питомої ваги соціальних трансфертів у доходах населення. Безумовно, достатня частина соціальних трансфертів утримує пенсійні виплати та стипендії. Але в їх складі вагома і до того ж динамічна частка припадає на соціальні допомоги, які за своєю сутністю спрямовані на пом'якшення негараздів бідності і слугують проявом погіршення соціальної структури населення. Згідно з розрахунками, питома вага соціальних допомог у складі доходів населення складала у 2014 р. понад 21,3 % і перевищувала аналогічний показник 1990 р. на 8,2 в.п. [9, с. 407; 10, с.372]. Вагомість цієї зростаючої частки підкреслює факт зменшення на початок 2015 р. кількості пенсіонерів та зменшення кількості бюджетних місць у навчальних закладах.

У цій констатації поєднано кілька принципових моментів. Перш за все, важливо звернути увагу на те, що державне регулювання системи соціального захисту та соціального забезпечення населення (різні види соціальних допомог, субсидій, пільг населенню) набуло пріоритетності над питаннями удосконалення системи оплати праці і приведення її у відповідність до ринкових змін в економіці. В результаті дві базові системи людського розвитку – оплата праці і соціальний захист населення – змінювалися за різними напрямами. Особливо значущим у цьому аспекті є розростання системи соціального захисту та соціального забезпечення населення відповідними законодавчими актами, зокрема з питання збільшення мережі і контингенту отримувачів соціальної державної допомоги та обсягів соціальних видатків державного і місцевих бюджетів. На противагу системі соціального захисту та соціального забезпечення населення законодавча й нормотворча діяльність держави щодо умов оплати праці найманих працівників повільно «розвалювалася» і фактично була перенесена до другорядних заходів.

У кінцевому підсумку процедури захисту трудових прав громадян перетворилися в довготривалу незриму арену боротьби працюючого населення, що відстоює соціальні права, і роботодавців, які вже давно створили свою «модель трудових відносин» у національному просторі, в якій ними лобіюються, в основному, питання зменшення розмірів податків та зборів на оплату праці та на отриманий прибуток від їх господарської діяльності. І врешті - решт сам Трудовий кодекс України для бізнесу став вже не таким важливим. Більш того, треба чесно визнати, що в нинішніх умовах правового нігілізму, який став звичним явищем, на мою думку, довго не працюватиме будь-який навіть досконалий Трудовий кодекс. Для бізнесу важливішими стали ті державні заходи, які зосереджені на змінах податкового і бюджетного законодавства на його користь. Тому на відміну від проекту Трудового кодексу України, який роками знаходиться на різних рівнях і стадіях обговорення,

прийняті у 2010 р. чергові Податковий кодекс України і Бюджетний кодекс України уже мають десятки затверджених Верховною Радою змін з питань, які часто прямо або опосередковано створюють преференції бізнесу, а не найманому працівнику. Як тут не згадати народне прислів'я, за яким «ніщо так не годує, як не вирішена проблема».

Відомий критик соціалістичної ідеології Фрідріх Август фон Хайєк у свій час зазначив: «Можна стверджувати, що з позицій правозаконності практика застосування правила без винятків є певною мірою більш важливою, ніж зміст самого правила.…ми можемо їздити і по лівій, і по правій стороні дороги, це не має значення, суттєво тільки те, що ми все це робимо однаково. Дане правило дозволяє нам передбачати поведінку інших людей. А це можливо, якщо всі виконують його, беззаперечно, навіть у тих випадках, коли воно може здатися несправедливим» (розрядка автора) [11].

У контексті регуляторного забезпечення владою соціального призначення держави необхідно підкреслити, що за роки незалежності України програмні документи щодо основних напрямів соціальної політики з прямим наголосом на пріоритетні державні аспекти затверджувалися указами Президента України тільки двічі, а саме у 1997 р. на 1997–2000 рр. [12] і у 2000 р. – на період до 2004 р. [13].

Для визначеності у проблемах забезпечення соціальності на теренах України за роки незалежності було здійснено кілька спроб створити та затвердити на законодавчому рівні «Концепцію сталого розвитку країни» [14]. Не дивлячись на безрезультативність цих спроб, нова парадигма розвитку суспільства (sustainable development) поступово витісняє державні стратегічні програми щодо формування, виконання і контролю соціальної політики до ряду державних завдань сталого розвитку.

Однопорядкова з приведеною концепцією методологічна платформа щодо соціальних аспектів розвитку закладена і в реформи, передбачені «Стратегією сталого розвитку "Україна – 2020"» (далі – Стратегія) [15]. У контексті Стратегії передбачено декілька векторів суспільного поступу, за якими передбачається досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі, а також забезпечення гарантій у тому, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг у державному та приватному секторах. Навряд чи можна не погодитися з виокремленими перспективами. Проте, якщо перейти від абстрактного сприйняття цільових віх до конкретного, то слід врахувати необхідність зміни акцентів щодо суб'єктів реалізації Стратегії, а саме набуття територіальними громадами права самостійного вирішення питань місцевого значення, свого добробуту і водночас відповідальності за розвиток всієї країни.

Конструктивною основою вирішення цього надскладного питання соціального, політичного й економічного розвитку є радикальні зміни у здатності влади до виконання соціальної функції. В їх порозумінні є сенс керуватися логікою Е. Ласло,

за якою «…всі говорять про життєздатність, але не всі розуміють, що саме поставлено на карту. Напрошується неминучий висновок: …ми повинні змінитися. Побоююсь, що питання вже йде не про те, чи слід нам змінюватися, а про те, як швидко і наскільки якісно ми змінимося…» [16].

Зрозуміло, що «змінитися» повинна не тільки влада. Змінитися повинні всі суб'єкти економіки, а саме держава, суспільство, бізнес та громадяни, обов'язково враховуючи, що ці процеси взаємозалежні. Крім того, давно відомо, що вибір суспільством шляхів і методів досягнення забезпечення соціальної спрямованості розвитку не є вільним, так як при всьому безперечному домінуванні економічної сфери тенденція до економізації ставить на чергу денну і активізує протилежну їй тенденцію, а саме посилення соціальної компоненти суспільного життя. Одночасно посилення як однієї, так і іншої компоненти має відбуватися не в умовах зростання суперечності між ними, а на підґрунті органічного поєднання і співіснування. Більше того, прояв і пом'якшення суперечностей відображають цільову діяльність великих мас людей і окремої людини як потужного внутрішнього двигуна суспільного прогресу.

Один із провідних вітчизняних учених Анатолій Гальчинський наголошує, що «Новим у розвитку суспільства є подолання економічного детермінізму (економіка – основа, решта – надбудовні складові)... Йдеться, знову-таки, про особливо значуще - про домінантність в економічному процесі логіки соціальних перетворень... Відповідно, між економічними та соціальними (в широкому контексті) факторами субординація змінюється на користь останніх » (розрядка автора) [17].

Для окреслення орієнтирів першочергових змін у цьому контексті автором було проведено ряд оцінок, у тому числі інституціонального забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів економіки за соціальну динаміку і їх участі у розвитку потенціалу соціалізації, які показали наступне.

По - перше. Динаміка обсягів доходів та видатків Зведеного бюджету України (надалі ЗБУ) та отриманого фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктами господарювання, яка приведена на рис. 2, показує, що доходи ЗБУ у 2008–2014 рр. забезпечувалися не бізнесом, а суб'єктом, відносно якого він мав нести повноцінну соціальну відповідальність.

По - друге. Порівняльний аналіз змін обсягів основних видів податків і зборів за період двох реформ бюджетного і податкового законодавства, презентованих на рис.3, підтверджує високий рівень впливу інтересів бізнесу на формування податкової політики держави. Так, за період, який аналізується, відбувалося постійне зменшення частки обсягів податку на прибуток суб'єктів господарювання, рентної плати, зборів на паливно - енергетичні ресурси та доходів від операцій з капіталом у загальному обсязі доходів ЗБУ.

Рис.2. Динаміка виконання бізнесом базових основ соціальної відповідальності за результатами господарювання в 1998-2014 роках

Джерело: Складено за даними статистичних збірників «Бюджет України» за 1998-2014 роки

Водночас, випереджувальними темпами зростали обсяги тих податків, які зменшують реальні власні доходи населення, особливо найманих працівників. Ми маємо на увазі податки та збір на доходи фізичних осіб, внутрішні податки на товари і послуги (податок на додану вартість, акцизний податок з вироблених в Україні товарів тощо) .

Рис.3. Динаміка змін надходжень податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у 1995–2014 роках.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

По - третє. Такий стан виконання соціальної функції в державі призвів до непомірного її перевантаження концентрацією на рівні центральних органів влади всіх механізмів і можливостей щодо забезпечення добробуту населення, з практичним відстороненням останнього від вирішення проблем позитивної динаміки власного життя за рахунок власної праці. Адже саме податки на заробітну плату та податок на прибуток, як продукт зайнятого населення, є основними джерелами наповнення місцевих бюджетів і, в значній мірі, державного бюджету.

По - четверте. Відсутність у державі системних дій щодо стимулювання економічного і відповідного бюджетного зростання в цілому по Україні та її територій зокрема призвели до щорічного зменшення фінансової забезпеченості соціальної функції держави за рахунок доходів бюджету. У цьому контексті йдеться про реалії наповнення бюджету за рахунок прямих податкових надходжень від суб'єктів економіки, зокрема податком на прибуток підприємств і податком та збором на доходи фізичних осіб (надалі ПДФО) як окремо, так і разом (рис. 4).

Згідно з розрахунками, питома вага податку на прибуток підприємств впродовж 1999–2014 рр. зменшилася в 3,7 раза, а ПДФО – в 1,4 раза. Їх поєднані лімітуючі можливості презентує факт зменшення надходжень від них до ЗБУ в 2,2 раза із 81,1 до 37,3 відсотка.

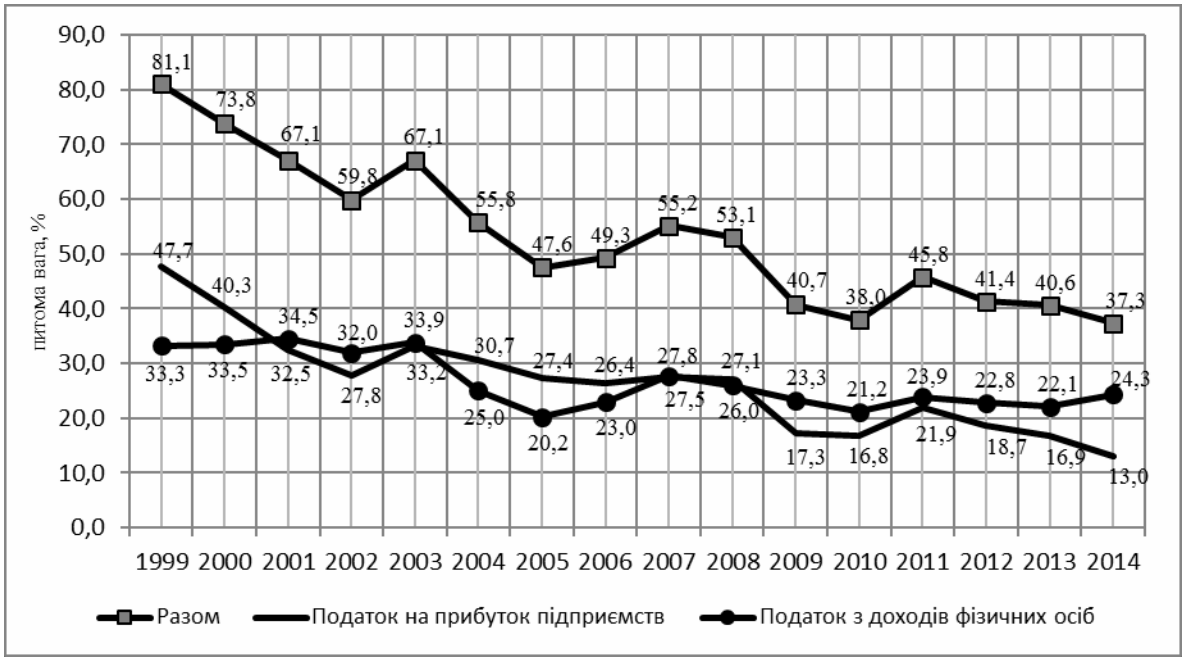


Рис.4. Рівень забезпечення видатків Зведеного бюджету України податком на прибуток підприємств та податком з доходів фізичних осіб за 1999-2014 роки

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

По - п'яте. Продовжуються тенденції зростання централізації доходів у державному бюджеті при одночасному суттєвому збільшенні навантаження місцевих органів самоврядування через делегування державою додаткових

повноважень на місцевий рівень. Причому зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів у загальних доходах Зведеного бюджету України відбувається в умовах зростання частки тих їх доходів, які формуються за рахунок сплати ПДФО, або простіше – за рахунок основних податків, які сплачуються населенням у відповідних селах, селищах, містах!

Ці факти підтверджують думку, що на практиці розвиток економіки розглядається як мета, а зміна умов життя людей не вбачається навіть засобом її досягнення. У таких умовах недостатність необхідних державних механізмів справедливого розподілу доходів ЗБУ і стимулювання всіх суб'єктів економіки до зростання як доходів державного, так і місцевих бюджетів та формальний поділ їх адміністрування фактично унеможливлюють перехід місцевих органів самоврядування на новий рівень формування і використання бюджетних коштів на «бюджет розвитку» замість «бюджету споживання».

Власний практичний досвід державного управління та наукові дослідження ефективності фінансування соціальних заходів і закладів на рівні регіонів дозволяють стверджувати, що проблема об'єктивізації стану соціально- економічного розвитку країни не може бути зведена до узагальнення розрізнених даних про ступінь соціальності системи на тому чи іншому етапі соціально - ринкового реформування або навіть до пошуку якого-небудь, так би мовити, «найкращого» показника, що безпосередньо відображає всі сторони процесу соціалізації. Насамперед, необхідно радикально визначитися щодо інструментальних пріоритетів діагностики соціалізаційних можливостей країни. І не зводити їх, як це розуміють у більшості випадків, до розробки економіко-математичних моделей, програм на основі великого обсягу інформації. Сьогодні перш за все необхідно дати відповідь на питання про те, які саме чинники слід ураховувати в кожній реальній ситуації, і які з них з «бородою», а які «новостворені», щоб дійсно пояснити зміст необхідних змін у розвитку потенціалу соціалізації. Важливо вивчити конкретні вихідні параметри та їх співвідношення, які мають братися до уваги загалом і під час конструювання бажаної динаміки соціально-економічної бази добробуту. Для їх визначення необхідно керуватися насамперед самою постановкою завдання щодо забезпечення виконання соціальної функції держави в ринкових умовах, яка вимагає, як об'єктивно обумовлену необхідність, невпинного нарощування економічного і фінансово - бюджетного потенціалу до такого рівня, на якому держава буде здатна забезпечити добробут більшості членів суспільства. При цьому слід розуміти, що точкою перетину всіх векторів соціальної політики і первинним та визначальним осередком суспільства є сім'я, в якій відбуваються усі істотно взаємозалежні соціальні процеси, що зумовлюються закономірностями розвитку суспільства. Тут доцільно згадати, що ще Аристотель більше ніж за три століття до нашої ери писав, що «від природи людина схильна створювати скоріше пари, а не держави – настільки, наскільки сім'я первинніша і необхідніша від держави» [18, с.442].

Повертаючись до світової практики формування й розвитку соціалізаційного потенціалу, необхідно особливо врахувати наступне. У будь-якій країні він

формується як за безпосередньої, так і за опосередкованої участі держави, **але незалежно від цього соціальна система в Україні конституційно гарантує надання своїм громадянам соціальних і соціально-економічних прав**. Саме не врахування останнього державною владою і є «невидимою причиною» повільного розвитку всіх складових соціальної функції держави. З приведеною констатацією органічно пов'язується вислів видатного економіста А.Маршалла: «... І як це трапляється в економічній науці, ні ті результати відомих причин, ні ті причини відомих результатів, які найбільш помітні, не є загалом найважливішими. «Невидиме» частіше всього найбільш гідне вивчення, ніж «видиме». Особливо це справедливо, коли ми маємо справу не з якимось питанням, яке представляє лише локальний чи часовий інтерес, а прагнемо знайти керуючі ідеї для розробки довгострокової політики в інтересах суспільства або в силу іншої причини ми менш зацікавлені в безпосередніх причинах, ніж в причині причин — causoecausantes» [19, с.221].

Довільне виконання різними гілками влади соціальних гарантій, затверджених Конституцією України, і постійне неконституційне внесення змін до законодавчих актів, які нівелюють сутність конституційних соціальних норм свідчать про політичну обмеженість розуміння того, чи країна вже визнана соціальною, чи то прагне стати такою.

Висновок та перспективи подальших досліджень. Отримані в результаті дослідження фіксації реалізації державою власного соціального призначення дозволяють стверджувати про ослабленість її зацікавленості в зростанні ефективності суспільного виробництва і покладання у цьому питанні виключно на аксіоматичність раціонального господарювання приватного власника засобів праці.

Виокремлена тенденція не сприяла переорієнтації соціальної політики з безпосередньої підтримки незахищених верств населення на пошук балансу інтересів найманих працівників та роботодавців, який би враховував проблему їх життєзабезпечення через зміну мінімізації соціальних стандартів і гарантій.

Мова не йде про зменшення або збільшення обсягів видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, які мають прямий вплив на пом'якшення життєвих негараздів населення. Наголошується на логічності отримання ефективного результату від цих витрат. Так само, як і від використання коштів державного і місцевих бюджетів на утримання бюджетних установ, розвиток соціальної інфраструктури, бюджетні інвестиції на розвиток економіки держави у різних формах державної підтримки суб'єктів господарювання. Тобто всі витрати держави і органів місцевої влади, які проводяться за рахунок доходів ЗБУ, **обов'язково** повинні **впливати на зростання добробуту населення і зменшувати рівень його бідності, а не навпаки**. І насамперед це тому, що доходи державного та місцевих бюджетів **є по суті не державними, а народними коштами.** Але термін **«народні кошти»**, на жаль, не передбачений законодавством України і не вживається нашими політиками. Разом з тим, враховуючи сутність інституту і механізм функціонування «соціальної держави» та норму Конституції України (статті 5) про те, що **«... єдиним джерелом влади в Україні є народ.**

Народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування» [20] та незадовільний стан використання бюджетних коштів у сучасний період, незважаючи на те, що в країні відбувається зміцнення солідарності суспільства, особливо в усіх формах їх прояву щодо захисту державності і незалежності України, на Сході і Півдні України, все ж таки доцільно розглянути питання про зміни та уточнення загальноприйнятих термінів «державні доходи» і «державні витрати».

Надзвичайно важливо в теперішній час, нової хвилі реформування соціальних заходів, зокрема бюджетного забезпечення розвитку місцевого самоврядування та модернізації системи розвитку зайнятості населення, проводити їх з радикальним удосконаленням оцінок виконання запланованих показників, визначених Стратегією подолання бідності населення, яка затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 161-р на 2016-2020 роки[21] . А для прискорення вирішення **складних питань соціальної функції держави стратегічного характеру** у перехідний період реформування місцевих бюджетів, необхідно розпочати з **простих і зрозумілих та одночасно надзвичайно необхідних державницьких кроків, а саме:**

- провести суцільну інвентаризацію всіх законодавчих актів щодо виконання соціальної, бюджетної і податкової політики;
- у стислі строки здійснити оцінку соціального стану всіх регіонів та ввести в практику складання соціальних кадастрів територіально - адміністративних одиниць держави для забезпечення прийняття ефективних рішень при плануванні і виконанні її соціальної функції відповідно до Конституції України;
- терміново переглянути всі нормативні акти з питання надання соціальних послуг, зокрема субсидій, допомог населенню та окремо різних преференцій суб'єктам господарювання. Одночасно вирішити питання щодо інтеграції інформаційних ресурсів, державних реєстрів, облікових, довідкових, біллінгових (виплатних) та інших інформаційних ресурсів міністерств, відомств, державних фондів, урядових та корпоративних сайтів, у тому числі бізнесових структур, які мають відношення до витрат коштів із бюджетів усіх рівнів, незалежно від їх відомчої підпорядкованості. Скласти єдиний публічний реєстр призначення і надання громадянам і суб'єктам господарювання всіх соціальних допомог, пільг, субсидій та інших поточних трансфертів підприємствам (установам, організаціям) за рахунок коштів як державного так і місцевих бюджетів;
- розробити державні правила й процедури із системного обстеження та аналізу роботи бюджетної сфери і впровадити єдиний порядок створення бюджетних установ не за ознаками їх утримання, а за доцільністю та необхідністю виконання державних функцій, визначених Конституцією України;

Проведення таких заходів дозволить створити об'єктивну, достовірну нормативно - регуляторну базу планування та розвитку доходів і видатків бюджету держави. В той же час, сприятиме комплексному і публічному розгляду питань використання народних бюджетних коштів щодо визначення потенціалу фінансової забезпеченості не тільки видатків по соціальному захисту населення, а

також видатків на розвиток соціальної інфраструктури, що значно покращить передумови для правового та інституціонального забезпечення конституційно визначеного соціального призначення держави.

Література.

1. Хара В.Побудова соціальної держави – загальне національне завдання /В. Хара, В. Новіков // Україна: аспекти праці – 2003. – № 3. – С.27-32.

2. Соціологія: Підручник для студентів вищих навчальних закладів /За ред. В.Г.Городяненка. – К.: ВЦ „Академія”, 2003. – 560 с.

3. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В.О. Гришкін – Д.: Пороги, 2005. – 498 с.

4. Котюк В.О. Загальна теорія держави і права: Навчальний посібник / В.О. Котюк – К.: Атіка, 2005. – 592 с. С.106-110.

5. Гвасалія Д.С. Соціальна функція держави та її складові / Д.С. Гвасалія // Економіка і регіон – 2011. - № 2 (29) – С.42-46.

6. Омелянович Л. О. Бюджетна система / Л.О. Омелянович, В.С. Левченко, О.В. Хістєва, О.В. Чайковська, Г.Є. Долматова, О.О. Якубовська. – К. :Знання, 2009. – 234 с.

7. Данич О.Ф.Соціальна функція сучасної держави в контексті розвитку основоположних принципів права / О.Ф. Данич – Електронний ресурс – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/63776/30-Danych.pdf?sequence=1?

8. Бульба В. Соціальні функції держави: сучасні моделі реалізації в державному управлінні / В. Бульба - Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-2/doc/1/02.pdf

9. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.– 472 с.

10. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України; За ред. І.М.Жук – К.: ТОВ «Август Трейд», 2015. – 585 с.

11. Хайек Ф.А. Дорога к рабству / Фридрих Август фон Хайек; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2005. – 264 с.

12. Основні напрями соціальної політики на 1997–2000 рр.: Затверджені Указом Президента України від 18 жовтня 1997 р. № 1166/97 //Урядовий кур’єр. – 1997. – № 202-203.

13.Основні напрями соціальної політики на період до 2004 року: Схвалено Указом Президента Українивід 24 травня 2000 року № 717/2000 // ОфіційнийвісникУкраїни. – 2000. - № 21. – С. 11-32.

14. Національна парадигма сталого розвиткуУкраїни / за заг. ред. Б. Є. Патона. – К.: ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", 2012. – 72 с.

15. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015- Електронний ресурс – Режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

16. Революция сознания: Трансатлантический диалог / С. Гроф, Э. Ласло, П. Рассел; Пер. с англ. – М.: ООО «И-во АСТ» и др., 2004. –248 с.

17. Гальчинський А. Світ розвертається ліворуч — у бік людини"/ А. Гальчинський // Дзеркало тижня. Україна - №40. – 29 жовтня 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-svit-rozvertayetsya-livoruch-u-bik-lyudini

18. Аристотель. Политика / Аристотель // Древнегреческаяфилософия: от Платона до Аристотеля. – М.: ООО Издательство АСТ»; Харьков «Фолио»,2003.–829с.

19. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; Пер. с англ. – Т.3. – М.: ИГ «Прогресс», 1993. – 351 с.

20. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР //Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. - № 30. - ст. 141

21. Про схвалення Стратегії подолання бідності : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 161-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk /cardnpd?docid = 248898080

References.

1. Khara V.Pobudova sotsial'noyi derzhavy – zahal'ne natsional'ne zavdannya /V. Khara, V. Novikov // Ukrayina: aspekty pratsi – 2003. – № 3. – S.27-32.

2. Sotsiolohiya: Pidruchnyk dlya studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv /Za red. V.H.Horodyanenka. – K.: VTS „Akademiya", 2003. – 560 s.

3. Hryshkin V.O. Sotsializatsiya ekonomiky Ukrayiny: teoriya, metodolohiya, perspektyvy: monohrafiya / V.O. Hryshkin – D.: Porohy, 2005. – 498 s.

4. Kotyuk V.O. Zahal'na teoriya derzhavy i prava: Navchal'nyy posibnyk / V.O. Kotyuk – K.: Atika, 2005. – 592 s. S.106-110.

5. Hvasaliya D.S. Sotsial'na funktsiya derzhavy ta yiyi skladovi / D.S. Hvasaliya // Ekonomika i rehion – 2011. - № 2 (29) – S.42-46.

6. Omelyanovych L. O. Byudzhetna systema / L.O. Omelyanovych, V.S. Levchenko, O.V. Khistyeva, O.V. Chaykovs'ka, H.YE. Dolmatova, O.O. Yakubovs'ka. – K. :Znannya, 2009. – 234 s.

7. Danych O.F.Sotsial'na funktsiya suchasnoyi derzhavy v konteksti rozvytku osnovopolozhnykh pryntsypiv prava/ O.F. Danych – Elektronnyy resurs – Rezhym dostupu: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/63776/30-Danych.pdf?sequence=1?

8. Bul'ba V. Sotsial'ni funktsiyi derzhavy: suchasni modeli realizatsiyi v derzhavnomu upravlinni / V. Bul'ba - Elektronnyy resurs – Rezhym dostupu: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-2/doc/1/02.pdf

9. Poslannya Prezydenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny pro vnutrishnye i zovnishnye stanovyshche Ukrayiny u 2003 rotsi. – K.: IVTS Derzhkomstatu Ukrayiny, 2004. – 472 s.

10. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2014 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny; Za red. I.M.Zhuk – K.: TOV «Avhust Treyd», 2015. – 585 s.

11. Khayek F.A. Doroha k rabstvu / Frydrykh Avhust fon Khayek; per. s anhl. – M. : Novoeyzdatel'stvo, 2005. – 264 s.

12. Osnovni napryamy sotsial'noyi polityky na 1997–2000 rr.: Zatverdzheni Ukazom Prezydenta Ukrayiny vid 18 zhovtnya 1997 r. № 1166/97 //Uryadovyy kur"yer. – 1997. – № 202-203.

13. Osnovni napryamy sotsial'noyi polityky na period do 2004 roku: Skhvaleno Ukazom Prezydenta Ukrayinyvid 24 travnya 2000 roku № 717/2000 // OfitsiynyyvisnykUkrayiny. – 2000. - № 21. – S. 11-32.

14. Natsional'na paradyhma stalohorozvytkuUkrayiny / za zah. red. B. YE. Patona. – K.: DU "Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannya ta staloho rozvytku NAN Ukrayiny", 2012. – 72 s.

15. Stratehiya staloho rozvytku «Ukrayina – 2020»: Skhvaleno Ukazom Prezydenta Ukrayiny vid 12 sichnya 2015 roku № 5/2015- Elektronnyy resurs – Rezhym dostupu:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

16. Revolyutsyya soznanyya: Transatlantycheskyy dyaloh / S. Hrof, É. Laslo, P. Rassel; Per. s anhl. – M.: OOO «Y-vo ACT» y dr., 2004. –248 s.

17. Hal'chyns'kyy A. Svit rozvertayet'sya livoruch — u bik lyudyny"/ A. Hal'chyns'kyy // Dzerkalo tyzhnya. Ukrayina - №40. – 29 zhovtnya 2016. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-svit-rozvertayetsya-livoruch-u-bik-lyudini

18. Arystotel'. Polytyka / Arystotel' // Drevnehrecheskayafylosofyya: ot Platona do Arystotelya. – M.: OOO Yzdatel'stvo AST»; Khar'kov «Folyo», 2003. – 829 s.

19. Marshall A. Pryntsypy ékonomycheskoy nauky / A. Marshall; Per. s anhl. – T.3. – M.: YH «Prohress», 1993. – 351 s.

20. Konstytutsiya Ukrayiny: Zakon Ukrayiny vid 28.06.1996 № 254k/96-VR //Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (VVR). – 1996. - № 30. - st. 141

21. Pro skhvalennya Stratehiyi podolannya bidnosti: Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 16 bereznya 2016 r. № 161-r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.kmu.gov.ua/control/uk /cardnpd?docid = 248898080

Н.Н. Деева, д.э.н., профессор,
главный научный сотрудник
Институт демографии и социальных
исследований им. М.В. Птухи НАН Украины

Обозначены особенности выполнения социальной функции государства в условиях развития ее социальной модели в контексте преодоления разбалансированности социализационных возможностей и потребностей в их реализации. Особое внимание уделено структурной двойственности социальной функции государства, которую необходимо учитывать при определении содержания социальной политики. Оценено по ряду индикаторов, отражающих экономическую активность и уровень поддержки незащищенных слоев населения, практику приведения содержания социальной политики к условиям социализированного рынка. Обобщены попытки власти по регуляторному обеспечению социального предназначения государства за годы независимости. Проведён анализ деструктивных изменений относительно институционального обеспечения социальной ответственности субъектов экономики за социальную динамику и их участия в развитии потенциала социализации. Обобщены условия достижения социальных целей государством через пересмотр теоретико-методологической базы бюджетного процесса.

Ключевые слова: *социальная функция государства, реализация, социальное государство, особенности, изменения, оценка, деструкции, перспективы.*

N.M. Deeva, PhD in Economics, professor,
Leading research fellow
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Characteristics of the social state functions perform in terms of its social model development in the context of overcoming the imbalance of socialization opportunities and requirements for their implementation indicated. Particular attention is paid to the structural duality of the state social functions, which must be taken into account in determining the content of social policy. A number of indicators, reflecting the economic activity and the level of support for disadvantaged population groups, the practice of bringing the content of social policy to the conditions of socialized market were evaluated on. Attempts by regulatory authorities to ensure the social mission of the state during the years of independence were generalized.

The analysis of the destructive changes with respect to institutional support of social responsibility of subjects of the economy and the social dynamics of their participation in the development of socialization potential was carried out. The conditions for achieving social objectives through the state review of the theoretical and methodological framework of the budget process were summarized.

Keywords: *the social function of the state, the implementation of, the welfare state, particular qualities, change, evaluation, destruction, prospect.*

УДК 330.341:658
JEL O100; M 110

Шегда А. В., д.е.н., професор,
КНУ імені Тараса Шевченка
Запухляк І. Б., к.е.н., доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЩОДО ПОБУДОВИ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено теоретичні аспекти управління стійким розвитком підприємств в умовах нестабільності. Розглянуто підходи щодо трактування поняття «стійкий розвиток». Побудовано концептуальну модель управління стійким розвитком підприємств в умовах динамічного оточення.

Ключові слова: *стійкість, стійкий розвиток, управління стійким розвитком, підприємство, нестабільність.*

Постановка проблеми. Сьогодні результативність функціонування і розвиток підприємств визначається тим, наскільки їх система управління відповідає швидко змінюваним умовам. З одного боку, довготривалість та ефективність функціонування підприємства забезпечується його здатністю створювати і підтримувати внутрішнє середовище в бажаному стані, а з іншого – формувати та підтримувати взаємозв'язки із динамічним зовнішнім середовищем. Відтак, важливе місце у протидії руйнівному впливу зовнішнього середовища на підприємство в умовах динамічного оточення має так звана «стійкість» підприємства. Безумовно, це думки авторів для роздумів і творчого використання менеджментом підприємств у прийнятті та здійсненні ефективних управлінських рішень з врахуванням конкретних умов підприємницької діяльності, які постійно змінюються.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичніі та практичні аспекти управління розвитком підприємства висвітлені в працях таких зарубіжних вчених як Ансофф І., Аузан О., Блюмін С., Вотерман Р., Гейл Д., Гелбрейт Дж., Друкер П., Дункан Р., Емері Ф., Котлер Ф., Масленікова Н., Мескон М., Мінцберг Г., Норд Д., Портер М., Пригожин І., Рітерс Т., Тріст Е., Томпсон А., Шумпетер Й. та інші, а також у працях відомих українських вчених Александрова І., Алимова О., Амоші О., Ареф'євої О., Афанасьєва М., Богатирьова І., Васюткіної М., Воскресенської О., Гальчинського А., Геєця В., Дріня О., Запасної Л., Зосимової Ж., Касьянової Н., Клебанової Т., Комаринця С., Кузьміна О., Литвиненко Т., Мельника Л., Новікової О., Раєвнєвої О., Рогожина В., Трегобчука В., Тридіда А., Повідайчика М., Пушкаря А. та багатьох інших дослідників.

Невирішені частини проблеми. Теорію управління розвитком широко подано в економічній літературі, проте прикладні аспекти застосування її концептуальних положень з метою забезпечення стійкості розвитку підприємств потребують подальших досліджень. Актуальність обраної проблеми також обумовлена все більшою наявністю кризових періодів розвитку вітчизняних підприємств, що

значною мірою викликано неефективним внутрішньоорганізаційним менеджментом у відповідь на змінні умови середовища. За таких умов об'єктивно виникає необхідність подальших досліджень проблематика забезпечення стійкості розвитку підприємств у нестабільному середовищі їх функціонування.

Метою статті є виокремлення деяких теоретичних основ здійснення успішної підприємницької діяльності та управління стійким розвитком підприємств в умовах динамічного оточення і розробка відповідної концептуальної моделі, яка може стати корисною для менеджерів, керівників, державних діячів у здійсненні ефективного управління відповідними обєктами.

Результати дослідження. На думку П. Друкера, причини періодичної стагнації та кризи великих компаній знаходяться в застарілості їхньої особистої теорії бізнесу.

Дійсно, успішний підприємець, який здатний забезпечити адекватний розвиток підприємства впродовж багатьох років, керується не інтуїцією, а простою, зрозумілою теорією основ власного бізнесу. Теоретичні основи бізнесу складаються з трьох груп вихідних уявлень вищих керівників про: зовнішнє середовище, а саме суспільство та його структуру, ринки, споживачів і технології; особливу місію підприємства; ключові компетенції, які необхідні для виконання підприємством своєї місії. Критичні ситуації, в яких опинялись деякі підприємства були, як правило, результатом невідповідності традиційних уявлень їхніх керівників реальним умовам бізнесу, які змінилися. Наші уявлення про зовнішнє середовище, місію та ключові компетенції мають відповідати дійсності та бути узгодженими між собою.

Усі керівники підприємств мають знати і розуміти теоретичні основи побудови власного бізнесу. Ставши успішним, підприємство, а правильніше буде – його керівництво, все більше схильне вважати свою теорію єдино правильною і такою, що не потребує переосмислення. Але як засвідчує досвід, теорію бізнесу необхідно постійно перевіряти на практиці. Вона ґрунтується на уявленнях про факти, які постійно змінюються. Тобто повинна бути передбачена можливість здійснення своєчасних змін. Деякі концепції можуть існувати багато років, але з часом всі теорії стають застарілими.

Кризи підприємств є результатом неефективного внутрішньоорганізаційного менеджменту. Уникненню управлінської кризи сприяє проведення певних заходів, зокрема: з одного боку, безумовна відмова від подальшого виробництва товарів та послуг, використання економічної політики або каналів збуту, які перестали відповідати новим умовам бізнесу, що змінилися; з іншого боку це дослідження запитів не лише реальних, але й потенційних клієнтів підприємства, оскільки турботою ефективного керівника, менеджера є не тільки і не стільки показник прибутку, скільки величина частки ринку, яка забезпечує підприємству перспективу розвитку. Крім цього, для підтримання конкурентоздатності підприємства у продовж тривалого часу необхідним є ранній діагноз старіння його теорії бізнесу та наявність в його керівництва здібності до оперативного переосмислення та корегування відповідної теорії [1, с. 217-220].

Як справедливо відзначають вітчизняні науковці Т. Кушнір, Ю. Сидоренко, що розвиток є найбільш загальною та фундаментальною науковою категорією, яка характеризує існування як матеріальних, так і ідеальних об'єктів, і досліджується багатьма галузями філософських, суспільних, природничих, економічних наук крізь призму предметів їх дослідження. Теорія розвитку є результатом діалектичного методу дослідження загальних закономірностей виникнення, існування та мінливості (зміни) матеріальних і нематеріальних об'єктів існуючого світу і сягає сивої старовини. Словосполучення «стійкий розвиток» є діалектичним поєднанням різного стану об'єкту в часі. Як і розвиток, стійкість також досліджується представниками різних наук. З точки зору менеджменту, заслуговує особливої уваги погляд на стійкість як здатність чинити опір негативним впливам зовнішнього середовища завдяки реакції підприємства на впливи ззовні, здатність підтримувати життєдіяльність за допомогою заходів із нейтралізації негативних впливів та впровадження позитивних. Особливої актуальності проблематика управління стійкістю розвитку набуває під час перебігу кризової фази розвитку, адже слід пам'ятати, що криза згідно стародавньої китайської філософії трактується з одного баку як смертельна загроза, а з іншого як «чудова» можливість в плані розвитку, саморозвитку, прогресу. Стійкість в контексті стабільності, постійності, незмінності характеризується зосередженням уваги на внутрішньому стані підприємства. Досить часто в економічній літературі можна зустріти термін «сталий розвиток» поруч з «стійким розвитком» як тотожні. Змістовні нюанси цих термінів, які можна зустріти в літературі, залишаємо на розсуд читачам. Ми поділяємо точку зору, якщо розвиток є процесом руху системи, то стійкість визначає характеристику системи у взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем [2, с. 6, 17-22, 27,28].

В сучасній науковій і публіцистичній літературі мають місце різні авторські підходи до розуміння та трактування поняття «розвиток», тому на цьому детально не будемо зупинятися, а будемо вважати, що це є відомим фактом.

Ще декілька моментів щодо сутності стійкого розвитку. Багатозначність терміну «стійкість» забезпечує універсальність його використання для характеристики стану різних явищ, процесів, об'єктів: «стійко – нестійко». Основна ознака терміна «стійкість» — визначити постійне у змінюваному. З позиції системного підходу, під стійкістю системи розуміють її здатність зберігати свій стан незалежно від впливу на неї зовнішніх чинників. Стійкість зворотний показник нестійкості Загальна сутність стійкості проявляється у здатності системи до самоорганізації, як гнучкість. Поняття «стійкість» не використовують до незмінних явищ. Основний зміст стійкості це ознака постійності мінливого явища. Управління стійкістю підприємства здійснюється шляхом його структурних перетворень (реструктуризації), які можуть виражатися в зміні профілю та спеціалізації підприємства, оновленні продукції, продажі «зайвих» активів, або придбанні інших у переході до інших ринків, тощо [3, с.117, 119, 123].

Виходячи з широкого трактування стійкості, дослідники дійшли висновку, що сьогодні набирають силу «антистійкі» тенденції у розвитку як суб'єктів господарювання, так і економіки України в цілому [5, с. 148].

Прагнучи проникнути в глибинну сутність та взаємозв'язок понять «розвиток» та «стійкість», науковці зазначають, що в загальному розвиток економічної системи (підприємства), що управляється, можна розглядати як множину послідовних переходів в нові стійкі стани і режими функціонування. Завдяки самоорганізації має місце множина стійких станів економічної системи [4, с. 122, 123].

Під теоретичними засадами управління стійким розвитком, наприклад, вітчизняних газотранспортних підприємств (ВГТП) розуміємо сукупність закономірностей, принципів, наукових підходів та концепцій управління розвитком підприємств, які здатні забезпечити ефективність управління розвитком ВГТП та стійкість їх функціонування в реальних умовах бізнесу, що постійно змінюються.

До основних засад управління стійким розвитком ВГТП в сучасних умовах можна віднести такі:

1. Управління розвитком ВГТП має відповідати їх місії та завданням як підприємств, так і загальнодержавним стратегіям в аспекті забезпечення енергетичної безпеки та незалежності України.

2. У стратегії розвитку ВГТП необхідно враховувати загальносвітові тенденції на ринку газу, розвиток нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, інших видів та способів транспортування природного газу.

3. Концепція управління стійким розвитком ВГТП має ґрунтуватись на комплексному підході, основним принципом формування якого має бути взаємоузгодження рівня нестабільності зовнішнього середовища та здатності керівництва своєчасно забезпечити здійснення внутрішньоорганізаційних змін у відповідності до зміни умов підприємницької діяльності.

4. В основі ефективного управління стійким розвитком ВГТП має бути підвищення готовності до змін внутрішніх елементів даних підприємств, зниження опору та підвищення сприяння змінам працівників на основі побудови системи фундаментальних цінностей, культури спілкування, довіри і зростання професійної компетентності працівників у напрямку управління розвитком у змінних умовах.

5. При обмеженості ресурсів і кризового стану ВГТП, забезпечення стійкості їх функціонування та подальшого розвитку можливе за умов використання внутрішніх ресурсів, стержнем яких є людина, що здатна генерувати нові інноваційні ідеї, застосовувати інноваційні методи управління тощо.

6. Ефективне управління стійким розвитком ВГТП можливе лише за умови гармонізації інтересів «держава-газотранспортне підприємство-споживач» на основі інституціональних засад.

7. Ефективне управління стійким розвитком ВГТП можливе за умови високого рівня професіоналізму керівників підприємства.

8. Ефективне управління стійким розвитком ВГТП передбачає запровадження системи постійно діючого моніторингу управління розвитком підприємства, що передбачає високий рівень вимог і об'єктивність в оцінюванні кадрів, наявність системи оцінювання діяльності керівників, структурних підрозділів, працівників тощо.

Перш ніж представити концептуальну модель стійкого розвитку газотранспортних підприємств, приведемо деякі думки відомих вчених для того, щоб представлену модель не сприймали як панацею від усіх негараздів в діяльності не лише зазначених підприємств, а використовували її як основу прийняття ефективних рішень в конкретних умовах господарювання.

Так, А. Рубінштейн у статті «Ділеми економіста – теоретика» відзначає, що взаємозв'язок між моделями економічної теорії й реальністю складна та неоднозначна. Автор не думає, що багато хто з нас сприймає моделі настільки серйозно, щоб розглядати їх як основу для формулювання точних прогнозів, подібно тому відношенню до моделей, які існують в природничих науках. Порівнюючи модель з реальними даними, ми у кращому випадку розраховуємо знайти деякі свідчення на користь того, щоб хоча би «щось» в реальній дійсності відповідало «передбаченням моделі»: експерименти використовуються для верифікації передумов і висновків. Рубінштейн також порівняв економічні моделі з байками. Як такі, вони, на його погляд, мають лише віддалене відношення до реальності і приводять до абсурдних висновків. Зосередившись на індукції «від випадку до випадку», тобто на роздумах про конкретні випадки, яким чином моделі повинні використовуватися. Питання залишається поки що відкритим [6, с. 68-69, 80].

На думку інших науковців, Гіббарда А. і Веріана Х. є моделі, які повинні копіювати реальність, як картини; призначення інших – спрощувати реальність, як креслення; як карикатури вважаються перебільшеними і спотвореними відображеннями реальності.

Не менш відомий вчений, Тверські А. якось зазначив: дайте мені аксіому індивідуальної поведінки і я розроблю експеримент, за допомогою якого вона буде спростована [7, с. 109, 111].

Серед науковців як і серед «сильних існуючого світу» не прийнято згадувати одну з «істин» — апологетичну функцію науки. Одним з прикладів, стосовно використання науки в корисливих інтересах за допомогою моделей на міждержавному рівні може бути сповідь Джона Перкінса в його неординарній книзі на початку 21 століття.

Він пише, що в 70-х роках 20 століття з'явилася ідея нового підходу до прогнозування за допомогою економетричної моделі, яка ґрунтувалася на вченнях російського математика початку століття Маркова. Моделлю передбачається надання суб'єктивної імовірності прогнозам стосовно зростання деяких секторів економіки. Вона ідеально підходила для обґрунтування завищених оцінок зростання, які ми так любили показувати з метою отримання великих кредитів.

Автор книги далі пише: «Мене попросили подивитися, як можна використати цю концепцію. Я найняв молодого математика з Массачусетського технологічного інституту Напіпурама «рема» Прасада, та виділив йому бюджет. Через шість місяців Прасад перетворив метод Маркова для економетричного моделювання. Потім ми разом видали декілька технічних статей, які представляли революційний метод Маркова для прогнозування впливу інфраструктурних інвестицій на економічний розвиток. Це було саме те, чого нам так не вистачало, а саме

інструменту, який науково доводив, що, втягуючи країни в боргову пастку, з якої вони ніколи не зможуть вибратися, ми приносимо їм велику користь…» [8, с. 145- 146].

Опрацювання джерел [9, с. 223; 10 , с. 188-189; 11; 12] щодо теоретичних засад управління розвитком знайшли втілення в концептуальній моделі управління стійким розвитком ВГТП (див. рис. 1), яка включає такі компоненти: змістовну, методологічно-цільову, оцінювально-діагностичну, організаційно-управлінську, кожна з яких будучи складовою цілісного процесу управління розвитком підприємства, разом з тим виконує певну мету і має змістовне наповнення.

До складу змістовної компоненти входять нормативно-правові акти, програми, стандарти, пакети і т. і. міжнародного характеру, державного значення та на рівні підприємства, які регламентують функціонування та формують напрями розвитку ВГТП.

Методологічно-цільова компонента містить мету і завдання, принципи і наукові підходи до управління стійким розвитком ВГТП. Відтак, метою побудови концептуальної моделі є забезпечення стійкості розвитку ВГТП в умовах нестабільності середовища їх функціонування. Модель спрямована на вирішення таких завдань:

1. Розробка варіантів стратегічного вибору ВГТП з врахуванням зовнішніх умов та внутрішніх можливостей підприємств.
2. Забезпечення комплексності, плановості і керованості процесів реалізації змін на ВГТП.
3. Застосування сучасних методів, інструментів та технологій управління стійкістю розвитку підприємств.
4. Підвищення кваліфікації працівників, готовності до змін, довіри, сприяння розвитку їх творчих здібностей і потенціалу.
5. Удосконалення управлінської компетентності керівництва.
6. Інформаційне забезпечення здійснення необхідних змін на ВГТП.

Оцінювально-діагностична компонента містить етапи, критерії, показники, методи оцінювання середовища функціонування і розвитку ВГТП, які представлені системою діагностики зовнішнього середовища функціонування ВГТП (оцінювання критеріїв нестабільності та виявлення загроз і можливостей розвитку ВГТП) і внутрішнього середовища ВГТП з позиції готовності його елементів до змін. Необхідність оцінювально-діагностичної компоненти в переліку основних елементів моделі потрібна для достовірної діагностики і аналізу джерел розвитку ВГТП.

Організаційно-управлінська компонента включає декомпозицію необхідних змін на ВГТП у відповідності до змін у середовищі їх функціонування; побудову матриці стратегій розвитку ВГТП з вибором напрямів стратегічної поведінки підприємств, стилю взаємодії із зовнішнім середовищем, застосування тих чи інших підходів і видів управління розвитком. Також дана компонента включає як сучасні інструменти і технології управління стійким розвитком, так і потенційно нові.

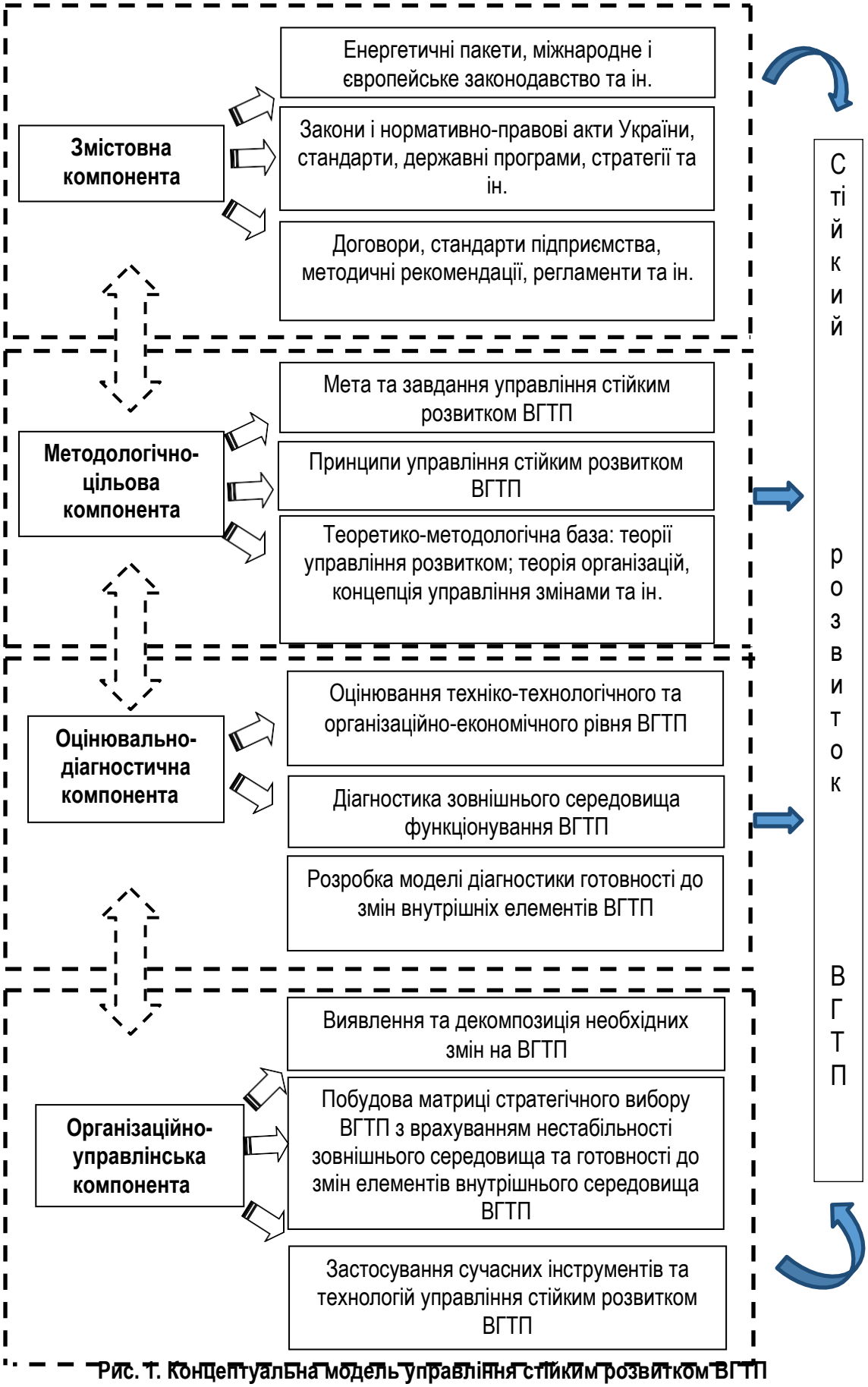


Рис. 7. Концептуальна модель управління стійким розвитком ВГТП

Джерело: авторська розробка.

Висновки. Реалізація концептуальної моделі управління розвитком ВГТП дозволить сформувати ефективні управлінські рішення щодо забезпечення стійкості їх функціонування і розвитку на основі:

- врахування вимог нормативно-правового регулювання діяльності газотранспортних підприємств;
- комплексного застосування в практиці наукових підходів до управління розвитком підприємства;
- відповідності змінним умовам зовнішнього середовища та внутрішньому стану підприємств;
- практичного втілення сучасних технологій та інструментів управління розвитком підприємства.

На наш погляд результатом впровадження концептуальної моделі управління стійким розвитком ВГТП на основі власної концепції бізнесу буде сприяти, підвищенню якості управлінських рішень , які на відміну від існуючих, враховують рівень нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування та , здійсненню адекватних внутрішньоорганізаційних змін.

Література.

1. Друкер П. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру / Питер Друкер, Джозеф Макьярелло; пер. с англ. Анастасии Рыбянец. — 2-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. — 432 с.

2. Кушнір Т. Б. Стійкий розвиток підприємства: теоретико-методологічні та прикладні засади забезпечення. Монографія / Т. Б. Кушнір, Ю В. Сидоренко – Х.: ФОП Панов А. М., 2015 – 224 с.

3. Колосов А. М. Парадигми стійкості в управлінні підприємством. /Сучасні технології управління розвитком підприємств України: механізми, реалії, перспективи: колект. моногр. / За заг. ред. Т. В. Гринько – Дніпропетровськ: Біла К. О., 2016 – 504 с.

4. Бобыльов С. Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития? / Бобыльов С., Зубаревич Н., Соловьева С. // Вопросы экономики. – 2015. – №1. – с. 147-159.

5. Обыденов А. Основания параметрического стратегического управления: институциональный анализ / А. Обыденов // Вопросы экономики. – 2016. – №8. – с.120-136.

6. Рубинштейн Ар. Дилемы экономиста – теоретика / Ар. Рубинштейн // Вопросы экономики. – 2008. – №11. – С. 62-80.

7. Гилбоа И. Экономические модели как аналоги / Гилбоа И., Постлуэйт Э., Самуэльсон Л., Шмайдлер Д. // Вопросы экономики. – 2015. – №4. – С.106-130.

8. Перкинс Джон. Исповедь экономического убийцы. / Джон. Перкинс. Предисловие и ред. русского издания д.э.н., проф. Л. Л. Фитуни. – М.: Pretext, 2005 – 319 с.

9. Чанкіна І. В. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства / І. В. Чанкіна // БізнесІнформ. – №6. – 2012. – С. 222- 226.

10. Михайлюк О. В. Модель управління розвитком кадрового потенціалу підприємства / О. В. Михайлюк // Наукові праці МАУП. – вип. 1(40). – 2014. – С. 187-192.

11. Ващенко Н. В. Обгрунтування концепції управління розвитокм підприємства / Н. В. Ващенко // Академічний огляд. – № 1 (40). – 2014. – С. 94-102.

12. Раєвнєва О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки: Монографія [Електронний ресурс] / О. В. Раєвнєва, І. В. Чанкіна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с. – Режим доступу: http://www.repository.hneu.edu.ua.

References.

1. Druker P. Druker na kazhdyi den. 366 sovetov uspeshnomu menedzheru / Pyter Druker, Dzhozef Makiarello; per. s anhl. Anastasyy Rybianets. — 2-e yzd. — M. : Mann, Yvanov y Ferber, Eksmo, 2013. — 432 p.
2. Kushnir T. B. Stiikyi rozvytok pidpryiemstva: teoretyko-metodolohichni ta prykladni zasady zabezpechennia. Monohrafiia / T. B. Kushnir, Yu V. Sydorenko – Kh.: FOP Panov A. M., 2015 – 224 p.
3. Kolosov A. M. Paradyhmy stiikosti v upravlinni pidpryiemstvom. /Suchasni tekhnolohii upravlinnia rozvytkom pidpryiemstv Ukrainy: mekhanizmy, realii, perspektyvy: kolekt. monohr. / Za zah. red. T. V. Hrynko – Dnipropetrovsk: Bila K. O., 2016 – 504 p.
4. Bobylov S. Vyzovy kryzysa: kak yzmeriat ustoichyvost razvytyia? / Bobylov S., Zubarevych N., Soloveva S. // Voprosy ekonomyky. – 2015. – №1. – P. 147-159.
5. Obydenov A. Osnovanyia parametrycheskoho stratehycheskoho upravlenyia: ynstytutsyonalnyi analyz / A. Obydenov // Voprosy ekonomyky. – 2016. – №8. – P. 120-136.
6. Rubynshtein Ar. Dylemy ekonomysta – teoretyka / Ar. Rubynshtein // Voprosy ekonomyky. – 2008. – №11. – P. 62-80.
7. Hylboa Y. Ekonomycheskye modely kak analohy / Hylboa Y., Postlueit E., Samuelson L., Shmaidler D. // Voprosy Ekonomyky. – 2015. – №4. – P. 106-130.
8. Perkyns Dzhon. Yspoved ekonomycheskoho ubyitsy. / Dzhon. Perkyns. Predyslovye y red. russkoho yzdanyia d.e.n., prof. L. L. Fytuny. – M.: Pretext, 2005 – 319 p.
9. Chankina I. V. Formuvannia kontseptualnoi modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva / I. V. Chankina // BiznesInform. – №6. – 2012. – P. 222-226.
10. Mykhailiuk O. V. Model upravlinnia rozvytkom kadrovoho potentsialu pidpryiemstva / O. V. Mykhailiuk // Naukovi pratsi MAUP. – vyp. 1(40). – 2014. – P. 187-192.
11. Vashchenko N. V. Obhruntuvannia kontseptsii upravlinnia rozvytokm pidpryiemstva / N. V. Vashchenko // Akademichnyi ohliad. – № 1 (40). – 2014. – P. 94-102.
12. Raievnieva O. V. Modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: Monohrafiia [текст] / O. V. Raievnieva, I. V. Chankina. – Kharkiv: VD «INZhEK», 2013. – 264 s. [сайт] – Regim dostupu: http://www.repository.hneu.edu.ua.

А,В. Шегда, д.э.н., профессор,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
И.Б. Запухляк, к.э..н., доцент,
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты управления устойчивым развитием предприятий в условиях нестабильности. Доказано, что в современных условиях эффективное функционирование предприятий все в большей степени обусловлено влиянием факторов внешней среды, что вызывает необходимость исследований в данном направлении. Обосновано, что важную роль в противодействии разрушительному воздействию внешней среды на предприятие в условиях динамичного окружения имеет так называемая «устойчивость» предприятия. Рассмотрены подходы к трактовке понятия «устойчивое развитие». Построено концептуальную модель управления устойчивым развитием предприятий в условиях динамического окружения, которая включает четыре компоненты: содержательную, методологически-целевую, оценочно-диагностическую, организационно-

управленческую. Результат внедрения концептуальной модели управления устойчивым развитием предприятий на основе собственной концепции бизнеса будет способствовать повышению качества управленческих решений и осуществлению адекватных внутриорганизационных изменений.

***Ключевые слова**: устойчивость, устойчивое развитие, управление устойчивым развитием, предприятие, нестабильность.*

Anatoly Shegda, doctor of economic sciences, professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Ivanna Zapuhlyak, PhD (Economics), Associate Professor
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

In the article the theoretical aspects of sustainable development of enterprises in the conditions of instability. It is proved that in today's efficient functioning of enterprises increasingly due to the influence of environmental factors, which necessitates research in this area. Proved that an important role in combating the destructive influence of the environment on the company in a dynamic environment is so-called «stability» of the enterprise. The approaches on the interpretation of the concept of «sustainable development». Built a conceptual model of governance for sustainable development of enterprises in a dynamic environment that includes four components: content, methodological and target, diagnostic, organization and management. The result of the introduction of the conceptual model of management of sustainable enterprise development based on its own business concept will enhance the quality of management decisions and the implementation of adequate internal organizational changes.

***Keywords**: stability, sustainable development and management of sustainable development, enterprise instability.*

УДК 330.534
JEL 33

Дем'янчук О.О., к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ЗАОЩАДЖЕННЯ В ІНСТИТУЦІЙНИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: «ПАРАДОКСИ», ОСОБЛИВОСТІ, ЧИННИКИ, ДИНАМІКА

У статті розглянуто «парадокси» процесу заощадження в Україні, динаміку національних заощаджень та систему чинників процесу заощадження в різних інституційних секторах економіки. Доведено, що «парадокси» та особливості процесу заощадження в Україні призводять до того, що заощадження в Україні не перетворюються в необхідну передумову економічного зростання, вони використовуються або неефективно або не за призначенням. Обґрунтована необхідність змін в стратегії національних заощаджень України.

Ключові слова: *заощадження, інституційні сектори економіки, сектор нефінансових корпорацій, сектор загального державного управління, сектор фінансових корпорацій, сектор домашніх господарств.*

Постановка проблеми. Аналіз національних заощаджень в українській економіці доцільно здійснювати через аналіз процесів заощадження в інституційних секторах економіки. Останні являють собою інституційну структуру суспільства. Оскільки «…дослідження економічних явищ необхідно здійснювати через відповідний інститут, що є визначальним для економіки»[1,с.26], то ми вважаємо за доцільне розглядати структуру та динаміку заощаджень через інституційні одиниці суспільства. Підтвердженням правильності такого підходу є використання в СНР саме інституційного аспекту моделювання економіки на макрорівні.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Проблеми національних заощаджень досліджують відомі вітчизняні вчені: О.Ватаманюк, А.Гальчинський, В.Геєць, А.Гриценко, С.Злупко, Б.Кваснюк, С.Киреєв, С.Панчишин, І.Радіонова, М.Савлук. Заслуговують на увагу дослідження процесів заощадження зарубіжних науковців Н.Акіндінової, А.Булатова, П.Грегорі та ін. Водночас багато питань, пов'язаних з дослідженнями національних заощаджень, є недостатньо вивченими.

Невирішені частини проблеми. По-перше, пошук всередині країни стабільного джерела заощаджень, використання потенціалу секторів економіки для заощадження в країні. По-друге, як спрямувати заощадження на економічний розвиток країни.

Метою є дослідження заощаджень в інституційних секторах економіки України, їх особливостей та «парадоксів».

Результати дослідження. Відомі вітчизняні науковці, які досліджують процеси формування заощаджень в Україні та вплив заощаджень на економічне зростання, відзначають певні «парадокси» процесу заощадження в Україні [2; 3; 4; 7]:

- в кінці 80-х – на початку 90-х років, коли в Україні тільки зароджувалися ринкові відносини, а норма заощадження в 1,5-2 рази перевищувала середньосвітові показники і повинна була забезпечити підтримання високих темпів економічного розвитку, в економіці мав місце значний спад виробництва. Такий спад продовжувався майже 10 років, до другої половини 1999 року;
- заощадження в Україні не стимулюють економічний розвиток (вони використовуються або неефективно, або не за призначенням). Багато в чому це пов'язане з тим, що в Україні так і не відбулося завершення реформування відносин власності. Приватизація і роздержавлення в пострадянських країнах (в тому числі і в Україні на початку 90-х рр..) перетворилися на масове розкрадання і «прихватизацію» державного майна, в результаті чого відбулося первісне нагромадження капіталу та утворення «потужного тіньового капіталу і тіньового номенклатурно-капіталістичного сектору»[2, с.123-166; 3, с.106-318; 4]. Багато дослідників вказують на особливості походження нового класу власників капіталу – «…це представники старої номенклатури…, партійної верхівки із соціалістичного минулого», що пояснює «…вибір ними такого шляху отримання прибутків, як використання та експлуатація державних, національних ресурсів» [5, с.295]. «Прихватизація» державного майна призвела до появи «псевдовласників», що не перетворилися в реальних власників, які завдяки своєму професіоналізму, знанням, досвіду, підприємницьким здібностям здатні примножувати майно. Нові «псевдовласники» через розпорядження, користування та управління державною власністю використовують державне майно і національне багатство у власних інтересах та одержують від цього значні доходи. Нові «псевдовласники» не можуть і не бажають ефективно управляти своїми підприємствами, оскільки прагнуть лише використовувати свою владу для власного збагачення;
- в Україні вже на протязі тривалого періоду часу (з початку 90-х рр. і по теперішній час) домінує таке явище як протиріччя між правом на власність та фактичним володінням нею, одержанням від неї доходу. Прикладів такого явища можна навести достатньо: неповернені у повному обсязі минулі знецінені заощадження населення; невиконувані зобов'язання по розрахунках за сировину, товари і надані послуги одних підприємств перед іншими; утримання збиткових підприємств за рахунок рентабельних (через державне пільгове кредитування, оподаткування, субсидування і т.інш.); недоотримання державою доходів в бюджет із-за приховування доходів суб'єктами економіки, а також внаслідок неефективного управління державною власністю; слабкість, а іноді і відсутність контролю з боку держави (як суб'єкта власності і важливого інституту суспільства) над користуванням національним багатством країни і т.інш. Держава, недоотримуючи бюджетні кошти і маючи значний бюджетний дефіцит, намагається вирішити бюджетні проблеми через податки. Збільшення рівня

оподаткування зменшує доходи суб'єктів економіки і негативно впливає на заощаджувальний процес;

- процес заощадження в Україні значно стримується низькою рентабельністю підприємств сектору нефінансових корпорацій;
- монополізація економіки та монопольне ціноутворення «викривляють» процес заощадження, сприяють нагромадженню коштів у одних господарюючих суб'єктів за рахунок інших;
- оскільки значна частина української економіки працює «в тіні» (так, за різними підрахунками, тіньовий сектор займає 40-60% економіки України; з 22 млн. економічно активного населення платять податки тільки 14 млн. осіб, зараз у тіні працюють близько 5-7 млн. українців) [6, с.49-53], то в результаті такої діяльності приховується певна частина ВВП та заощаджень. Ці кошти не використовуються державою для інвестування в національну економіку з метою економічного зростання.

Таким чином, «…інституційні підвалини формування легальних, керованих заощаджень не спрацьовують» [7, с.129]. В результаті заощадження в Україні не перетворюються в необхідну передумову економічного зростання, вони використовуються або неефективно, або не за призначенням.

Динаміку національних заощаджень доцільно аналізувати у двох періодах: у докризовому періоді, коли в Україні відбувалося економічне зростання (2000 р. – перша половина 2008 р.) і у кризовому та посткризовому періодах (др. пол. 2008 р. – 2015 р.).

У період економічного зростання відбулися позитивні зрушення у формуванні і використанні заощаджень нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій і домогосподарств, що сприяло зростанню рівня нагромадження основного капіталу, позитивно вплинуло на інвестиційний процес у країні, активізувало залучення доходів домогосподарств на банківські депозити і посилило кредитну активність банків.

В цей період в Україні свідома стимулююча грошово-кредитна політика (політика «дешевих грошей») пом'якшувала негативний вплив фіскально- бюджетної політики (значне зростання частки державних витрат у ВВП, головним чином частки соціальних трансфертів, і посилення фіскального тиску на суб'єктів економіки) на ділову активність і темпи економічного зростання. Політика «дешевих грошей» в Україні періоду економічного зростання призвела до збільшення обсягів кредитування (переважно домогосподарств), розширення інвестиційного та споживчого попиту, до так званого «кредитного буму». Тобто значні банківські ресурси у формі кредитів розподілялися більш на користь домогосподарств, а не реального сектора економіки, що уповільнювало темпи економічного зростання.

Фіскально-бюджетна політика в Україні періоду економічного зростання, яка полягала у стрімкому зростанні державних витрат, що випереджало темпи зростання ВВП, недооцінювала можливі ризики та складність протидії майбутнім кризовим явищам. На етапі економічного зростання фіскально-бюджетна політика

повинна була б орієнтуватися на створення резервних, стабілізаційних фондів (фондів національних заощаджень), кошти яких могли б стати джерелом фінансування державних витрат в умовах кризи.

У кризовий період значно зменшилися заощадження сектора нефінансових корпорацій та сектора загального державного управління, дещо збільшилися заощадження сектора фінансових корпорацій із-за підтримки цього сектора урядовими діями та фіскально-бюджетною та монетарною політикою держави. Взагалі ми відмічаємо зародження з середини 2000-х років негативної тенденції до скорочення наявного доходу в секторі нефінансових корпорацій, до падіння його ефективності, прибутковості, до зменшення можливостей для нагромадження основного капіталу, для інвестування і розширеного відтворення. Ми дотримуємося наукової позиції стосовно пріоритетності утворення головних потоків заощаджень та інвестицій саме виробничими структурами.

Найбільше у період кризи заощаджували домогосподарства, оскільки в умовах нестабільності зростає схильність людей до заощадження. Особливістю було те, що заощадження «втікали» із банківської системи і «перетікали» у готівкову іноземну валюту. Завданням посткризового розвитку є відновлення довіри до банківської системи і повернення заощаджень населення до банків та включення їх до офіційного фінансового обігу, що буде сприяти зростанню пропозиції інвестиційних ресурсів і їх подальшому спрямуванню в реальний сектор економіки.

Аналіз національних заощаджень обов'язково має включати аналіз системи чинників, які впливають на процес заощадження в інституційних секторах економіки. Така система чинників включає як макроекономічні, так і суб'єктивно-психологічні (соціально-психологічні) чинники, притому якщо на процес заощадження сектора домашніх господарств головним чином впливають суб'єктивно-психологічні чинники, то на процеси заощадження інших інституційних секторів впливають макроекономічні чинники.

Так, чинниками заощадження сектора нефінансових корпорацій є: величина валової доданої вартості та валового прибутку, які створюються на стадіях виробництва (із-за незадовільного господарювання підприємства можуть втрачати необхідні ресурси для заощадження ще на стадіях виробництва); розмір доходу від власності (це перспективний ресурс заощадження, пов'язаний з поліпшенням процесу управління підприємствами); стан господарювання та управління на підприємствах, у тому числі рівень «тінізації» діяльності підприємств; розміри оплати праці та величина соціальних відрахувань; рівень податкового навантаження; розміри капітальних трансфертів, запозичень, субсидій, допомог; макроекономічна ситуація в країні та ступінь державної підтримки сектора нефінансових корпорацій.

На нашу думку, важливим чинником заощадження є величина амортизаційних відрахувань, але і досі цей чинник заощадження та інвестування в основні фонди використовується в Україні незадовільно.

Хоча частка валових заощаджень сектора нефінансових корпорацій значно зменшилася, але валове нагромадження основного капіталу характеризує

задовільний інвестиційний потенціал. Джерелами інвестиційних ресурсів для цього сектора є капітальні трансферти одержані і чисті запозичення (вони почали зростати з 2005 р., і саме з цього часу почали зменшуватися валові заощадження в секторі нефінансових корпорацій). Але приріст основних фондів, який забезпечується боргами, не здатен створювати умови для економічного зростання.

Чинниками заощадження сектора фінансових корпорацій є такі: макроекономічна ситуація в країні (піднесення чи спад); бюджетно-податкова і грошово-кредитна політика держави; попит на гроші та пропозиція грошей в економіці країни; ступінь довіри до банківського і взагалі фінансового сектора; рівень розвитку фондового ринку та ліквідності цінних паперів, розвиненість фінансового посередництва; сальдо експортно-імпортних операцій; антикризові заходи держави стосовно банківської системи країни; рівень «тінізації» економіки; суб'єктивно-психологічні чинники, які визначають психологічну схильність до заощадження. Але необхідно враховувати, що надмірна концентрація ресурсів у фінансовому секторі порушує рівновагу між доходами нефінансових і фінансових корпорацій, так як фінансові посередники можуть збільшувати свої доходи лише за умов їх зростання у сфері виробництва. Післякризове відновлення економіки України має відбуватися за умови використання нагромаджених фінансових ресурсів у реальному секторі економіки, «переливання» грошових ресурсів із сектора фінансових корпорацій до сектора нефінансових корпорацій.

Чинниками заощадження сектора загального державного управління (ЗДУ) є наступні: співвідношення між величиною доходів цього сектора та обсягами державних витрат; обсяги податкових надходжень; величина державних витрат; рівень доходів інших інституційних секторів економіки; фіскально-бюджетна політика країни та ступінь її гнучкості; зовнішньоекономічні та політичні чинники; прозорість та контроль за використанням бюджетних коштів.

В Україні склалася невідповідність між витратами сектора ЗДУ та його наявними ресурсами (витрати зростають швидше ніж ресурси, що обумовлює зменшення валового заощадження та перетворення сектора ЗДУ на чистого дебітора і примушує вдаватися до зовнішніх та внутрішніх запозичень). Невиправдане зростання частки державних витрат у ВВП, переважно соціальних витрат, було характерним як для періоду економічного зростання в Україні, так і продовжувалося під час економічної кризи, що погіршило макроекономічні показники сектора ЗДУ. Взагалі динаміка державних заощаджень в Україні визначається динамікою дефіциту державного бюджету. Якщо бюджетні дефіцити значні, то державні заощадження – від'ємні. В цих умовах (майже відсутності державних заощаджень та ризикованості зовнішніх запозичень) особливо важливу роль відіграють в українській економіці заощадження домогосподарств.

Чинниками заощадження домогосподарств є такі: макроекономічна стабільність і всі її складові; економічне зростання в країні, яке супроводжується зростанням доходів населення; розвиненість фінансової системи і наявність різних інструментів особистих заощаджень; державні заощадження; податки; рівень

розвитку системи соціального страхування та величина соціальних видатків держави; зовнішні чинники (сальдо поточного рахунку країни); демографічні чинники; суб'єктивно-психологічні чинники (вони збільшують або зменшують схильність до заощадження).

Слід враховувати серйозні проблеми інформаційного характеру, які виникають при дослідженні заощаджень домогосподарств (ряд явищ неможливо виміряти із задовільною точністю, є розбіжності у показниках доходів, витрат і заощаджень населення, отриманих при застосуванні різних методик розрахунків, в оцінці негрошових доходів є неточності і т.інш.). Але цифри по заощадженням домогосподарств, отримані при застосуванні різних методик розрахунків, однаково демонструють ту ж саму тенденцію до збільшення заощаджень домогосподарств України (зростання відбувалося як у період економічного зростання (головним чином у 2004-2006 рр.), так і у кризові та посткризові роки (2009-2015 рр.)), що дозволяє припустити, що існує постійна висока схильність до заощадження у домогосподарств України. Сектор домашніх господарств є чистим кредитором і його можливості кредитування економіки потенційно високі.

Разом з тим, хоча доход є вирішальним чинником заощадження, але домінування у структурі доходів домогосподарств заробітної плати і соціальних трансфертів і незначна частка у такій структурі прибутку, змішаного доходу і доходів від власності дала підставу ряду дослідників зробити висновок про низьку здатність домогосподарств до інвестицій на фінансовому ринку України, про низький інвестиційний потенціал українських домогосподарств [8; 9]. Ряд вітчизняних дослідників вказують на недооцінку реальних обсягів заощаджень домогосподарств із-за існування «прихованих» фінансових потоків в економіці, складності вимірювання реальних показників грошових і негрошових доходів населення [7]. Ми вважаємо, що виведення доходів домогосподарств «з тіні», вагома протидія фонду тіньової заробітної плати, включення цих грошей до легального фінансового обігу сприятиме збільшенню інвестиційних можливостей для потреб реального сектора економіки. Важливим чинником покращення інвестиційного потенціалу домогосподарств є зміна фінансової (заощаджувальної) поведінки населення з поведінки застережливої на поведінку інвестиційну. Але це можливе лише за умов належного макроекономічного та інституційного середовища.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Післякризовий розвиток економіки України об'єктивно є складним і суперечливим, у тому числі стосовно і національних заощаджень (темпи відновлення процесів нагромадження дуже низькі; бракує власних заощаджень у секторі нефінансових корпорацій для відновлення відтворювального процесу; гостро стоїть завдання наповнення банківської системи грошовими ресурсами за рахунок перш за все заощаджень домогосподарств для інвестиційного кредитування нефінансових корпорацій з метою відновлення економічного зростання; нестійкими є як зростання доходів населення, так і пожвавлення споживчого попиту).

Взагалі сучасна світова криза продемонструвала необхідність змін в стратегії національних заощаджень: замість збільшення внутрішнього споживання за рахунок кредитування споживчого попиту на фоні низьких темпів зростання рівня заощаджень у порівнянні з темпами приросту реального ВВП (як це мало місце в розвинених країнах) доцільно підтримувати в країні достатній рівень заощадження з метою як створення стабілізаційного фонду, так і для використання нагромаджених заощаджень в якості фінансових ресурсів для експорту у спосіб кредитування світових економік. Таким чином, післякризовий розвиток вимагає зміни стратегії національних заощаджень.

Література.

1.Малий І.Й., Диба М.І., Галабурда Н.К. Держава і ринок: філософія взаємодії.- К.: КНЕУ.- 2005.
2.»Національні заощадження та економічне зростання» за ред. Б.Є.Кваснюка.- К.: МП «Леся».- 2000.
3.Ватаманюк О.З. .Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз.- Львів: ЛНУ ім. І.Франко.- 2007.
4.Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред. С.Панчишина та М.Савлука.- Львів: ЛНУ ім. І.Франко.- 2003.
5. Трансформаційна економіка. За ред. д.ек.н. Савчука В.С., д.ек.н. Зайцева Ю.К., д.ек.н. Малого І.Й.- К.: КНЕУ, 2006.
6. Кухоль І.М. Тіньова економіка України: причини виникнення та способи уникнення// Формування ринкових відносин в Україні.- Зб. наук. пр. НДЕІ.- 2012.-№4.
7. Меламед М.Я. Інституційна структура заощаджень та інвестицій в економіці України // «Національні заощадження та економічне зростання» за ред. Б.Є.Кваснюка.- К.: МП «Леся».- 2000.
8.Красножон С.В. Заощадження населення як чинник активізації інвестиційного процесу // Активізація інвестиційного процесу в Україні.- К.: КНЕУ.- 2012.
9.Заяць В.С. Інвестиційні можливості домогосподарств України: обмеження і перспективи // Інвестиції: практика та досвід.- 2012.- №5.
10.Підгурська О.І. Сутність та етапи розвитку фондів суверенного добробуту // Ефективна економіка.- 2012.- №10.

References.

1.Malyy I.Y., Dyba M.I., Halaburda N.K. Derzhava i rynok: filosofiya vzayemodiyi.- K.: KNEU.- 2005.
2.»Natsional'ni zaoshchadzhennya ta ekonomichne zrostannya» za red. B.Ye.Kvasnyuka.- K.: MP «Lesya».- 2000.
3.Vatamanyuk O.Z. .Zaoshchadzhennya v ekonomitsi Ukrayiny: makroekonomichnyy analiz.- L'viv: LNU im. I.Franko.- 2007.
4.Dokhody ta zaoshchadzhennya v perekhidniy ekonomitsi Ukrayiny / Za red. S.Panchyshyna ta M.Savluka.- L'viv: LNU im. I.Franko.- 2003.
5. Transformatsiyna ekonomika. Za red. d.ek.n. Savchuka V.S., d.ek.n. Zaytseva Yu.K., d.ek.n. Maloho I.Y.- K.: KNEU, 2006.
6. Kukhol' I.M. Tin'ova ekonomika Ukrayiny: prychyny vynyknennya ta sposoby unyknennya // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini.- Zb. nauk. pr. NDEI.- 2012.-#4.
7. Melamed M.Ya. Instytutsiyna struktura zaoshchadzhen' ta investytsiy v ekonomitsi Ukrayiny // «Natsional'ni zaoshchadzhennya ta ekonomichne zrostannya» za red. B.Ye.Kvasnyuka.- K.: MP «Lesya».- 2000.
8.Krasnozhon S.V. Zaoshchadzhennya naselennya yak chynnyk aktyvizatsiyi investytsiynoho protsesu // Aktyvizatsiya investytsiynoho protsesu v Ukrayini.- K.: KNEU.-2012.

9.Zayats' V.S. Investytsiyni mozhlyvosti domohospodarstv Ukrayiny: obmezhennya i perspektyvy // Investytsiyi: praktyka ta dosvid.- 2012.- #5.
10.Pidhurs'ka O.I. Sutnist' ta etapy rozvytku fondiv suverennoho dobrobutu // Efektyvna ekonomika.- 2012.- #10.

Демьянчук Е.А., к.э.н., доцент,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

СБЕРЕЖЕНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: «ПАРАДОКСЫ», ОСОБЕННОСТИ, ФАКТОРЫ, ДИНАМИКА

В статье рассмотрены "парадоксы" процесса сбережения в Украине, динамика национальных сбережений и система факторов процесса сбережения в разных институциональных секторах экономики. Доказано, что "парадоксы" и особенности процесса сбережения в Украине приводят к тому, что сбережения в Украине не превращаются в необходимую предпосылку экономического роста, они используются или неэффективно или не по назначению. Обоснована необходимость изменений в стратегии национальных сбережений Украины.

Ключевые слова: *сбережения, институциональные секторы экономики, сектор нефинансовых корпораций, сектор общегосударственного управления, сектор финансовых корпораций, сектор домашних хозяйств.*

Demyanchuk O.O., Ph.D., associate professor,
SHEI «Kyiv National Economic University of Vadym Hetman», Ukraine

SAVINGS IN INSTITUTIONAL SECTORS OF ECONOMY OF UKRAINE: "PARADOX", FEATURES, FACTORS, DYNAMICS

This article investigates the "paradoxes" of the process of savings in Ukraine, the dynamics of national savings and the system of factors of savings in the various institutional sectors. For each institutional sector, the author investigates the influence of positive and negative components on the formation of gross disposable income and gross savings as a development resource revealing the causes of deficits in some sectors and surpluses in others. The article justifies the guidelines state policy on the harmonization of the distribution of gross disposable income between institutional sectors and increasing overall gross savings as the main prerequisites out of the investment crisis. The author gives a detailed analysis of key factors for macro imbalances leading to a drop in gross savings, investment and GDP in Ukraine's economy. For each institutional sector, the article provides sub-built reports whose resource part consists of gross disposable income with all its positive and negative components, and whose expenditure part consists of the directions of the use of gross disposable income. The above mentioned coverage makes it possible to define the main causes for the formation of deficit in some institutional sectors and surpluses in others, and to justify the guidelines of state policy on the harmonization of GDI distribution between institutional sectors and raise gross savings as the main prerequisites out of the investment crisis.

Key words: *savings, institutional sectors, sector of non-financial corporations, sector of general government, financial corporations sector, the household sector.*

УДК 330.341
JEL D 81

Шевченко В.Ю., к.е.н., доцент
Яценко В.О., економіст
КНУ імені Тараса Шевченка

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АНТОНОВ»)

Визначено особливості формування економічних ризиків діяльності українського підприємства в умовах сучасної економічної нестабільності. Надано рекомендації концептуального оновлення традиційної системи ризик-менеджменту суб'єкта бізнесу (стратегія уникнення ризиків) за допомогою інструментів maxmin/minmax та свідоме прийняття прогнозованого рівня невизначеності в координатах системного та процесного підходів. Проведено якісний та кількісний аналіз ризиків економічної діяльності державного підприємства «Антонов» в умовах переорієнтації його експортних інтересів, поглиблення міжнародного поділу праці, екстерналізації операційної та інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *ризик, система ризик-менеджменту, системний підхід, процесний підхід, фінансова стабільність.*

Постановка проблеми. В умовах швидких змін світової ринкової кон'юнктури та перманентної трансформації економічних систем і процесів, стохастичність та невизначеність стають важливими чинниками визначення вектора перспективного зростання та стратегій розвитку суб'єктів бізнесу. Невизначеність виступає своєрідним каталізатором нелінійної еволюції економічної системи до вищого щабля розвитку, точками відліку якісно нових принципів та методів здійснення діяльності. Іманентним наслідком існування невизначеності у економічному просторі є підвищення рівня ризикованості, який мультиплікативно підсилюється в умовах екстерналізації господарської діяльності суб'єктів та виходу на нові перспективні зарубіжні ринки. Особливого значення подібні тенденції набувають в площині аналізу сучасних реалій економіки України, яка продовжує функціонувати в координатах мінливості нормативно-правового регулювання діяльності підприємств та домогосподарств, волатильності валютного курсу, індетермінованості пріоритетів стратегічного розвитку держави, глибинних структурних та територіальних дисбалансів національної економічної системи, дивергенцій ключових тенденцій її розвитку порівняно із загальносвітовими, трансформацій екпортної політики тощо.

Аналіз останніх публікацій. Проблема пошуку ідентифікації сутності категорії «ризик» є точкою відліку академічних досліджень багатьох науковців: Й. Н. Тетенс, вперше комплексно обґрунтував категорію «ризик» і заклав основи ризикології; Ф. Найт приніс чіткість у визначенні кросфункціональних зв'язків невизначеності та ризику, а У. Бек, підкреслив домінуючу роль ризику у соціально-економічному вимірі і ввів у науковий обіг категорію «суспільство ризику». Серед вітчизняних вчених, які обрали науковим інтересом категорію «ризик», особливої уваги заслуговують

В. Гладкова, О. Зоріна та О. Беднарська, які спеціалізувалися на розробці класифікації видів ризиків; В. Крупін та Ю. Злидник, які аналізували еволюцію ризику як явища; Н. Вітка, М. Новікова, І. Григор'єва, О. Мантур-Чубата та І. Вербіцька, які досліджували механізм управління ризиками та його удосконалення.

Невирішені частини проблеми. Традиційною для більшості науковців є усталена думка стосовно деструктивної ролі ризиків у, економічних та фінансових процесах, що, втім, не підтверджується емпірично і вимагає радикальної трансформації методологічного апарату аналізу та оцінки впливу ризику на розвиток системи. За умов економічної та валютної нестабільності, змін експортних пріоритетів українських підприємств посилюється необхідність аналізу зовнішньоекономічних ризиків у сучасних умовах.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до дослідження природи і характеру ризиків економічної діяльності та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління ризиками державного підприємства «Антонов» в сучасних умовах.

Результати дослідження. Семантика категорії «ризик» інтуїтивно дисонує, як правило, з негативним трактуванням, заснованого на етимологічних особливостях іноземних мов (з лат. rescum – небезпека, з франц. risqué - сумнівний тощо) [1, с. 12], що втілюється у ймовірності втраті економічних вигід. Проте, більш глибокий аналіз дає підстави стверджувати про варіативність наслідків дії ризиків, які охоплюють три можливі сценарії: можливість отримання нульового, негативного або позитивного результату діяльності [1, с. 14-17]. Дуалізм ймовірності отримання збитків і вигід в результаті здійснення підприємницької діяльності описується другим законом діалектики, згідно якого ризик, як і будь-яка інша дефініція, є єдністю і боротьбою протилежностей. Оскільки, по-перше, такі невід'ємні властивості підприємницької діяльності як ініціативність, самостійність та ризикованість покликані забезпечувати максимізацію прибутку і одержання позитивних результатів від підприємництва, інтенсифікувати розвиток національної економічної системи. По-друге, ризик, в контексті аналізу синергетичної парадигми, генерує виникнення точки біфуркації, що доводить не тільки іманентність ризику як властивості економіки, а й конструктивність його впливу на перспективний розвиток системи. Аналіз ризиків крізь призму міждисциплінарного підходу дає підстави стверджувати, що усталена практика уникнення від ризиків вітчизняними підприємствами не є доцільною, оскільки, по-перше ризикованість є іманентною властивістю підприємницької діяльності, по-друге навіть за умови зменшення рівня ризику, можливість його повного елімінування відсутня. «Кожне уникнення та мінімізація ризиків знижує ефективність діяльності підприємства, оскільки управління ризиками вимагає додаткових витрат та виконання дій із певним рівнем резервування ресурсів, але недооцінка чи нехтування ними можуть спричинити значні втрати та довгострокові негативні наслідки у діяльності суб'єкта господарювання» [2, с. 23]. У даному контексті раціональною є побудова системи ризик-менеджменту, спрямованої на управління ризиками, на відміну від їх

уникнення, шляхом поєднання стратегій minmax та maxmin, які мінімізують максимальні втрати за умов реалізації негативного сценарію або максимізують мінімальний виграш за альтернативного випадку. Імплементація даного підходу передбачає свідоме прийняття детермінованого рівня ризику – ризик-апетиту, який є індивідуальним параметром і прийнятним з огляду «фінансового здоров'я» підприємства і виражає «той обсяг ризику, який підприємство готове взяти на себе задля досягнення своїх цілей» [3, с. 72].

В ролі емпіричного прикладу для даного дослідження було обрано державне підприємство «Антонов» (ДП «Антонов»), учасника державного концерну «УкрОборонПром», як піонера вітчизняного авіапрому та одного із світових лідерів на ринку транспортних літаків. З метою подолання обмеженої ємності внутрішнього ринку, що зумовлено низькими рівням попиту і платоспроможності та підвищення ефективності здійснення діяльності на основі ефекту масштабу, ДП «Антонов» активізує участь у міжнародному поділі праці, здійснює оперативну переорієнтацію центрів стратегічних інтересів та коопераційних зв'язків у географічному вимірі, що неодмінно призводить до більшого рівня невизначеності, а отже, і ризикованості ніж діяльність на добре знайомому внутрішньому ринку.

У звіті «Річна інформація емітента цінних паперів за 2014 рік» топ-менеджмент ДП «Антонов» визначає дескрипцію ризиків, які здійснюють найбільший вплив на функціонування та розвиток підприємства, серед яких виділено наступні: *політичні* ; *організаційні*; *ринкові*; *виробничо-технічні* [4].

Ідентифікація найсуттєвіших у діяльності підприємства ризиків є беззаперечною перевагою системи ризик-менеджменту авіа концерну, проте, суттєвим недоліком залишається перманентність даного переліку протягом останніх семи років, що, в умовах високого ступеня турбулентності ринкової кон'юнктури та існування специфічних особливостей авіагалузі, дозволяє стверджувати про невідповідність даного переліку поточним ринковим реаліям і термінову необхідність його радикального оновлення. В умовах інтенсифікації здійснення зовнішньоекономічних операцій, категорію «політичних» ризиків доцільно трансформувати на мегарівень економічної системи у формі « геополітичних», а потенційно можливий список ключових ризиків у діяльності ДП «Антонов» може включати додаткові позиції: *ризик втрати інтелектуального/ креативного капіталу* - brain drain; *фінансовий ризик* – вартісне відхилення результату або заходів його досягнення від встановлених цілей та планових норм [2, с. 24]; *стратегічний / управлінський ризик* - ймовірність можливих збитків від некомпетентних управлінських рішень або додаткових витрат необхідних на удосконалення процесу управління, неправильну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес- середовищі, несумісності стратегічних цілей [5, с. 58]; *інформаційний* – непередбачувані результати діяльності в умовах асиметрії інформації, втрата конфіденційності інформації, порушення інформаційної безпеки; *міжнародний* – ймовірність можливих збитків або додаткових витрат, пов'язаних із зміною кон'юнктури світового ринку, відмовою іноземних партнерів від виконання своїх зобов'язань стосовно участі в інвестиційному проекті [5, с. 59].

Необхідно зазначити, що дана дескрипція ризиків не формує, в свою чергу, вичерпного переліку ризиків підприємства, що вимагає перманентного оновлення і доповнення переліку відповідно до актуальних запитів ринкових агентів (споживачів, урядових агенцій, конкурентів, постачальників, інвесторів), детермінант кон'юнктури. Інформаційним забезпеченням комплексної оцінки портфелю ризиків ДП «Антонов» виступають данні фінансового та управлінського обліку. Проте, з врахуванням конфіденційності даних та висновків управлінського обліку застосуємо якісний аналіз таких ризиків підприємства, як організаційні, ринкові, виробничо- технічні, ризик втрати людського капіталу, стратегічні та інформаційні, в той час як аналіз політичних, фінансових та міжнародних ризиків отримає кількісний вимір.

1) Особливість *організаційних ризиків* ДП «Антонов» полягає в дуалізмі їх прояву: з одного боку, підприємство є багаторівневою структурою, що включає різноманітні підрозділи: дослідно-конструкторське бюро, заводи серійного і дослідного виробництва; льотно-іспитову й доводочну базу; компанію «Авіалінії Антонова»; служби провідних спеціалістів з проектів тощо, а з іншого, є частиною багатопрофільного державного концерну «УкрОборонПром». Подвійний вимір функціонування призводить до виникнення ефектів, які відображають нееквівалентність ознак загальної сукупності та її окремих елементів, що суттєво ускладнює оцінку та імплементацію інструментів ризик-менеджменту.

2) Ймовірність неправильного вибору потенційного споживчого сегмента зумовлює виникнення *стратегічного ризику,* наприклад, метою новітнього Ан-178, який є центральним об'єктом поточної діяльності ДП «Антонов», є захоплення вільної ринкової ніші військово-транспортних літаків вантажомісткістю 13 - 18 тон і набуття статусу монополіста даного сегменту. Проте, згідно прогнозів Boeing найближчим часом ринок потребуватиме 960 літаків вантажопідйомністю 45 т, що ставить під сумнів правильність стратегії розвитку ДП «Антонов». Ризикованим є управлінське рішення стосовно заміщення доходів отриманих від продажу літаків наданням послуг комерційних авіаперевезень, на які припадає 50-75% доходу, зважаючи на ризик появи альтернативних літаків із схожими технічними характеристиками і морально-фізичного зношенням авіапарку, що спричинить загрозу фінансово-економічному стану підприємства, який, в основному, забезпечується високим рівнем рентабельності комерційних авіаперевезень [4].

3) Відсутність серійного виробництва, а, отже, і ефекту масштабу зумовлює гостру необхідність розширення географії кооперації ДП «Антонов», поглиблення участі у міжнародному поділі праці і залучення до глобальних ланцюгів вартості, що неодмінно супроводжується *ринковим ризиком* як ймовірністю відмови іноземних партнерів від участі у проектах розробки спільних підприємств, що особливо актуалізується в умовах активної співпраці з партнерами Саудівської Аравії, Китаю, Індії, Туреччини, Азербайджану та Казахстану, країн Латинської Америки у перспективі. Проте, орієнтація на співробітництво з країнами, що розвиваються, які не відрізняються перманентністю обраного вектора розвитку, політичною стабільністю, високим рейтингом кредитоспроможності, і, що важливо, захистом прав інтелектуальної власності суттєво підвищує ризики ДП «Антонов».

4) Економічні та *фінансові ризики* утворюють діалектичну єдність, яка уособлюється причино-наслідковим зв'язком – функціонування економічних ризиків неодмінно втілюється у появі фінансових, що визначає їх домінуючу роль в загальному «портфелі ризиків» суб'єкта бізнесу. «Фінансове здоров'я» є своєрідним лакмусом ефективності здійснення діяльності та виконання транзакцій, індикатором успішності підприємства. В рамках даного дослідження сконцентруємо увагу на аналізі таких груп фінансових ризиків як *ризик ліквідності, неплатоспроможності та втрати фінансової стійкості* (табл.1).

Таблиця 1

Оцінка рівня фінансових показників ДП «Антонов» на кінець 2014 р.

Найменування показника	Ранжування			$\bar{x}$	Оцінка	Me	Δ	*D*	R^2, %	Динаміка	
	A	B	C								
Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності	>0,5	0,2-0,5	<0,2	0,43	B	0,44	2,10	+	25,45	y = -0,0256x + 0,5182	
Коефіцієнт ліквідності уточнений	>1	0,5-1	<0,5	0,99	B	0,99	0,18	+	0,1	y = -0,0035x + 1,0045	
Коефіцієнт ліквідності загальний (поточний)	>1,5	1,5-2	<2	2,76	A	2,62	5,08	-	1,27	y = 0,0369x + 2,626	
Коефіцієнт маневреності	> 0,9	0,25-0,9	< 0,25	0,61	B	0,64	4,33	+	6,14	y = 0,0158x + 0,5566	
Коефіцієнт поточної заборгованості	>1	0-1	<0	0,56	B	0,52	7,62	-	5,17	y = 0,0153x + 0,5038	
Коефіцієнт незалежності (автономії)	>1	0,5-1	<0,5	0,59	B	0,59	1,01	+	1,1	y = 0,0026x + 0,584	
Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,9	0,5-0,9	<0,5	1,32	A	1,35	2,19	+	63,22	y = -0,2092x + 2,0499	
Коефіцієнт фінансування	>3	0,9-3	<0,9	2,19	B	1,84	15,9	-	61,44	y = 0,4029x + 0,7838	
Коефіцієнт власних інвестицій(покриття)	>0,9	0,4-0,9	<0,4	1,47	A	1,46	0,56	+	92,34	y = 0,0774x + 1,1989	
Коефіцієнт інвестування власних та довгострокових залучень	>0,9	0,4-0,9	<0,4	0,55	B	0,55	0,18	+	32,45	y = -0,015x + 0,6036	
Коефіцієнт фінансового левериджу			< 0,25	0,25	C	0,28	10,6	-	21,91	y = -0,0282x + 0,3499	
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом	>0,5	0,1-0,5	<0,1	0,28	B	0,28	0,47	+	32,86	y = 0,0211x + 0,2101	
Коефіцієнт мобільності активів (майна)				1,33	↓	1,39	4,82	+	67,19	y = 0,0697x + 1,0832	

де $\bar{x}$ – математичне сподівання, Me – медіана, Δ - відхилення, *D* - достовірність середньої, N –

нормативне значення, R^2 - коефіцієнт достовірності апроксимації

Джерело: складено на основі [4].

Більшість коефіцієнтів близькі до нормативних значень (рівні А та В), що втілюється у відносно низьких оцінках фінансових ризиків завдяки використанню власних обігових коштів і емісії облігацій під гарантії Міністерства фінансів, що дійсно в рамках статичного аналізу, оскільки, динаміка 2009-2014 р. демонструє волатильність коефіцієнтів, внаслідок дії стохастичних детермінант, що призводить до ймовірного підвищення рівня ризикогенності. Як наслідок, прогнозування майбутніх коефіцієнтів з метою формування перспективної фінансової стратегії ускладнюється і втілюється в прийнятті неадекватних управлінських рішень (табл. 2).

Таблиця 2

Компаративний аналіз прогнозного та фактичного коефіцієнтів фінансового стану ДП «Антонов» станом на І квартал 2015 р.

Коефіцієнти	І кв 2010	І кв 2011	І кв 2012	І кв 2013	І кв 2014	І кв 2015		Відхи-лення	Адекватність прогнозів
						факт	прогноз		
Загальна (поточна) ліквідність	2,18	2,50	2,75	3,13	3,43	2,26	2,17	3,81	+
Абсолютної (швидка) ліквідність	0,38	0,35	0,40	0,32	0,34	0,42	0,38	9,57	-
Коефіцієнт ліквідності уточнений	1,01	0,91	1,15	1,01	1,06	1,03	0,99	4,09	+
Коефіцієнт маневреності	0,47	0,69	0,65	0,71	0,71	0,54	0,55	1,35	+
Коефіцієнт поточної заборгованості	1,60	1,81	1,38	1,34	1,20	1,50	1,72	14,73	-
Коефіцієнт незалежності (автономії)	0,62	0,52	0,57	0,56	0,61	0,63	0,57	9,55	-
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,19	0,35	0,34	0,32	0,24	0,06	0,27	328,13	-
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,32	0,27	0,28	0,33	0,41	0,46	0,27	40,36	-
Коефіцієнт мобільності активів (майна)	0,17	0,16	0,16	0,40	0,42	0,34	0,12	66,00	-
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,75	0,76	0,78	0,81	0,81	0,71	0,75	5,02	-
Коефіцієнт фінансування	1,72	1,28	1,41	2,46	3,24	3,53	1,17	66,74	-
Коефіцієнт власних інвестицій (покриття)	1,37	1,40	1,39	1,49	1,65	1,77	1,33	24,63	-
Коефіцієнт інвестування власних та довгострокових залучень	0,61	0,53	0,54	0,51	0,49	0,54	0,59	9,39	-

Джерело: складено на основі [4]

Компаративний аналіз демонструє нееквівалентність фактично розрахованих та ймовірно очікуваних на основі статистичного масиву 2010-2014 рр. коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності та порушення фінансової стійкості станом на І кв. 2015 р. В середньому відхилення складає 44,9%, що дозволяє стверджувати про не типовість та необ'єктивність математичного сподівання в динаміці змінних і, відповідно, неадекватність узагальнюючих трендів та прийнятих на їх основі управлінських рішень, що свідчить про домінуючий вплив стохастичних детермінант на «фінансове здоров'я» ДП «Антонов» та високий ступінь невизначеності результатів їхньої дії, що підвищує рівень ризику. Аналогічні висновки демонструє і альтернативний підхід фінансового аналізу - кредитний скоринг Д. Дюрана, який визначає інтегральний показник платоспроможності, на основі коефіцієнтів рентабельності активів, ліквідності та фінансової незалежності (1) [6, с. 267].

$$\text{Значення показника в балах} = B_{\min} + \frac{B_{\max} - B_{\min}}{K_{\max} - K_{\min}} * (K_f - K_{\min}) \quad (1)$$

де, $B_{\min}$ та $B_{\max}$ - мінімальне та максимальне значення показника в балах; K_f, $K_{\min}$ та $K_{\max}$ - фактичне, мінімальне та максимальне значення в одиницях виміру.

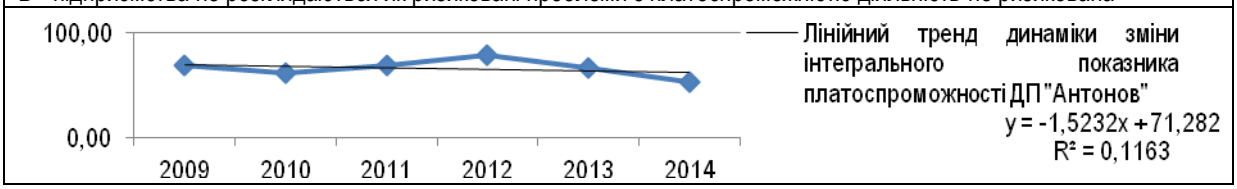
Інтегральний показник платоспроможності ДП «Антонов» (табл. 3) доводить високий рівень статичної фінансової стабільності, і, відповідно, низький рівень ризику, з одного боку, і динамічне посилення невизначеності, з іншого.

Максимальний рівень показника, який досяг позначки 78,35 балів у 2012 р., змінили негативні тенденції показника у 2013 і 2014 р., які у 2015 та 2016 р. ймовірно посилюватимуться в умовах подальшої девальвації гривні та перманентності змін регуляторної політики, що підтверджує низхідний тренд і свідчить про можливе погіршення фінансового стану авіа концерну найближчим часом. З метою нівеляції динамічних фінансових ризиків топ-менеджменту лідера вітчизняного авіапрому доцільно імплементувати систему управлінського обліку, що дозволить ідентифікувати детермінанти волатильності коефіцієнтів і сформувати комплекс інструментів оперативного реагування на мінливі фактори турбулентної кон'юнктури та систему превентивних заходів зниження ризиків ліквідності, платоспроможності та порушення фінансової стійкості.

Таблиця 3

Аналіз інтегрального рівня платоспроможності ДП «Антонов» за методикою кредитного скорингу, 2009-2014 рр.

Оцінка коефіцієнтів		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельність активів	Бальна оцінка	7,13	4,45	5,46	2,60	1,40	1,98
10 < R < 1	[5; 20]	14,26	8,90	10,92	5,20	2,80	3,96
Загальна ліквідність	Бальна оцінка	2,37	2,48	2,75	3,81	3,04	2,08
K>2,0	[30]	35,55	37,2	41,25	57,15	45,6	31,2
Коефіцієнт незалежності	Бальна оцінка	0,65	0,54	0,57	0,56	0,61	0,63
0,7 > K> 0,45	[10; 20]	18,57	15,43	16,29	16	17,43	18,00
Інтегральна оцінка		68,38	61,53	68,46	78,35	65,83	53,16
[35; 64]			C				C
[65; 99]		B			B		
C - підприємства, в яких вже є проблеми з платоспроможністю,							
B - підприємства не розглядаються як ризиковані проблеми з платоспроможністю діяльність не ризикована							



Джерело: складено автором на основі [4;6].

5) З метою елімінування *виробничо-технічних ризиків* та синхронізації бізнес-процесів доцільно застосувати систему постачання «канбан» та процесний підхід, який дозволить імплементувати стратегію customization, чітко ідентифікувати центри відповідальності та витрат, визначати чітку ієрархію бізнес-процесів, підвищувати адаптивність стратегій діяльності.

6) Суттєво деформує адекватність аналізу поточної та перспективної ринкової ситуації *інформаційний ризик,* спричинений асиметріями інформації. Ефективним інструментом його нівеляції у сфері закупівлі вузлів та компонентів є соціально

ефективний аукціон «другої ціни» («аукціон Вікрі»); на ринку готової продукції - система «ринкових сигналів» М. Спенса, яка включає сигнали репутації; високих прибутків; продуктивності (високі рекламні витрати і широкі гарантії виробників тощо).

7) Важливим ризиком, який вже підриває конкурентні позиції підприємства є *ризик втрати інтелектуального капіталу*, який є основою інноваційного розвитку ДП «Антонов», генератором креативних ідей. «Brain drain» здійснюється в межах відкриття філій конкуруючими компаніями в Україні: головним інженером Airbus Group був обраний американець українського походження; а офіс американської компанії Boeing в Києві, який спеціалізується на проведенні супроводжувальних розрахунків та розробці літаків, сформовано на основі 200 працівників ДП «Антонов».

8) Прерогативою аналізу *міжнародних ризиків* є вивчення потенційних наслідків непередбачуваної зміни макро детермінант за різноманітними параметрами. Порівняльний аналіз складових міжнародного ризику [7] країн-партнерів ДП «Антонов» демонструє беззаперечну перевагу Індії, зважаючи на ймовірне майбутнє погіршення рейтингових оцінок Туреччини, які за результатами 2014 р. виступають найкращою альтернативою для виробничої кооперації.

9) Відсутність ємного платоспроможного попиту на внутрішньому ринку та не сформованість культури внутрішньо національних пасажирських авіаперевезень нівелюють можливість отримання ефекту економії від масштабу вітчизняними авіакомпаніями, що виступає необхідною детермінантною забезпечення високого рівня ефективності виробничої діяльності і зумовлює необхідність розширення ареалу діяльності ДП «Антонов». Неминучим наслідком виходу компанії на нові малознайомі зарубіжні ринки є ескалація *геополітичних ризиків*, які можуть стати домінуючими для діяльності піонера вітчизняної авіації. Спрощену оцінку геополітичних ризиків країн-партнерів ДП «Антонов» в рамках коопераційних проектів можна представити наступним індексом (2) [8, с. 13]:

$$I_{RT} = 1 - T_{RT} / n \qquad (2)$$

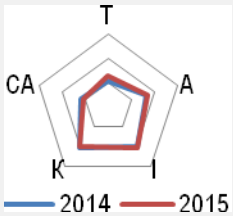
де, I_{RT} - політичний ризик, T_{RT} - сума рейтингових оцінок, *n*- кількість параметрів.

Виконавши необхідні математичні розрахунки інтегрованого показника політичного ризику на основі рейтингових оцінок інформаційних агенцій (табл. 4),

Виконавши необхідні математичні розрахунки інтегрованого показника політичного ризику, можемо зробити висновок, що пріоритетною, з огляду політичної надійності є співпраця з турецькими та аравійськими партнерами. Проте, динамічні зміни політичного вектору розвитку Туреччини дає підстави очікувати зміни центрів стратегічних інтересів ДП «Антонов», які ймовірно тяжітимуть до Індії та Саудівської Аравії, як більш привабливих ринків збуту та кооперації, зважаючи на їх ємність, домінуючий економічний вплив у пан-регіонах, відносну політичну стабільність.

Таблиця 4

Геополітичні ризики ключових країн-партнерів ДП «Антонов»

Рейтинг	Туреччина (Т)		Індія (І)		Азербайджан (А)		Китай (К)		Саудівська Аравія (СА)	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Індекс миру	0,024	0,024	0,026	0,025	0,024	0,023	0,022	0,027	0,020	0,020
Рівень економічної свободи	0,649	0,632	0,557	0,546	0,613	0,610	0,525	0,527	0,622	0,621
Корумпованість країн	0,450	0,420	0,380	0,380	0,290	0,290	0,360	0,370	0,490	0,520
Рівень демократії	0,051	0,051	0,079	0,077	0,028	0,027	0,030	0,031	0,018	0,019
Конкурентоспроможність	0,048	0,044	0,042	0,043	0,045	0,045	0,053	0,049	0,051	0,051
	Агрегований індекс									
	0,756	0,766	0,783	0,786	0,800	0,801	0,802	0,799	0,760	0,754
	Тенденція									
	↑ - негативна		↑ - негативна		↑ - негативна		↓ - позитивна		↓ - позитивна	
	Рейтинг									
	1		3		4		5		2	
	«+» – зона стабільності				«+ -» – зона ризиків				«+» зона стабільності	

Джерело: складено автором на основі [8]

Сучасний етап розвитку наукового пізнання характеризується варіативністю підходів до аналізу складних багатокомпонентних категорій, прикладом якої є «управління ризиками» або «ризик-менеджмент». Домінуючими серед вітчизняних вчених є два основні підходи пояснення природи даної дефініції: системний та процесний, дуалізм яких розглядає у своїй праці Н. П. Верхуша на прикладі кредитного ризику визначаючи сутність даного явища як: органічне поєднання і взаємозв'язок двох складових: процесу управління ризиком (технології управління) і ризик-менеджменту (організації управління) *за процесним підходом;* сукупність об'єкта, суб'єкта управління та механізму управління, що мають один з одним зв'язки, за допомогою яких здійснюють взаємодію між іншими компонентами, а також між системою в цілому і середовищем *за системним підходом* [9, с. 247-249].

Враховуючи усі переваги та недоліки притаманні обом альтернативам, не можна, втім, повністю відкидати жодну із них, оскільки, на нашу думку, доцільною є практика їх концептуального поєднання на різних рівнях наукового пізнання. Так, наприклад, системний підхід іманентний для теоретичного рівня наукового пізнання і може застосовуватись для розробки комплексної стратегії управління ризиками як єдиного інтегрованого утворення. На стратегічному рівні прерогативою є кількісна оцінка ризик-апетиту, в межах якого доцільним є прийняття ризику, на відміну від нівеляції або ухилення; розробка альтернативних стратегій поведінки в рамках сценарного підходу; забезпечення довготривалого моніторингу динаміки зміни досліджуваного явища та прогнозування майбутніх ймовірних змін; забезпечення стійкості системи завдяки синергетичному ефекту; акумулювання релевантних інформаційних потоків та перевірки їх достовірності. Водночас, сутність системного підходу характеризується дихотомією, оскільки, з одного боку, з ускладненням системи зростає системний ризик як ймовірність виникнення системної кризи внаслідок дії емерджетного ефекту, який призводить до прийняття неадекватних управлінських рішень і суттєво деформує якість аналізу системи та її окремих елементів, а з іншого, нівелює чутливість системи до кризових потрясінь, оскільки «більша маса має більшу інерцію» і пасивніше реагує на зовнішні шоки та кризи [10].

На противагу системному, процесний підхід є більш привабливим для емпіричного рівня наукового пізнання суттєво полегшуючи процес імплементації сформованих стратегій, здійснення контролю та аналізу кінцевих результатів. Дана концепція виступає інструментом ранжування бізнес-процесів та їх синхронізації відповідно до ієрархії; трансформації вертикальних зв'язків в горизонтальні і пов'язане з цим процесом делегування повноважень; підвищення результативності, адаптивності та антиципативності існуючої практики; оптимізації використовуваних ресурсів; підвищення ціле орієнтованості діяльності [11, с. 594]. Процесний підхід є невід'ємною частиною тактичного рівня менеджменту, який забезпечує оперативно-поточний моніторинг та управління, результати яких корегують загальну стратегію на основі системного підходу відповідно до актуальних екзогенних шоків та запитів.

Важливо зазначити, що розвиток ризик-менеджменту конкретного суб'єкта (ДП «Антонов») повинен еволюціонувати в двох просторових вимірах: з одного боку, покращуючи існуючі методи та стратегії ризик-менеджменту відповідно до власного досвіду та набутих компетенцій, а з іншого, розвиватися в координатах світового досвіду апробовуючи та удосконалюючи світові досягнення в системі управління ризиком або іншими словами бенчмаркінг за прикладом AirBus або Boeing, який має ефективну систему ризик-менеджменту (рис. 1) [12] або, використовуючи категоріальний апарат еволюційної економіки, розвиватися в рамках онто- і філогенезу [11, с. 596]. Проте, слід зауважити, що ризик-менеджмент Boeing також має «вузькі місця» в сфері управління та нівеляції негативної дії деяких комерційних, політико-правових, фінансових та екологічного ризику.

Сутність		Наслідок	Інструмент нівеляції
Комерційні	Зменшення кількості нових або відстрочення від існуючих замовлень	зниження рівня доходності → зниження рівня прибутковості та грошових потоків → зниження портфелю замовлень → негативний фінансовий результат	Фіксована ціна контракту = формула ескалації ціни + цінові стимули і штрафи, прив'язані до продуктивності + зміна неконтрольованих чинників
	Погіршення фінансового стану споживачів		
	Ризик втрати конкурентних позицій		Планові показники виробництва
			Стандарти продуктивності, надійності
Виробничі	Порушення графіку виробництва і сертифікації	невиконання прийнятих обов'язків → ризик втрати лояльності клієнтів → негативний фінансовий результат	Планові показники виробництва
			Зниження витрат на постачання
			Оптимізація процесу інвентаризації
			Підвищення продуктивності
	Профспілкові акції протесту	Обмеження гнучкості; виробничі затримки	Відсутні заходи
Комерційний	Партнерський ризик	невиконання прийнятих обов'язків → ризик втрати лояльності клієнтів	Індивідуальні умови у кожному контракті
	Зриви іноземних постачальників		Перманентний моніторинг геополітичної кон'юнктури (особливо в Україні та Росії)
	Ризик втрати конкурентних позицій	Негативний фінансовий результат	Відсутні заходи
	Концентрація на цільових сегментах споживачів та успішних моделях літаків (717 та 747-8F)	Негативний фінансовий результат при порушенні фінансової стійкості цільових клієнтів	

Політико-правовий	Зміни в обсягах державних закупівель і державній політиці США	Ризик секвестрації бюджетних витрат; Негативні зміни фінансового стану та грошових потоків;	Відсутні заходи
	Одностороннє право зміни або припинення договору державою		
	Обов'язковість проходження урядового аудиту	Цивільна, кримінальна і адміністративна відповідальність за умови порушень	Проходження урядового аудиту з метою отримання відшкодування
Фінансовий	Часові лаги фінансування	Негативні зміни в грошових потоках	Зміни в обліковій політиці та її адаптація до специфіки діяльності
	Оціночні показники		
	Калькуляція витрат за проектами		
	↑ заборгованості іноземних дебіторів		Фін-ння Експортно-Імпортним банком США
	↑ витрат соціального забезпечення		Відсутні заходи
	Перевищення страхового резерву		
Інф	Ризик кібератак	Загрози репутації компанії; фінансові та інформаційні витрати	Контроль технічної безпеки; управління інформаційними системами певних клієнтів
Ек	Посилення екологічного регулювання	Зростання витрат	Відсутні заходи

Рис. 1. Філогенез розвитку системи ризик-менеджменту: досвід Boeing
Джерело: складено на основі [12].

Висновки. Ризик є об'єктивно обумовленою іманентною властивістю реальної дійсності, повне уникнення якої неможливе і недоцільне в координатах теорії хаосу та біфуркацій, що ідентифікує необхідність використання стратегій maxmin або minmax та свідоме прийняття визначеного рівня ризику в межах ризик-апетиту як реперної межі, за яко] стан «фінансового здоров'я» підприємства не погіршується в умовах здійснення ризикованої діяльності.

Аналіз ризиків ДП «Антонов» дозволяє надати наступні рекомендації стосовно удосконалення системи ризик-менеджменту підприємства:

❖ Використовувати системний підхід при розробці стратегій управління ризиками;

❖ Імплементувати процесний підхід на тактичному рівні ризик-менеджменту, що передбачає трансформацію моделі AS-IS в AS-TO-BE за допомогою методик покращення ефективності процесу управління ризиками (реінжиніринг, Х-інжиніринг, прийняття ризику в межах ризик-апетиту, хеджування, бенчмаркінг тощо);

❖ Розвиток системи управління ризиками повинен розвиватися в координатах онтогенезу (ретроспективної практики ДП «Антонов»)та філогенезу як передового досвіду лідерів ринку (Boeing).

Перспективою для подальших досліджень є аналіз та емпіричний вимір валютних ризиків та ризик-апетиту ДП «Антонов».

Література

1. Мантур-Чубата О. С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками

зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. … кан. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Олена Сергіївна Мантур-Чубата. – Хмельницький 2015. – 239 с.
2. Диба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Диба // Вісник НУ „Львівська політехніка» „Менеджмент та підприємництво: етапи становлення та проблеми розвитку». – 2008. – № 635. – С.22- 28.
3. Дорош Н.І. Інтегрована модель внутрішнього контролю підприємства: адаптація закордонного досвіду в Україні/ Н.І.Дорош, Т.В.Яцик//Економічний аналіз: зб. наук. праць/Тернопільський національний економічний університет–Тернопіль: «Економічна думка», 2015.-Том22.-№2.-С.68- 74
4. Річна інформація емітента цінних паперів за 2014 рік [Текст]: / 14307529 - Державне підприємство "АНТОНОВ". [сайт].- Режим доступу:http://smida.gov.ua/db/participant/14307529
5. Ястремська О.М. Ризик у процесі інвестиційної діяльності. // Наукові праці ДонНТУ.– Серія: Економічна. – Вип. 31-1. – Донецьк: ДНТУ, 2007. – С. 56–60.
6. Винник Т. М. Методи оцінки ефективності різних типів реструктуризації / Т. М. Винник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2007. – Випуск 21. – С. 264–276
7. International country risk guide [Текст]: / The PRS Group, Inc.. – New York, 2015. – 182 p. [сайт]. - Режим доступу: http://epub.prsgroup.com/free-samples/
8. Вітка Н. Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04/Н. Є. Вітка; Приазов. держ. техн. ун-т. - Маріуполь, 2010. -21с.
9. . Верхуша Н. П. Концептуальні основи управління кредитним ризиком банку на основі системного і процесного підходів /Н. П. Верхуша// Актуальні проблеми економіки.–2012р.– №4.–С. 246–252.
10.Семенов А.М. Долгая дорога из Гамзы в Маахстрихт // Евро – дитя Манделла? Теория оптимальных валютных зон. – 2002. – 367 с.
11.Yatsenko, V.: A Company-Specific Business Process «Accounting of Cash on the Bank Accounts» in the Global Electronic Payment System. Ermolayev, V. et al. (eds.) ICT in Education, Research and Industrial Applications: Integration, Harmonization and Knowledge Transfer. Proc. 12th Int. Conf. ICTERI 2016, CEUR-WS.org/ Vol-1614, pp. 591-607, online http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_109.pdf
12.The Boeing company 2015 Annual Report— [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://s2.q4cdn.com/661678649/files/doc_financials/annual/2015/2015-Annual-Report.pdf

References.

1. Mantur-Chubata O. S. Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm upravlinnya ryzykamy zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti pidpryyemstva: dys. … kan. ekon. nauk: 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy» / Olena Sergiyivna Mantur-Chubata. – Xmelnyczkyj 2015. – 239s.
2. Dyba M.I. Sut ta vydy finansovyx ryzykiv u systemi ryzyk-menedzhmentu pidpryyemstva / M.I. Dyba // Visnyk NU „Lvivska politexnika» „Menedzhment ta pidpryyemnycztvo: etapy stanovlennya ta problemy rozvytku». – 2008. – # 635. – S.22- 28
3. Dorosh N.I. Integrovana model vnutrishnogo kontrolyu pidpryyemstva: adaptaciya zakordonnogo dosvidu v Ukrayini/ N. I.Dorosh, T. V. Yacyk //Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracz/Ternopilskyj nacionalnyj ekonomichnyj universytet – Ternopil: «Ekonomichna dumka», 2015.–Tom 22.–№2.–S. 68- 74
4. Richna informaciya emitenta cinnyx paperiv za 2014 rik [Tekst]: / 14307529 - Derzhavne pidpryyemstvo "ANTONOV". [sajt].- Rezhym dostupu:http://smida.gov.ua/db/participant/14307529
5. Yastremska O.M. Ryzyk u procesi investycijnoyi diyalnosti. // Naukovi praci DonNTU.– Seriya: Ekonomichna. – Vyp. 31-1. – Doneczk: DNTU, 2007. – S. 56–60.
6. Vynnyk T. M. Metody ocinky efektyvnosti riznyx typiv restrukturyzaciyi / T. M. Vynnyk // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoyi systemy Ukrayiny. – 2007. – Vypusk 21. – S. 264–276
7. International country risk guide [Tekst]: / The PRS Group, Inc.. – New York, 2015. – 182 p. [sajt]. -

Rezhym dostupu: http://epub.prsgroup.com/free-samples/
8. Vitka N. Ye. Upravlinnya ryzykamy zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti vysokotexnologichnogo pidpryyemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / N. Ye. Vitka; Pryazov. derzh. texn. un-t. - Mariupol, 2010. - 21 c.
9. Verkhusha N. P. Kontseptual'ni osnovy upravlinnya kredytnym ryzykom banku na osnovi systemnoho i protsesnoho pidkhodiv /N. P. Verkhusha //Aktual'ni problemy ekonomiky. –2012 r.– #4. – S. 246 – 252.
10. Semenov A.M. Dolhaya doroha yz Hamzы v Maakhstrykht // Evro – dytya Mandella? Teoryya optymal'nыkh valyutnыkh zon. – 2002. – 367 s.
11. Yatsenko, V.: A Company-Specific Business Process «Accounting of Cash on the Bank Accounts» in the Global Electronic Payment System. Ermolayev, V. et al. (eds.) ICT in Education, Research and Industrial Applications: Integration, Harmonization and Knowledge Transfer. Proc. 12th Int. Conf. ICTERI 2016, CEUR-WS.org/ Vol-1614, pp. 591-607, online http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_109.pdf
12.The Boeing company 2015 Annual Report— [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://s2.q4cdn.com/661678649/files/doc_financials/annual/2015/2015-Annual-Report.pdf

В.Ю. Шевченко, к.э.н., доцент
В.О. Яценко, экономист
КНУ имени Тараса Шевченко

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ И ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «АНТОНОВ»)

Определены особенности формирования экономических рисков деятельности украинского предприятия в условиях современной экономической нестабильности. Даны рекомендации концептуального обновления традиционной системы риск-менеджмента (стратегия избегания рисков) с помощью инструментов maxmin / minmax и сознательное принятие неопределенности в рамках системного и процессного подходов. Проведено качественный и количественный анализ рисков экономической деятельности государственного предприятия «Антонов» в условиях переориентации его экспортных интересов, углубление международного разделения труда, экстернализации операционной и инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *риск, система риск- менеджмента, системный подход, процессный подход, финансовая стабильность.*

V. Shevchenko, PhD, Associate Professor
V. Yatsenko, economist
Taras Shevchenko Kyiv National University

SYSTEMATIC APPROACH TO RISK MANAGEMENT AND FINANCIAL STABILITY (THE CASE OF THE STATE ENTERPRISE "ANTONOV")

The features of economic risks of Ukrainian businesses in the current economic instability are identified. The recommendations of modernization of traditional risk-management system (avoidance strategy) are offered, which mean using maxmin /minmax strategies and the risk-appetite. A qualitative and quantitative risk analysis of economic activity state-owned enterprise "Antonov" are researched in the conditions of re-orientation of its export interests and the deepening international division of labor, the externalization of operating and investing activities.

Key words: *risks, risk-management system, systemic approach, process approach, financial stability.*

УДК 330.4: 339
JEL C51, F41

Баженова О.В., к.е.н., доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

ОЦІНЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ

У статті проведено аналіз макроекономічних тенденцій, що склалися на сучасному етапі розвитку світової економіки та спричиняють її розбалансованість. Розраховано індикатори, що характеризують ступінь концентрації позицій по поточному рахунку у країнах світу та їх стійкість. Окреслено особливості світових фінансових потоків, зокрема, у таких системно важливих країнах світу, як США та Китай. Також проаналізовано динаміку національних інвестицій та заощаджень цих двох країн.

Ключові слова: *глобальні дисбаланси, чисті зовнішні активи, рахунок поточних операцій, темп зростання економіки*

Постановка проблеми. Зовнішніми або глобальними дисбалансами вважають зовнішні позиції системно впливових або «важливих країн», що відображають відхилення від рівноваги за умови досконалої конкуренції і гнучкості цін або несуть ризики для світової економіки [1, с.12]. Якщо, на початку 2000-х глобальні дисбаланси визначалися лише позиціями по рахунку поточних операцій провідних країн світу, то наприкінці 2000-х на перший план вийшли фінансові аспекти цього явища.

Зовнішньоторговельні та фінансові потоки у світі суттєво залежать від ризиків, що витікають з розбалансованості світової економіки, викликаної макроекономічною політикою та відхиленнями від рівноваги провідних економік світу, таких як Сполучені Штати Америки, Китай, Європейський Союз, Японія, країни ОПЕК тощо. Прикладом тому є світова фінансова криза 2008-2009 рр. Так, її вплив на економіку України був колосальним. Падіння темпу зростання реального ВВП України у 2009 році за даними [2, с.172] склало 15,1%; щорічний темп зростання споживчих цін у 2008 р. дорівнював 25,2%, у 2009р. - 15,9% [2, с.177]. Сальдо поточного рахунку у 2008 р. склало -6,8% від ВВП, хоча у 2009 р. – вже -1,4% [2, с.187], що пов'язане з падінням імпорту майже у два рази. Девальвація гривні протягом цього періоду склала майже 54%[1]. Однак за умови «експортоорієнтованої моделі економічного зростання» та падіння попиту на вітчизняну продукцію на зовнішніх ринках девальвація гривні не призвела до бажаних результатів і «негативний ефект скорочення експорту ... виявився домінуючим щодо негативного впливу на загальну економічну динаміку» [3]. Основними чинниками, що призвели до подальшого поглиблення руйнівного впливу світової кризи на економіку України після хвилі падінь фондових ринків у світі, вважають складнощі із доступом до зовнішніх фінансових ресурсів (в цьому аспекті варто згадати так звані «раптові зупинки» потоків капіталу), відплив капіталу з країни, падіння попиту на ринках традиційного

[1] Розраховано автором

українського експорту та зростання песимістичних настроїв «гравців» вітчизняного ринку [3].

Аналіз останніх публікацій. Проблемі дослідження глобальних дисбалансів присвячена ціла низка праць зарубіжних та вітчизняних фахівців, серед яких Ч. Адамс, Б. Айхенгрін, О. Анісімова, Б. Бернанке, Т. Браке, М. Бусієре, С. Дуневей, Х. Іто, М. Кінг, Р. Ковальскі, Н. Кравчук, М. Лешер, Ж.М. Мілезі-Ферретті, М. Обсфельд, Д. Парк, В. Попов, А. Разін, К. Рогофф, Б. Соболєв, Р. Страуб, Р. Хаусманн, Б. Хейфец, М. Чінн, О. Шаров, Ф. Штурценеггер, М. Фідора, І. Ус тощо. В цьому аспекті також варто відмітити дослідження експертів міжнародних фінансових організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду.

Невирішені частини проблеми. Проте нерозв'язаним залишається питання окреслення тенденцій світової економіки, що склалися протягом останніх років, спричиняють її розбалансованість, призводять до поляризації та здійснюють вплив на економіку України, враховуючи її значну зовнішню уразливість.

Метою статті є оцінювання глобальних дисбалансів на сучасному етапі розвитку світової економіки, які справляють вплив на економіку України та темп її економічного зростання.

Результати дослідження. З початку 2000-х рр. зовнішні дисбаланси аналізувалися з різних боків. Це і розбалансованість позицій по рахунку поточних операцій провідних країн світу, по чистим зовнішнім активам та дисбаланси у національних інвестиціях і заощадженнях [1, с.12-13].

У роботі [1] автори пропонують оцінювання глобальних дисбалансів в таких розрізах: розкид позицій по рахунку поточних операцій серед країн світу, дисбаланси позицій по валовим та чистим іноземним активам, економічні «викривлення» та ризики, пов'язані з ними [1, с.17, 24].

Починаючи з 2000-х рр., у світі спостерігалося розширення поточного рахунку (рис.1). Хоча мали місце і падіння, зокрема у 2008 році. Проте з 2013 року знову спостерігалося погіршення поточного рахунку.

Рис.1. Динаміка сальдо рахунку поточних операцій світу протягом 1980-2015рр., млрд. дол.

Джерело: складено автором за даними [4]

Динаміку сальдо рахунку поточних операцій у провідних регіонах світу протягом 2005-2014рр. наведено на рис.2. В першу чергу, необхідно відзначити скорочення негативного сальдо поточного рахунку США з 2009 року, що компенсувалося зменшенням позитивного сальдо поточного рахунку у Китаї та країнах Близького Сходу. Варто також відмітити скорочення поточних рахунків в основних країнах експортерах нафти. Так, зокрема, навіть Саудівська Аравія у 2015 році (вперше після 1998 року) мала негативне значення поточного рахунку на рівні -41,479 млрд. дол.[2] В той же час з 2012 по 2014 рр. простежувалося зростання поточного рахунку у країнах зони євро, в основному завдячуючи позитивному сальдо у Німеччині, що залишається основним локомотивом цього економічного регіону. Також протягом 2012-2014рр. суттєво скоротився поточний рахунок такого помітного гравця на міжнародній арені як Японії. Хоча у 2015 році її поточний рахунок становив вже 137,467 млрд.дол. проти 24,404 млрд.дол. у 2014 році.

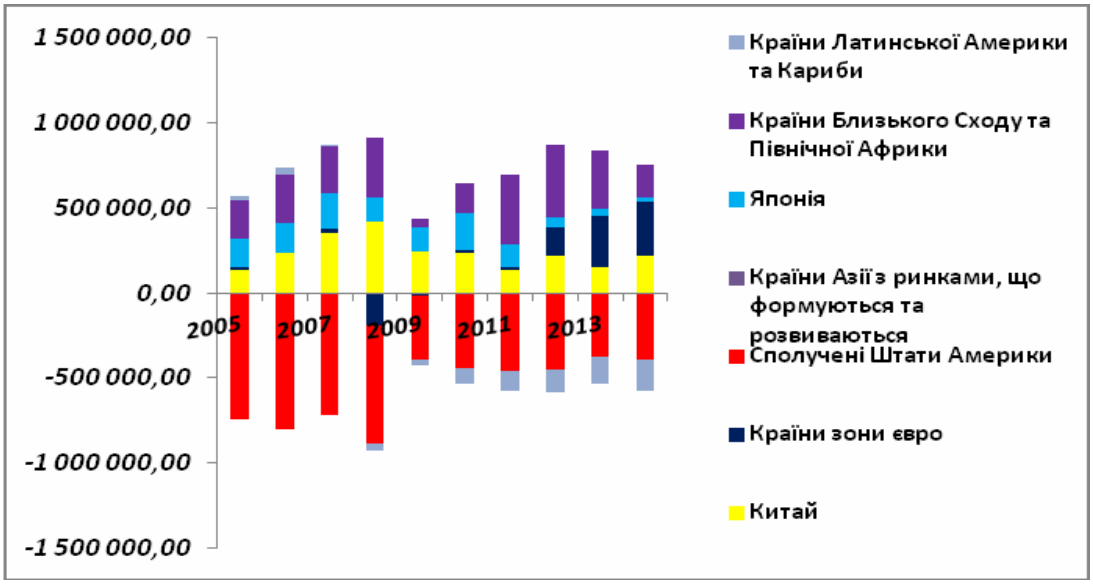


Рис.2. Динаміка сальдо поточних рахунків протягом 2005-2014рр. у провідних регіонах світу, млрд. дол.

Джерело: складено автором за даними [4]

Загалом у 2015 році 141 країна світу мала дефіцит рахунку поточних операцій, 49 країн – профіцит. Серед країн, що мали дефіцит поточного рахунку, - США (35,29% від загального обсягу дефіциту у світі), Велика Британія (9%), Бразилія (4,3%), Австралія (4,09%), Канада (3,74%). П'ятірку профіцитних країн очолює Китай (20%). На Німеччину припадає 19% світового профіциту, на Японію – 9%, на Республіку Корею – 7%, частка Нідерландів складає 5%. Причому динаміка поточних рахунків США та Китаю з початку 2000-х рр. характеризується майже дзеркальним відображенням.

На основі методики, запропонованої науковцями Європейського Центрального Банку [1, с.19], нами було розраховано показники, що характеризують ступінь

[2] Протягом 1983-1998 рр. Саудівська Аравія мала негативні значення сальдо рахунку поточних операцій (виключення становили тільки 1996 та 1997рр.)

концентрації позицій по поточному рахунку у країнах світу, з 2006 року[3] (рис.3). Динаміка індикаторів вказує на зменшення концентрації дефіцитів поточного рахунку та майже постійний розкид його надлишків (виключення становив лише 2014р.).

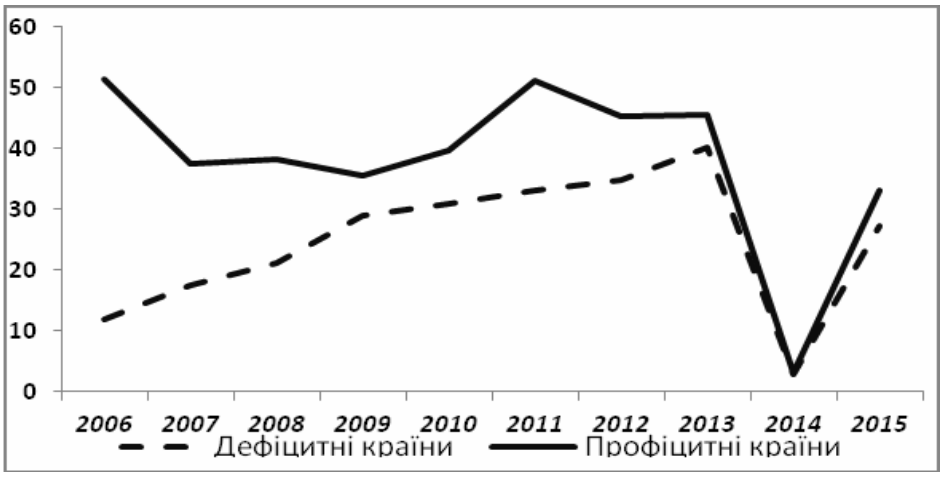


Рис.3. Динаміка індикаторів концентрації позицій по поточному рахунку у світі протягом 2005-2015рр.

Джерело: розраховано автором

Розрахунок індикатору стійкості позицій по поточному рахунку[4] на основі методики [1, с.21] у 2006-2015рр. показав наступні результати (рис.4). Динаміка цього індикатору в основному може бути пояснена коливаннями сальдо поточного рахунку у США - країни, що має найбільший дефіцит рахунку поточних операцій у світі.

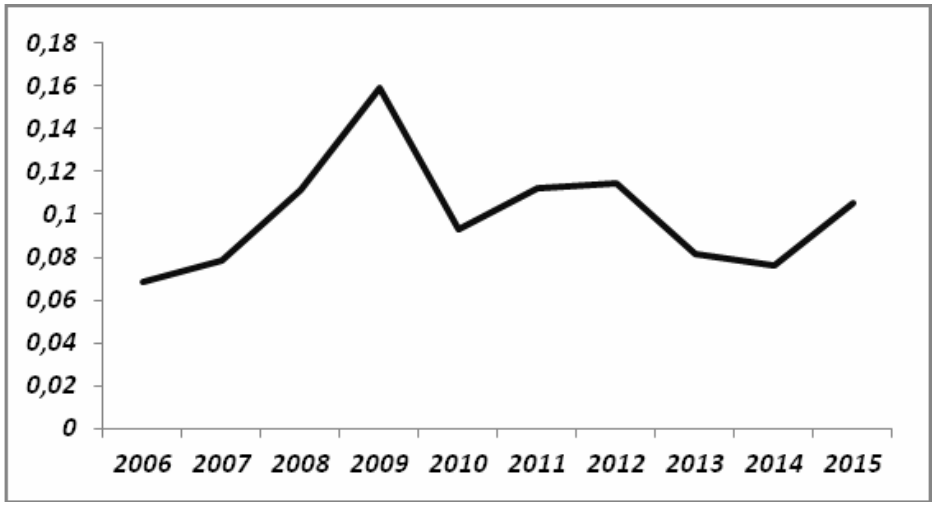


Рис.4. Динаміка індикатору стійкості позицій по поточному рахунку у світі протягом 2006-2015рр.

Джерело: розраховано автором

[3] Зменшення індикатору свідчить про концентрацію дефіциту або профіциту сальдо поточного рахунку у меншій кількості країн

[4] Зростання індикатору свідчить про зменшення стійкості або зростання волатильності

Результати проведеного емпіричного дослідження для групи країн Advanced Economies (відповідно класифікації МВФ) засвідчили існування залежності між темпом зростання реального валового внутрішнього продукту та сальдо рахунку поточних операцій. Аналіз використаних даних показав, що найбільшого зростання економіки (7,8%) було досягнуто країнами із сальдо поточного рахунку майже 5% (4,451%). Порівняно високі темпи зростання економік спостерігаються з нульовим та близьким 5% поточним рахунком. Хоча існують і виключення (як у випадку Нідерландів, Норвегії, Макао, Сінгапуру, Тайваню та Швейцарії), коли низькі темпи зростання економік кореспондуються з високими значеннями сальдо по поточним рахункам.

Як зазначалося, глобалізація світової економіки призвела до посилення фінансової взаємозалежності країн та підвищення ризиків трансмісії негативних збурень у світі.

За свідченням [5] фінансові дисбаланси в основному проявляються у вигляді валютно-цінових диспаритетів, платіжних дисбалансів, зовнішньої заборгованості, незбалансованій міжнародній ліквідності, дисбалансів у світових заощадженнях та інвестиціях, глобальних фіскальних розривах тощо.

Говорячи про спрямованість фінансових потоків, експерти Європейського Центробанку [1, с.14] виділяють такі їх напрямки в залежності від періодів розвитку світової економіки у XX-XXI ст. (табл.1).

Таблиця 1.

Напрямки фінансових потоків у світі

Період	Регіон	
	Кредитор	Дебітор
Ера «золотого стандарту»	Розвинуті країни	Економіки, що розвиваються
Бреттон Вудський період	-	-
1970-ті рр.	Економіки, що розвиваються	Економіки, що розвиваються
1980-ті рр.	Розвинуті країни	Розвинуті країни
1990-ті рр.	Розвинуті країни	Економіки, що розвиваються
2000-ті рр.	Економіки, що розвиваються	Розвинуті країни

Джерело: [1, с.14]

Коментуючи останні світові тенденції, у 2014 році найбільшими чистими дебіторами були Сполучені Штати Америки (-536,33 млрд. дол.), Австралія (-300,47 млрд. дол.), Іспанія (-106,13 млрд. дол.), Італія (-39,20 млрд. дол.), Туреччина (- 22,82 млрд. дол.) [6]. Найбільшими чистими кредиторами – Китай (4684,25 млрд. дол.), зона євро (1699, 97 млрд. дол.)[5], Індонезія (1107,55 млрд. дол.), Японія

[5] Німеччина (2034,77 млрд.дол.), Швеція (1453, 85 млрд.дол.)

(1078,46 млрд. дол.), Саудівська Аравія (778,20 млрд. дол.), Російська Федерація (757,53 млрд. дол.) [6].

Зокрема, у США у 2005, 2006, 2009 та 2014 рр. мали місце подвійні дефіцити як по позиціям по чистим зовнішнім активам так і по поточному рахунку (рис.5). У 2014 році дефіцит чистих зовнішніх активів навіть перевищив дефіцит по поточному рахунку, що сигналізує про несприятливу макроекономічну ситуацію, яка склалася у цій системно значимій країні.

На противагу, динаміка чистих зовнішніх активів Китаю з 2000 року демонструє високі темпи зростання та значно перевищує аналогічні показники США, що свідчить про ще більше загострення протиріч на світовій фінансовій арені. Так, наприклад, у 2000 році чисті зовнішні активи Китаю перевищували цей показник у США у 1,29 разів, у 2013 році цей розрив становив вже майже 34,5 разів.

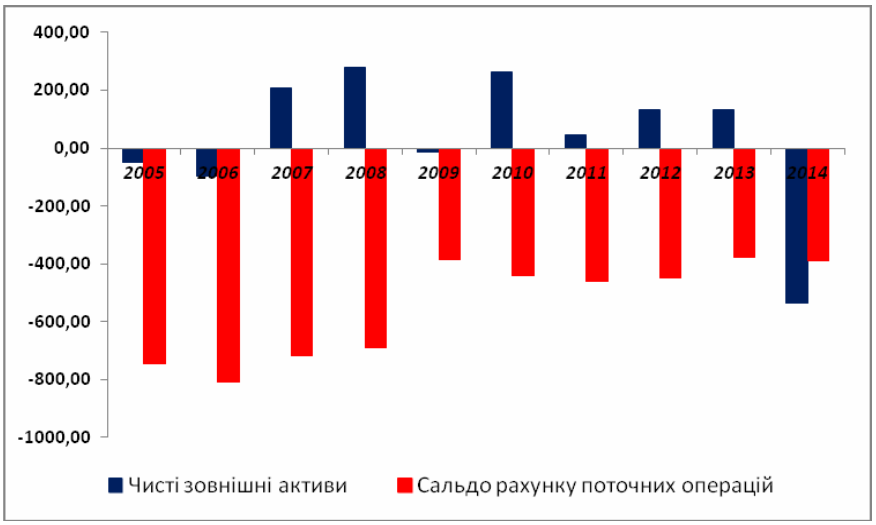


Рис.5. Динаміка чистих зовнішніх активів та сальдо рахунку поточних операцій у США протягом 2005-2014рр.

Джерело: складено автором за даними [2] та [6]

Загалом за 15 років чисті зовнішні активи Китаю збільшилися у 19,3 рази, сягнувши у 2014 році значення у 4684,25 млрд. дол. [6]. Водночас у Сполучених Штатах в цьому періоді було зафіксовано дефіцит на рівні 536,33 млрд.дол., що є найбільшим значенням за останні 15 років (дефіцити по чистим зовнішнім активам спостерігався у 2004, 2005, 2006, 2009рр.).

Хоча відповідно до даних UNCTAD [8] за обсягами прямих іноземних інвестицій тільки у 2014 році Китай вперше випередив США. Крім того, за свідченням науковців, до 2025 року він може випередити і за обсягом ВВП [9, с.50]. В той же час валовий державний борг США (у % до ВВП) склав майже 106% від ВВП[6] [6].

У контексті дисбалансів у інвестиціях та заощадженнях розглянемо розбіжності у США та Китаї - країнах, що є найбільшими кредитором та дебітором у світі. Так, у Китаї за даними МВФ [4] протягом 1980-2015рр. питома вага інвестицій у ВВП в середньому складала 39,27%, а питома вага заощаджень у ВВП – 41,50% (рис.6).

[6] Найвищий валовий державний борг до ВВП у світі має Японія (248,06% від ВВП) [6]

Причому протягом 2007-2010рр. питома вага заощаджень у ВВП складала навіть більше 50%. В цьому аспекті необхідно відмітити суттєву залежність пари інвестиції-заощадження та темпу зростання валового внутрішнього продукту Китаю. Аналогічна ситуація має місце і в США, де також чітко прослідковується залежність (особливо це стосується 2000-х рр.) між падінням інвестицій і заощаджень та зниженням темпу зростання економіки (рис.7). При цьому в двох країнах також підтверджується справедливість висновків Фельдштейна та Горіокі про те, що норма валових інвестицій та заощаджень країн має тісний зв'язок. Так, зокрема, для США коефіцієнт кореляції між інвестиціями та заощадженнями становив 0,76. Тому особливо актуальним є висновок про те, що «кредитування закордоном не може бути довгостроковим джерелом фінансування економіки країни» [10, с.21]. Лише в короткостроковому періоді для згладжування споживання можливе використання поточного рахунку.

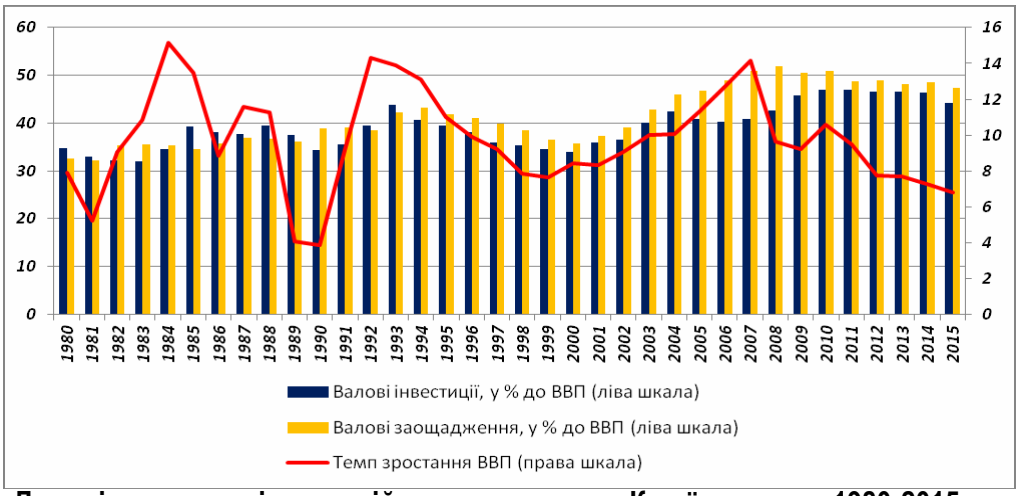


Рис. 6. Динаміка валових інвестицій та заощаджень у Китаї протягом 1980-2015рр.
Джерело: складено автором за даними [4]

Зазначимо також, що протягом досліджуваного періоду національні заощадження у США жодного разу не перевищували інвестиції, та тільки у 1984 році були більшими за 25% від ВВП, що є вкрай необхідним в контексті забезпечення стійких темпів економічного зростання. В той же час для підтримання зовнішньої стійкості економіки все ж таки залишається важливим завданням збалансування валових інвестицій і заощаджень та спрямовування останніх на фінансування основного капіталу в країні [10, с.21].

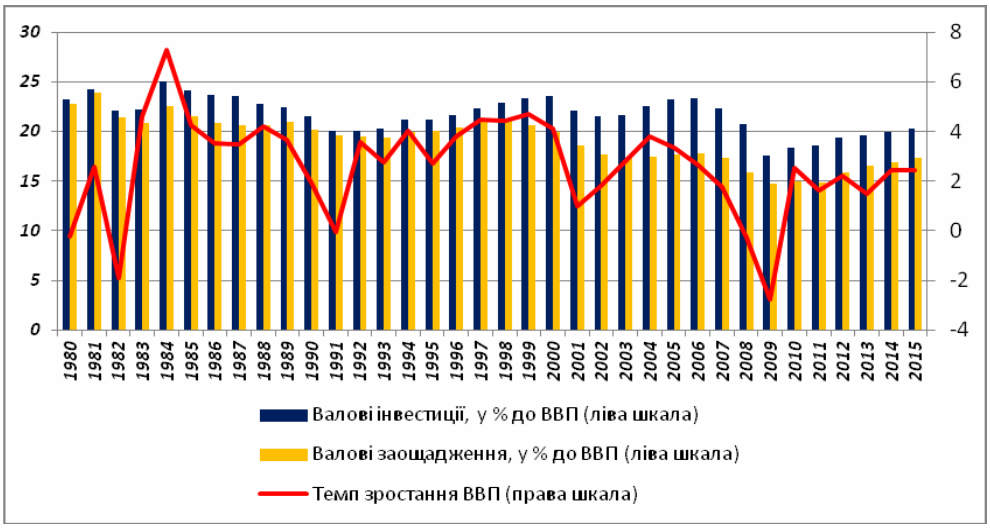


Рис. 7. Динаміка валових інвестицій та заощаджень у США протягом 1980-2015рр.
Джерело: складено автором за даними [6]

Для економіки України (як малої відкритої економіки) проблема існування глобальних дисбалансів є вкрай актуальною, враховуючи залежність вітчизняної економіки від макроекономічної ситуації в системно значимих країнах, зокрема США та Китаї. По-перше, це відбувається за рахунок залежності вітчизняної економіки від кон'юнктури на сировинних товарних ринках, на багатьох з яких попит та пропозиція (та, звісно, і ціна) визначаються Китаєм. І, по-друге, в силу провідною ролі Сполучених Штатів Америки на світовій фінансово-економічній та політичній аренах.

Висновки. Таким чином, аналіз тенденцій світової економіки в контексті зовнішніх дисбалансів засвідчив зростання волатильності (або іншими словами, зменшення стійкості) позицій по поточному рахунку країн світу. В основному це може бути пояснено коливанням сальдо поточного рахунку у США - країни, що має найбільший дефіцит рахунку поточних операцій у світі. Також в ході дослідження було виявлено залежність між сальдо поточного рахунку та темпом зростання ВВП для розвинутих країн світу. Так, порівняно високі темпи зростання демонстрували країни з нульовим та близьким 5% значенням сальдо поточного рахунку. Аналізуючи позиції по чистим зовнішнім активам країн світу, необхідно зазначити контрастність позицій двох системно значимих країн - США та Китаю - протягом останніх 15 років. При тому, що дефіцит чистих зовнішніх активів у США навіть перевищив дефіцит по поточному рахунку, що в свою чергу також ускладнюється наявністю дисбалансів між інвестиціями та заощадженнями.

Література.

1. Bracke T. A framework for assessing global imbalances /T.Bracke, M.Bussiere, M.Fidora, R.Straub. - ECB, Occasional paper series. №78, January 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //ssrn.com/abstract_id=1005942

2. World Economic Outlook. Adjusting to Lower Commodity Prices // International Monetary Fund. – October 2015. – 208p.

3. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. - Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/kpyza2009.htm

4. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx

5. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку. Сучасна парадигма формування геофінансового простору. - Київ: Знання, 2012, с. 302.

6. World Development Indicators. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=wdi-database-archives-%28beta%29#

7. Тенденції формування зовнішніх платіжних дисбалансів: глобальні чинники та ризики для України. – К.: НІСД, 2013. – 62с.

8. UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org

9. Хейфец Б.А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы. - Деньги и кредит. - № 7. – 2012. – с.48-56.

10. Баженова О.В. Національні інвестиції та заощадження в контексті зовнішньої стійкості економіки України// Международная научно-практическая конференция «Математическое моделирование процессов в экономике и управлении инновационными проектами (ММП-2013)», Алушта, 9-15 сентября 2013г. Тезисы докладов – Харьков: ХНУРЭ, 2013. – 268с.

References.

1. Bracke T., Bussiere M., Fidora M., Straub R. (2008). A framework for assessing global imbalances. ECB, Occasional paper series, №78. Retrieved from: http: //ssrn.com/abstract_id=1005942

2. World Economic Outlook (2015). Adjusting to Lower Commodity Prices. 208p.

3. Zhalilo Ya., Babanin O., Belinska Ya. (2009). Ekonomichna kryza v Ukraini: vymiry, ryzyky, perspektyvy. Retrieved from: http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/kpyza2009.htm

4. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (2016). Retrieved from: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx

5. Kravchuk N. (2012). Dyvergentsiya globalnogo rozvytku. Suchasna paradygma formuvannya geofinansovogo prostoru. Kyiv, Znannya, 302p.

6. World Development Indicators. Retrieved from: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=wdi-database-archives-%28beta%29#

7. Tendentzii formuvannya zovnishnih platizhnyh dysbalansiv: globalni chynnyky ta ryzyky dlya Ukrainy (2013). Kyiv, NISD, 62p.

8. UNCTAD. Retrieved from: http://unctadstat.unctad.org

9. Heifetz B.A. (2012). Globalni dysbalansy i reforma mirovoy valutno-finansovoy sistemy. Dengi I kredid, №7, pp.48-56.

10. Bazhenova O. (2013). Natsionalni investytzii ta zaoschadzhennya v konteksti zovnishnioy stiykosti Ukrainy. Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya «Matematicheskoye modelirovaniye prozessov v ekonomike I upravlenii innovazionnymi proektami (MMP-2013)», Alushta, 9-15 sentyabrya 2013g. Tezisy dokladov. Kharkov, HNURE, 268p.

Елена Баженова, к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОЦЕНИВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ДИСБАЛАНСОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

В статье проведен анализ макроэкономических тенденций, которые сложились на современном этапе развития мировой экономики и вызывают ее разбалансированность. Рассчитаны индикаторы, характеризующие степень концентрации позиций по текущему счету в странах мира, и их устойчивость. Определены особенности мировых финансовых

потоков, в частности чистых внешних активов, в таких системно значимых странах мира, как США и Китай. Также проанализирована динамика национальных инвестиций и сбережений этих двух стран.

Ключевые слова: *глобальные дисбалансы, чистые внешние активы, счет текущих операций, темп роста экономики*

O.V. Bazhenova, PhD, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ASSESSING OF GLOBAL IMBALANCES: MODERN TRENDS

The paper analyzes the macroeconomic trends prevailing at the present stage of world economy development and causing its imbalances. It was calculated indicators characterizing the degree of concentration on the current account positions of countries and their resilience. It was outlined features of global financial flows, including net foreign assets of such systemically important countries as the USA and China. It is found the relationship between the current account balance and GDP growth in developed countries. Thus, a relatively high growth rates were showed by countries with zero and around 5% current account balance. Also it's analyzed the dynamics of domestic investment and savings of these two countries.

Keywords: *global imbalances, net foreign assets, current account, rate of economic growth.*

УДК 330.567.4
JEL C 690

Голованенко М.В., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ «ПРОЗОРРО»

Розглянуто основні показники оцінювання ефективності закупівельної логістики публічного сектору України. Проведено аналіз динаміки показників абсолютної та відносної економії, показника результативності торгів, показника конкурентності торгів. Виявлено окремі ознаки покращення показників ефективності закупівельної логістики після запровадження системи «Прозорро».

***Ключові слова**:* державні закупівлі, закупівельна логістика, ефективність, показник ефективності, система «Прозорро».

Постановка проблеми. Запровадження у 2016 році системи «Прозорро» для здійснення публічних закупівель викликає значні очікування як у замовників та постачальників, так і у широких верств громадськості, стосовно зростання ефективності закупівельної логістики в державному секторі. Такі очікування загалом є виправданими, оскільки вказана система побудована на використанні справді сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Крім того, гібрідна модель її побудови дозволяє вдало поєднувати централізовану державну базу даних, що забезпечує збереження інформації та обмін нею між локальними базами, та цілу мережу приватних торгівельних майданчиків, які надають сервісні послуги безпосередньо замовникам та постачальникам на конкурентних засадах. Проте для розвитку системи «Прозорро» важливе розуміння критеріїв ефективності її функціонування та їх коректне застосування. Це, в свою чергу, передбачає необхідність ретроспективного аналізу ефективності функціонування системи державної закупівельної логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання та підвищення ефективності системи державних закупівель є предметом дослідження, зокрема, таких науковців, як В.П. Міняйло [1], Л.В. Катроша [2], Л.Ю. Гальчинський, С.О. Носок, А.А. Васильченко [3], Д.Є. Мартинович [4] та інших. При цьому наявні окремі напрацювання щодо методології системи оцінювання системи державних закупівель, зокрема, у роботі О.С. Мельникова [5]. Проте в практиці оцінювання ефективності закупівельної логістики домінують підходи, що грунтуються на оцінці ефективності через загальну економію коштів у вигляді різниці між очікуваною та фактичною вартістю закупівлі. При цьому питання того, наскільки така оцінка є адекватною за фактичного даними функціонування системи державних закупівель у минулому, та наскільки вона буде придатною з огляду на набуття чинності Закону України «Про публічні закупівлі» [6] та запровадження системи електронних державних закупівель «Прозорро», залишається дослідженим не достатньо.

Отже **метою даної роботи** є дослідження показників ефективності, що можуть бути застосовані для оцінки результатів функціонування системи закупівельної логістики в публічному секторі Україні, побудова оцінок ефективності на основі ретроспективних даних минулих років та вивчення перспектив використання вказаних показників в умовах запровадження системи електронних закупівель «Прозорро».

Викладення основного матеріалу. В теорії та практиці оцінювання ефективності функціонування системи закупівельної логістики в публічному секторі Україні сформовано ряд показників. Розглянемо окремі з них.

Одним з найбільш поширених підходів до оцінювання ефективності державних закупівель є визначення ефекту у вигляді економії коштів при здійсненні закупівлі (E_1), що може бути представлено такою формулою:

$$E_1 = B_o - B_ф, \tag{1}$$

де B_o – очікувана вартість (бюджет) закупівлі;

$B_ф$ – фактична вартість укладеної угоди.

Очікувана вартість, або бюджет закупівлі, замовник визначає при оприлюдненні оголошення про проведення закупівлі. Вона показує максимальну суму коштів. що може бути витрачена замовником на здійснення закупівлі відповідного предмету.

Фактична вартість укладеної угоди визначається за результатами процедури закупівлі. Вона являє собою, як правило, вартість мінімальної цінової пропозиції, що була допущена до оцінювання (або не була відхилена замовником після проведення аукціону).

Показник, що представлений формулою (1), цілком придатний для оцінювання ефективності окремої закупівлі. Для оцінювання системи закупівель за даними значної кількості процедур подібний підхід, орієнтований на визначення загальної економії, теж може бути використаний. Проте додатково до ефекту у вигляді загальної економії також можна визначити питому економію (E_2) за такою формулою:

$$E_2 = \frac{\sum_{i=1}^{n} B_{oi} - \sum_{i=1}^{n} B_{фi}}{\sum_{i=1}^{n} B_{oi}} \tag{2}$$

де *n* - кількість процедур закупівлі;

B_{oi} – очікувана вартість (бюджет) *і-ої* закупівлі;

$B_{фi}$ – фактична вартість укладеної угоди за *і-ою* закупівлею.

Розглянемо, які результати дає оцінювання системи функціонування державної закупівельної логістики за фактичними даними, що відображають параметри її діяльності за 2011-2015 р.р. Для цього слід сформувати вибірку даних, на основі інформації, представленої на сайті Державної служби статистики України (табл. 1).

Таблиця 1.

Вихідні дані для оцінювання ефективності державної закупівельної логістики в Україні за 2011-2015 р.р.

№	Назва показника	роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Усього оголошень про результати проведення процедур закупівель	53975	48509	30733	25380	34487
2	Оголошень про результати проведення процедур закупівель, які відмінені чи визнані замовником такими, що не відбулися, в цілому	14368	13449	7505	9272	12835
3	Кількість учасників, які подали пропозиції конкурсних торгів для участі у процедурах закупівлі	142599	126582	82584	57262	78865
4	Кількість укладених договорів	51552	54911	34959	25110	33070
5	Загальна сума коштів, яку заявили у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг, млн. грн.	231796,2	239106,9	119745,4	75822,0	90982,1
6	Загальна сума коштів за укладеними договорами у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг, млн. грн.	216521,4	208240,0	95981,3	59431,6	78278,4

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7]

У табл. 1 наведені дані про результати застосування лише однієї з процедур закупівель – відкриті торги. При цьому неконкурентна процедура закупівлі, що називається переговорна процедура, не береться до уваги, оскільки вона згідно законодавства застосовується як виняток для здійснення закупівель в окремих сферах (наприклад, товарів або послуг монополій), або у специфічних ситуаціях (наприклад, як результат зриву конкурентних торгів через відсутність достатньої кількості учасників).

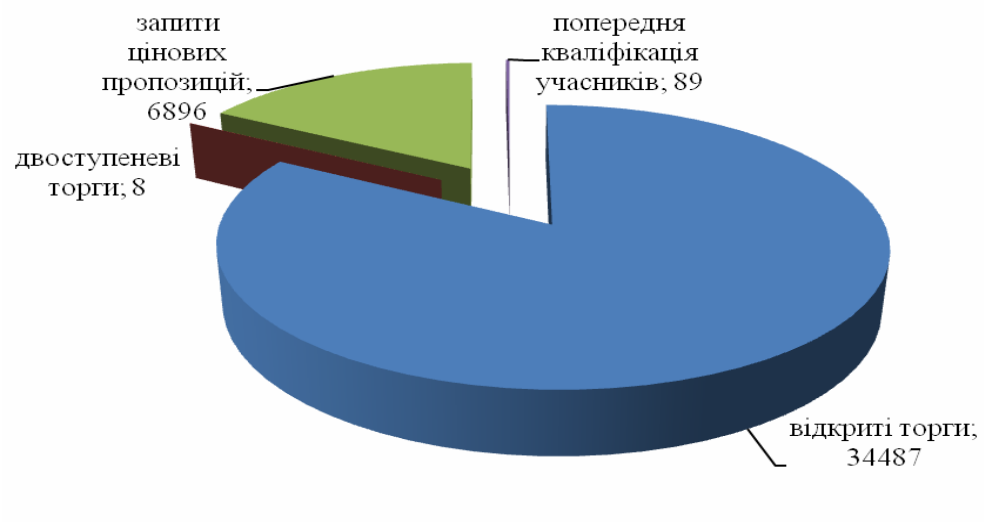


Рис. 1. Кількість конкурентних процедур державних закупівель, оголошених в Україні за 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7].

Така її специфіка обумовлює наближеність або й тотожність очікуваної вартості закупівлі та суми укладеного договору, що робить неможливим використання показників (1) та (2) для оцінювання ефективності вказаних процедур.

З конкурентних процедур відкриті торги є не єдиним існуючим різновидом. Проте як за кількістю проведених процедур, так і за сумою укладених в результаті їх застосування угод саме відкриті торги є абсолютним лідером. Для прикладу на рис. 1 наведені дані по кількості оголошених конкурентних процедур закупівель у 2015 р.

Як видно з ілюстрації на рис. 1, з чотирьох різновидів конкурентних процедур закупівель, що застосовувалися в Україні у 2015 році, левова частка справді припадає саме на відкриті торги (34 487 процедур). Такі різновиди процедур закупівель, як двоступеневі торги та попередня кваліфікація учасників, застосовувалися вкрай мало (8 та 89 процедур відповідно). Більш-менш помітна кількість процедур, порівняно з відкритими торгами, припадає на такий різновид, як запит цінових пропозицій. (6 896 процедур). Проте за питомою вагою сум укладених угод та витрачених за ними коштів запити цінових пропозицій поступаються відкритим торгам ще більше. Це обумовлено специфікою даних процедур, оскільки цю спрощену форму конкурентних процедур закупівель дозволялося застосовувати лише для здійснення закупок на обмежену суму (до вересня 2015 р. – до 300 тис. грн., а після межа була збільшена до 500 тис. грн.).

Проте крім кількісних параметрів важливо й те, що такі форми, як двоступеневі торги, попередня кваліфікація учасників та запит цінових пропозицій, були передбачені лише у Законі України «Про здійснення державних закупівель» [8]. У чинному станом на даний час Законі України «Про публічні закупівлі» [6] застосування таких форм не передбачено. При цьому відкриті торги залишилися основним різновидом процедур закупівлі й згідно нового закону.

Розглянемо результати обчислення показників (1) та (2) для оцінювання ефективності державної закупівельної логістики. Спочатку проаналізуємо результати обчислення показника економії коштів від застосування процедур закупівель «відкриті торги», наведені на рис. 2.

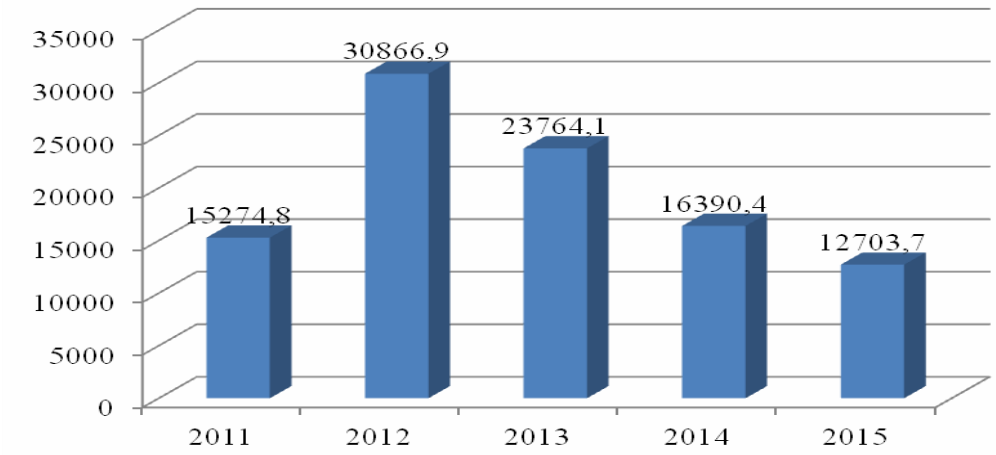


Рис. 2. Динаміка показника економії коштів від застосування процедур закупівель «відкриті торги» в Україні за 2011-2015 р.р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7].

Як видно з рис. 2, максимальне значення показника економії коштів при застосуванні процедур відкритих торгів, що є основною формою процедур державних закупівель в Україні, було досягнуте у 2012 році й становило 30 866,9 млн. грн. Це вдвічі перевершило суму економії попереднього року. Після 2012 року суми економії мали тенденцію до постійного зниження й у 2015 р. становили навіть меншу величину, ніж у 2011 р. Проте вказаний результат, на нашу думку, не варто розглядати як оцінку ефективності самої системи державної закупівельної логістики протягом вказаного періоду, оскільки показник загальної економії має той недолік, що залежить від кількості та обсягів самих торгів. Тож природньо, що в умовах скорочення протягом періоду з 2012 р. по 2015 р. обсягів торгів зменшувалася й сума економії. Тому розглянемо результати обчислення показника питомої економії відповідно до формули (2), що наведені на рис. 3.

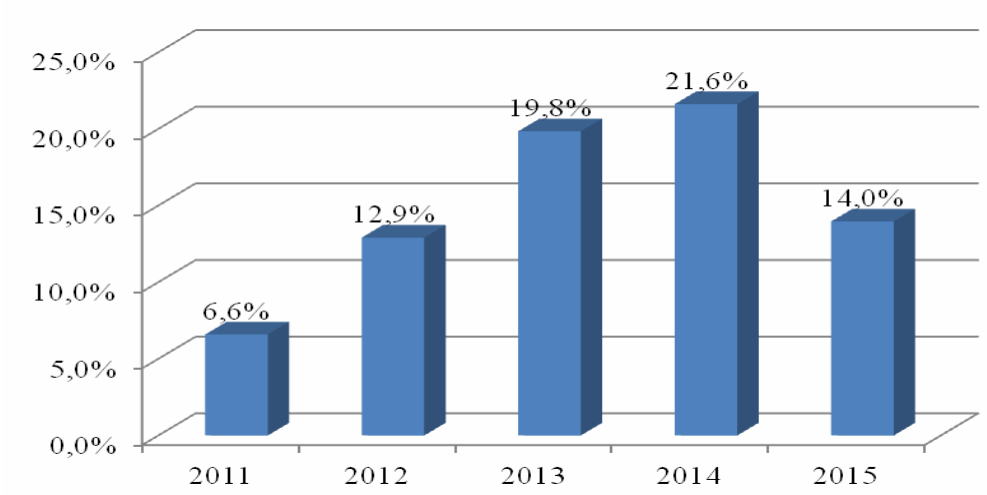


Рис. 3. Динаміка показника питомої економії коштів від застосування процедур закупівель «відкриті торги» в Україні за 2011-2015 р.р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7].

Як видно з рис. 3, протягом періоду з 2011 р. по 2014 р. показник питомої економії коштів мав тенденцію до постійного зростання з 6,6% у 2011 році до 21,6% у 2014 році. Проте у 2015 році значення цього показника різко скоротилося до 14,0%. Цей факт може мати різні пояснення, зокрема й таке, що в умовах більш жорстких бюджетних обмежень замовники змушені були встановлювати очікувану вартість закупівлі на нижчому рівні, порівняно з попередніми роками. Проте цікаво буде дослідити, як зміниться динаміка цього показника у 2016 році й подальших роках, коли почала діяти система «Прозорро». Є очікування, що цей показник буде знов зростати (хоча б порівняно з 2015 роком).

Отже, в доповнення до традиційних показників абсолютної або відносної економії від застосування процедур закупівлі, доречно розглянути альтернативні підходи до оцінювання ефективності закупівельної логістики. Одним з таких підходів є обчислення показника результативності торгів (E_3), що може бути представлений формулою (3):

$$E_З = \left(1 - \frac{K_в}{K_о}\right) \cdot 100\%, \qquad (3)$$

де $K_в$ – кількість відмінених процедур закупівлі;
$K_о$ – кількість оголошених процедур закупівлі.

Логіка оцінювання ефективності системи закупівль з використанням показника, представленого формулою (3), полягає у визначенні питомої ваги процедур, що були проведені результативно (не були відмінені). Важливе значення цього показника полягає в тому, що значна кількість відмінених процедур означає загрозу несвоєчасного постачання суб'єктів закупівельної діяльності необхідними товарами, роботами або послугами. Також відміна процедур закупівель через відсутність достатньої кількості учасників, якщо вона відбувається двічі з одного й того ж предмету закупівлі, є підставою для застосування переговорної процедури. Остання, як вважається, несе в собі більші корупційні ризики, оскільки вибір постачальника замовник здійснює суб'єктивно. Результати обчислення показника результативності за фактичними даними державної закупівельної діяльності в Україні за 2011-2015 р.р. наведені на рис. 4.

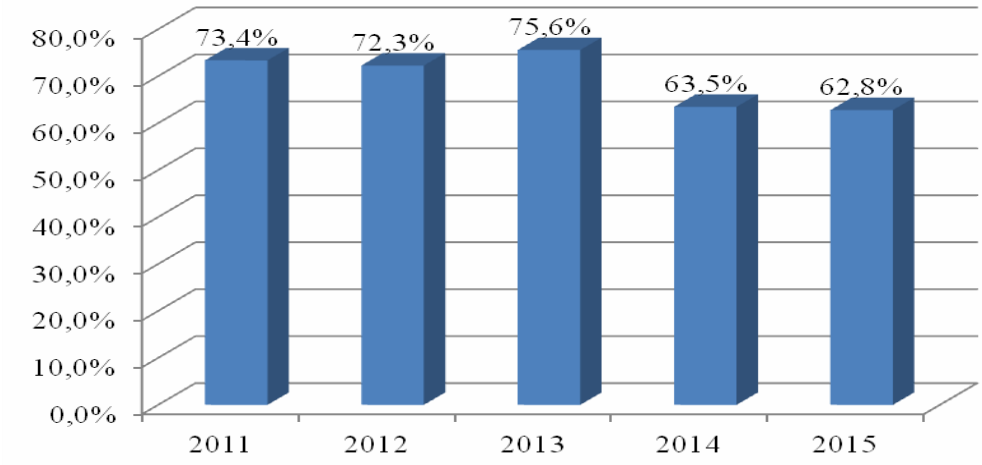


Рис. 4. Динаміка показника результативності застосування процедур закупівель «відкриті торги» в Україні за 2011-2015 р.р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7].

Динаміка показника результативності застосування процедур закупівель, наведена на рис. 4, засвідчує загальну тенденцію до погіршення цього показника протягом періоду з 2011 р. по 2015 р. За вказаний період показник результативності знизився більше, ніж на 10%. Єдиним виключенням із загальної тенденції був 2013 р., коли цей показник збільшився порівняно з попереднім роком, і досяг свого максимального значення за досліджуваний період – 75,6%. Проте в останній рік досліджуваного періоду показник результативності істотно скоротився до 62,8%.

Ще один підхід до оцінювання ефективності державної закупівельної логістики базується на опосередкованому вирішенні цієї задачі через обчислення показника рівня конкурентності процедур закупівлі. Його зміст полягає в оцінці середньої кількості учасників, що приймають участь у процедурі закупівлі. На думку окремих

дослідників, мінімальна кількість учасників, що дозволяє досягти достатнього рівня конкуренції на торгах і наблизити закупівельну ціну за процедурою закупівлі до середньоринкових цін, становить 3 учасники [5, с. 241]. На рис. 5 наведено результати обчислення показника середньої кількості учасників процедури закупівлі «відкриті торги».

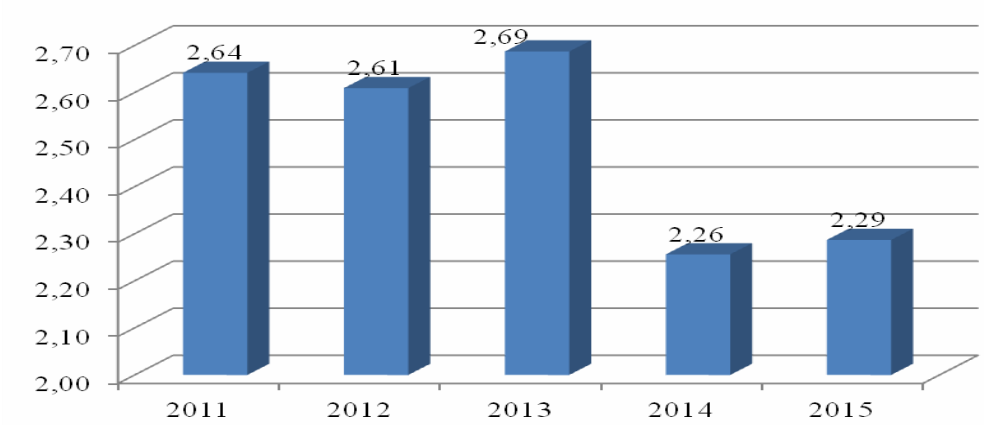


Рис. 5. Динаміка показника рівня конкурентності процедур закупівель «відкриті торги» в Україні за 2011-2015 р.р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [7].

Дані наведені на рис. 5 свідчать, що найбільшою мірою до мінімального рекомендованого значення 3 учасники система закупівель наблизилася у 2013 році. В цьому році у відкритих торгах брало участь у середньому 2,69 учасника. Проте в наступних 2014 та 2015 роках ситуація істотно погіршилася, й середня кількість учасників торгів знизилася до 2,26 та 2,29 відповідно.

Таке зниження середньої кількості учасників є явищем негативним, тож одним з ключових завдань нової електронної системи закупівель «Прозорро» було саме підвищення цього показника. Хоча офіційна статистика результатів функціонування системи державної закупівельної логістики за 2016 рік відсутня, проте за даними модулю бізнес-аналітики системи «Прозорро», вказана система успішно вирішує задачу підвищення рівня конкуренції на торгах. Так, за оперативними даними на момент проведення дослідження, середня кількість учасників в конкурентних надпорогових торгах системи «Прозорро» (що на даний момент і відповідає типу процедури «відкриті торги»), становить 3,07 учасники [9]. При цьому в розрахунках до уваги приймаються не всі учасники, що брали участь у торгах, а лише ті, чиї пропозиції не були відхилені.

В доповнення до розглянутих вище показників оцінювання ефективності закупівельної логістики в Україні, запровадження системи «Прозорро» дозволяє застосовувати й інші, раніше не доступні підходи. Так, є можливість обчислювати економію від застосування даної системи як різницю між мінімальною пропозицією учасників до проведення аукціону та після його завершення.

Висновки. За результатами проведеного аналізу можна зазначити, що для оцінювання ефективності функціонування системи державної закупівельної

логістики варто застосовувати систему показників, яка включає показники абсолютної та відносної економії, показник результативності торгів, показник конкурентності торгів. Динаміка цих показників до запровадження системи «Прозорро» переважно мала негативний характер, що значною мірою було обумовлено не стільки характером організації системи закупівель, а погіршенням загальноекономічної ситуації й зниженням привабливості державних замовників в умовах високої невизначеності та ризиків економічного, військового, політичного, соціального характеру тощо. Проте перші результати функціонування системи "Прозорро" вказують на позитивні зрушення в системі закупівель, серед ознак яких можна окремо виділити підвищення рівня конкуренції на тендерних процедурах закупівлі. Ця позитивна тенденція є свідченням зростання довіри бізнес- середовища до державних замовників.

Література.

1. Міняйло В.П. До питання оцінки ефективності державних закупівель [Електронний ресурс] / В.П. Міняйло // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. - 2010. - Вип. 7(2). - С. 305-313. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(2) 39

2. Катроша Л.В. Аудит ефективності як перспективний метод державного фінансового контролю у системі державних закупівель в Україні [Електронний ресурс] / Л. В. Катроша // Інноваційна економіка. - 2013. - № 8. - С. 327-331. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_8_73

3. Гальчинський Л.Ю. Імітаційна модель оцінки механізму державних закупівель з метою підвищення їх ефективності [Електронний ресурс] / Л.Ю. Гальчинський, С.О. Носок, А.А. Васильченко // Адаптивні системи автоматичного управління. - 2010. - № 16. - С. 23-32. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/asau_2010_16_7

4. Мартинович Д.Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д.Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 18. - С.70-76.

5. Мельников О.С. Методологічні аспекти оцінки ефективності функціонування системи державних закупівель [Електронний ресурс] / О.С. Мельников // Теорія та практика державного управління. - 2013. - Вип. 1. - С. 237-243. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_1_33

6. Закон України "Про публічні закупівлі" від 25 грудня 2015 р. № № 922-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст.89 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page. – Назва з екрана.

7. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Закон України "Про здійснення державних закупівель" від 10 квітня 2014 р. № 1197-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 24, ст.883 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1197-18. – Назва з екрана.

9. Офіційний сайт бізнес-аналітики системи «Прозорро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis

References.

1. MInyaylo V.P. Do pitannya otsInki efektivnostI derzhavnih zakupIvel [Elektronniy resurs] / V.P. MInyaylo // EkonomIchnI nauki. CerIya : ObIIk I flnansi. - 2010. - Vip. 7(2). - S. 305-313. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(2) 39.

2. Katrosha L.V. Audit efektivnostI yak perspektivniy metod derzhavnogo flnansovogo kontrolyu u sistemI derzhavnih zakupIvel v UkraYinI [Elektronniy resurs] / L. V. Katrosha // InnovatsIyna ekonomIka. - 2013. - # 8. - S. 327-331. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_8_73.

3. Galchinskiy L.Yu. ImItatsIyna model otsInki mehanIzmu derzhavnih zakupIvel z metoyu pIdvischennya Yih efektivnostI [Elektronniy resurs] / L.Yu. Galchinskiy, S.O. Nosok, A.A. Vasilchenko // AdaptivnI sistemi avtomatichnogo upravlInnya. - 2010. - # 16. - S. 23-32. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/asau_2010_16_7.

4. Martinovich D.E. AnalIz efektivnostI publIchnih zakupIvel yak Instrumentu derzhavnoYi dopomogi / D.E. Martinovich // InvestitsIYi: praktika ta dosvId. - 2016. - # 18. - S.70-76.

5. Melnikov O.S. MetodologIchnI aspekti otsInki efektivnostI funktsIonuvannya sistemi derzhavnih zakupIvel [Elektronniy resurs] / O.S. Melnikov // TeorIya ta praktika derzhavnogo upravlInnya. - 2013. - Vip. 1. - S. 237-243. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_1_33

6. Zakon UkraYini "Pro publIchnI zakupIvlI" vId 25 grudnya 2015 r. # # 922-VIII // VIdomostI VerhovnoYi Radi (VVR), 2016, # 9, st.89 [Iz zmInami ta dopovnennyami] [Elektronniy resurs] // Verhovna Rada UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page. – Nazva z ekrana.

7. OfItsIyniy sayt derzhavnoYi sluzhbi statistiki UkraYini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

8. Zakon UkraYini "Pro zdIysnennya derzhavnih zakupIvel" vId 10 kvItnya 2014 r. # 1197-VII // VIdomostI VerhovnoYi Radi (VVR), 2014, # 24, st.883 [Iz zmInami ta dopovnennyami] [Elektronniy resurs] // Verhovna Rada UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1197-18. – Nazva z ekrana.

9. OfItsIyniy sayt bIznes-analItiki sistemi «Prozorro» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis.

Голованенко Н.В., к.э.н., доцент,
КНУ имени Тараса Шевченко

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЕ СИСТЕМЫ «ПРОЗОРРО»

Рассмотрены основные показатели оценки эффективности закупочной логистики публичного сектора Украины. Проведен анализ динамики показателей абсолютной и относительной экономии, показателя результативности торгов, показателя конкурентности торгов. Выявлены отдельные признаки улучшения показателей эффективности закупочной логистики после введения системы «Прозорро».

Ключевые слова: *государственные закупки, закупочная логистика, эффективность, показатель эффективности, система «Прозорро».*

Golovanenko M.V., Ph.D., Associate Professor
National Taras Shevchenko University of Kyiv

THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC PROCUREMENT LOGISTICS UNDER IMPLEMENTATION OF "PROZORRO"

The basic indicators evaluating the effectiveness of public procurement logistics sector of Ukraine are considered. The dynamics of absolute and relative economy, index of trading efficiency, index competitive bidding were calculated and analyzed. Some signs of improvement in the efficiency of procurement logistics after the implementation of "Prozorro" are revealed.

Keywords: *government procurement, logistics, efficiency, performance indicator, system "Prozorro".*

УДК 658.15
JEL M1

O. Honcharova, PhD. econ Sciences, associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv
B. Antoniuk, Economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ESSENTIAL ANALYSIS AND EVALUATION OF INTERNAL ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

The essence of economic viability is researched in the paper. The main differences between economic and financial viability are noticed. The main internal and external factors of economic viability level are described. Also the structure of economic viability of the company through the different elements is noticed. The paper also describes the main characteristics of the financial viability; the dynamics of financial viability's indicators for Ukrainian enterprises for last five years, and besides the tendencies of each element in the economic viability system is analyzed at Ukrainian enterprises. The key performance evaluation methodology and final analysis of the company are described in the paper.

Keywords: *economic stability, financial stability, staffing stability, product stability.*

Formulation of the problem. The modern economic system is characterized by a high level interdependence of elements. Processes of globalization, integration and globalization the division of labor led to a significant increase in the efficiency of management. However, for such conditions, even insignificant crisis phenomena that will manifest themselves in one of them elements, will necessarily be reflected in the activities of related individuals and multiplicatively, can lead to significant losses. In order to get rid of this disadvantage, every element of the system must be characterized sufficiently high level of autonomy, which ensured by effective mechanism of management of economic stability in the enterprise, the primary link of which is the process of its evaluation.

Analysis of recent publications. Problem of estimating economic stability at the enterprise is being studied by a large number of scientists, among them Skrynevsky R., Matushevskaya O., Gerega O., Bezuglova T., Balabash O., Cheberyaka S. and others.

Unresolved issues. The question of assessing economic stability of the enterprise is viewed by a large number of scientists in part, in different forms doing business, as well as the stages of the life cycle. At the same time, the analysis of the latter researches has shown that there are still insufficiently considered aspects comprehensive universal assessment of the state of the enterprise and identification of its key weaknesses.

The purpose of the article - to explore the complex structure of economic viability and to substantiate the methodology of its evaluation at the enterprise.

Research results. Modern scientific sources do not give a single definition of the category "economic stability". In foreign literature, this notion is considered in macro-, meso- and microeconomic aspects. In microeconomics analysis, it is associated, first of all, with private (personal) life and provision of reliable social security (pensions, wages, insurance

payments) throughout life. At the enterprise level, this category is associated with stable development and involves the implementation of control measures for corporate social responsibility of businesses before workers, state, existing and potential contractors, environmental protection the natural environment and so on. At the mesoeconomic level, financial indicators are mainly analyzed. Advanced in this area are organizations such as the International Monetary Fund, Council for Financial Stability, Federal Reserve Board of Governors, etc.

Domestic scientists consider, first of all, the microeconomic aspect of the category "Economic stability". So, according to Skrynkovsky R., the latter integrates in itself elements of productive potential, economic equilibrium and continuous development [1]. According to Matushevsky O., economic stability is, first of all, the ability of the system to respond through mechanisms of adaptation, resistance and avoidance with regard to negative factors of influence in order to maintain a balanced process functioning [2]. Gerega O. defines the category of "stability" of the notion "balance". In particular, he notes that economic equilibrium is a state of the economy market system, characterized by the presence of balance, balancing two differently aimed factors (for example: costs and income, demand and supply) [3].

A significant number of scientists identify the concept of "economic" and "financial" stability. However, such an interpretation is not entirely rational, since according to resource concept, ensuring economic sustainability involves managing everything the volume of resources, while financial stability is oriented solely on money means and derivatives from it equivalents. In general, the biggest differences between the ones given categories can be summarized in the following form (Table 1.)

Table 1.

Comparative characteristic of economic and financial stability

Basic aspects of economic sustainability	The main aspects of financial sustainability
Economic development of the enterprise	Development of financial relations, financial markets
Increase in investment capital	Growth of financial resources
Probability of wage growth	The movement of financial resources
Depends more on external and internal factors	Depends more on internal factors
Search for new business options activities	Search for new sources of funding
Search for business partners and signing deals	Establishment of business mutually beneficial links with

Source [4].

Thus, the economic stability of the enterprise can be characterized as a state. An entity that is characterized by an optimal distribution of input and output outflows, achievement of internal resource synergy, minimization of risks and the ability of the system to withstand the potential negative phenomena that can cause a negative impact in the future.

The level of economic stability of an enterprise depends on the influence of domestic (endogenous) and external (exogenous) factors. Influence of the enterprise on external factors are limited, and in the conditions of a market economy practically absent.

The main external factors include the stage of development of the state's economy, general financial status of the state, political stability, economic policy, financial and credit and tax policy, economic conditions of economy, stability of legislation, inflation rate, level of real incomes, the unemployment rate, the stability of the foreign exchange market, the state of market conditions, the situation on the international arena, etc.

The basic internal factors are the range of products and their conformity market needs, product competitiveness, cost level, energy intensity production, level of technical equipment of production and application of the newest technologies, level of organization of processes of production, supply and marketing of products, level of qualification of managerial staff, profitability of the stock portfolio, efficiency of investment management, etc. [5]. In the writings of some authors [6] an additional list is included which includes directions of strategic management activity, stage of the enterprise life cycle, sectoral and organizational affiliation, image, level of quality and diversification, level of wear, motivation, turnover and staff incentives, sales and pricing policies, level of engagement investments, etc.

Considering the enterprise in terms of the process approach, you can set the hierarchy of elements of economic stability and to correlate its elements with each other in such a way that the emergence of a crisis situation will make it easy to find ways of its solution is only due to the analysis of a separate set of indicators. Certainly for enterprises of different sizes and forms of ownership such a system will be different appearance, however, classically, the following groups of elements can be singled out (Figure 1).

The main elements of financial sustainability are availability in a highly liquid form sufficient amount of financial resources to meet current needs. This is the same can be attributed to the efficiency of the investment activity of the entity.

The group of industrial stability can include a direct production activity, technical and technological support of the process, effectiveness of marketing measures and market expansion of the enterprise.

Personnel stability is characterized by the effectiveness of organizational structure, management, social policy of the enterprise and the system of motivation personnel, communication between different levels of management and internal psychological climate.

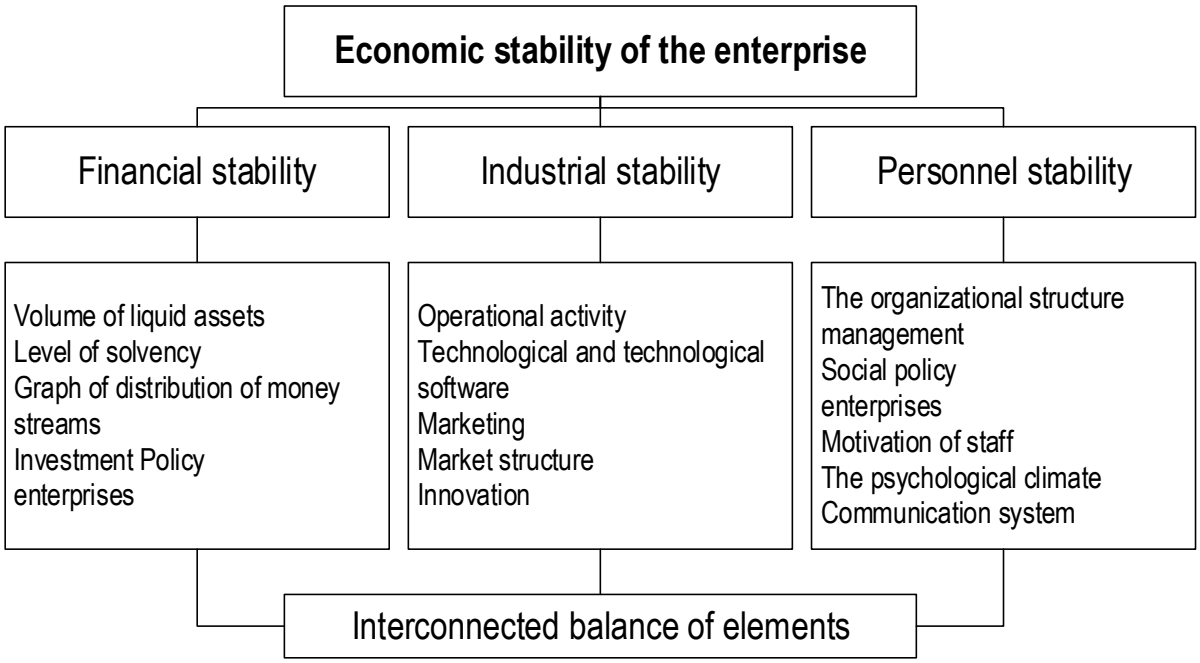


Fig. 1. The structure of elements of economic sustainability of the enterprise
Source: Developed by authors on [1, 2, 3, 5]

The most important element of internal sustainability is financial. It is she has a direct impact on the company's ability to conduct any economic activity in the future. No matter how strong it was the company on the market and the strength of its trademark, in the absence of proper the amount of financial resources its activity becomes impossible.

Financial stability is the state of the enterprise characterized by the optimal distribution of equity capital, calendar distribution of incoming and outgoing ones financial flows, reliable methods of risk management, providing liquidity and solvency of the entity in the current and in the long run.

The group of indicators of financial sustainability is extremely wide variety and multi-variation of calculations with different features business activity. That is why, in many scientific sources, these indicators are not allocated in an independent group, but organically combined in the calculation methodology solvency, liquidity, profitability, etc. However, to the main features financial stability that qualitatively distinguish it from other groups of indicators include:

- the final result of the calculation reflects the inefficiency of the activity in general, and the degree of approaching bankruptcy and liquidation of the enterprise;
- Unlike solvency, it reflects the internal financial condition enterprise, availability of necessary coverage resources;
- Management of financial sustainability involves, first of all, the organization internal production process and staffing.

The effectiveness of any business entity depends on optimal allocation of investment resources for the restoration of own assets and formation of new production facilities. In this aspect it is manifested the relationship between the investment and innovation component,

as well as the proper distribution. The funds will allow the company not only to gain competitive advantage, but also to maintain stability in the context of the economic crisis.

There is no single definition approach in the national scientific literature concerning estimated indicators of financial sustainability of the enterprise. One of the reasons this is an inadequate state regulation of economic activity in the field preventive protection of bankruptcy of the enterprise.

In general, analyzing the Ukrainian economy can be said to be sufficient unstable financial position at the level of the aggregate balance sheet of economic entities. The share of equity is extremely low, and in 2015 it fell to a quarter from the overall size of the liability balance. Volume of own working capital is not enough to cover its own borrowed funds, even by 15% speaking the high dependence of domestic enterprises on banking infrastructure (Table 2).

Table 2.

Dynamics of indicators of financial stability of Ukrainian enterprises for 2010-2015

Coefficients	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**Normative value**
Coefficient of autonomy	0,35	0,35	0,34	0,35	0,34	0,25	>0,5
The coefficient of financial stability	0,09	0,14	0,14	0,13	0,10	0,03	>0,7
Maneuvering factor of its own capital	0,16	0,24	0,26	0,24	0,20	0,09	0,2-0,5
The coefficient of financial stability	0,51	0,51	0,51	0,54	0,53	0,48	0,7-0,9
The coefficient of maneuverability of its own working capital	0,51	0,38	0,38	0,41	0,54	1,89	0,5-0,7
Maneuverability factor of working capital	1,87	1,46	1,51	1,46	1,78	4,94	<0,2
Security ratio own working capital	0,11	0,16	0,16	0,16	0,12	0,04	>0,1

Source: compiled and calculated by the authors according to the data: [7]

Also, the share of working capital in the structure is rather low equity of the enterprise: an extremely low share of funds is accumulated in reserves and remains in the form of retained earnings as a result the reporting period.

Positive dynamics are characterized only by indicators of maneuverability working capital and providing own working capital, however, it can be only a consequence of taking into account a significant proportion of trading enterprises and insufficiently rational use of financial resources.

When analyzing a financial group, indicators at the enterprise level are also required take into account the investments of the enterprise aimed at its development. For this purpose It will be expedient to calculate the rate of innovation. The given coefficient will allow identifying the extent of participation of financial resources of the enterprise in the future development. Its normative values can vary considerably, but minimal the recommended level is 0.1.

Industrial stability is manifested in the ability of the enterprise optimally use (download) their production capacities, plan the demand and product offerings in subsequent periods, as well as respond flexibly to changes external and internal environment. Effective marketing

policy involves the activities of managerial staff on price planning, channels product sales, potential counterparties, technical and warranty service, etc.

The technical and technological component is a design quality meter the expediency of organizing the production process. It involves a low achievement the fraction of the shortage, the possibility of operational adjustment of equipment and equipment expedient use of productive resources.

In order to identify the average market situation, we will analyze some of the most popular indicators of industrial sustainability for the Ukrainian economy (Table 3).

Table 3.

Main macroeconomic indicators of the estimation of the production component of economic sustainability in Ukraine for 2010-2015

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Capital of labor, ths. UAH	647,91	733,61	903,69	1070,10	1535,01	947,51
The coefficient of deterioration of the main production assets of the enterprise,%	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1

Source: compiled and calculated by the author according to the data: [7]

In accordance with the above analysis it can be seen that the capital labor during the period 2010 - 2014 has increased significantly, however, the reason for this is a significant decline employment, which is more likely to be a negative factor for the state's economy. Depreciation of fixed assets also increased significantly during the stated period in favor of not only physical but also moral aging of production capacities. In 2015, the situation has changed radically. Capital labor labor decreased by 38.27%, and the depreciation of the main productive assets - by 28% compared to the previous one year by year. The probable reason for this is to stop the negative crisis trends at the level the state and the beginning of the implementation of effective economic reforms.

The share of sales to manufactured in 2015 is 1,293. It a rather high figure, indicating a decrease in stock sizes and savings on production facilities.

In general, the vast majority of manufacturing enterprises in Ukraine are working on equipment that was purchased or manufactured during the Soviet Union.

Accordingly, its wear significantly exceeds the recommended level, as well production technologies are far behind the world leaders. In recent years the situation was further exacerbated by the collapse of potential markets and aggravation of the economic crisis. Manufacturers are trying to reduce production costs and minimize the amount of reserve (passive) capital.

In addition, at the level of the individual entity, it is expedient to calculate:

✓ coefficient of production capacity utilization;

✓ Indicator of competitive advantage of the enterprise;

✓ Rate of change in the share of the company's market;

✓Return on sales;

✓ The share of sales of manufactured goods, etc.

The development of a mechanism for providing personnel sustainability is extremely specific and an individual task for each enterprise. His system as well the principles of construction should take into account a significant number of factors, among which the most important are the focus of the enterprise, the need for creativity, potential staff costs, expected short-term and long-term results etc. However, in general, any system should focus on achievement following goals:

✓ assistance to the organization in achieving its strategic goals and tactical tasks;

✓ providing the organization with highly qualified and interested in it employee efficiency;

✓ management of employees with maximum use of their skills and opportunities;

✓ ensuring the implementation of the goals of employees through work in this organization;

✓ providing opportunities for career growth and professionalism for employees;

✓ promote the pursuit of maximum satisfaction for its staff work to the fullest expression;

✓ help in building and maintaining a favorable moral climate team [8].

The most common classification management division staff is administrative, economic and socio-psychological methods. However, the implementation of in their classical form only creates conditions for establishing stable production activities and does not provide an element of innovation growth.

Modern management techniques must be built using the following styles:

- style of participation - the formation of a sense of the importance of each employee, convinced of the significance of the result;
- direct management style - the employee must thoroughly understand their duties and tasks;
- style teamwork - employee involvement should feel the team that surrounds etc. [9]

Psychosocial resilience of enterprise manifested in his ability form a proper climate in the team, job satisfaction, self correct choice of employment and low turnover. As for the elements communication stability, they reflect the ability of the business foreign subject to interact with potential market participants to establish mutually beneficial contractual relationship and create a positive image of a product internal representation consumers and the possibility of transfer of information within company formation informal relations between employees.

The main parameters that characterize the resistance level personnel macroeconomics include the following (tab. 4).

Table 4.

Major macroeconomic indicators for assessing human resources component of economic stability in Ukraine for 2010-2015 years

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Average wages to the subsistence minimum,%	244	263,7	268,2	269,5	285,7	304,4

The coefficient of labor turnover,%						
on employment	25	28,3	26,1	26,6	22,8	24
on termination	27,7	30,5	29,9	30,3	30,3	30,2

Source: compiled and calculated by the author according to the data: [7]

Based on the above table shows that the average wage is still remains rather low, but sufficient to meet basic physiological and cultural needs. Turnover is high in including share liberated much higher than for the comparable period adopted.

In the aspect of group analysis of HR metrics to assess the economic viability company is also advisable to assess:

✓ productivity;

✓ profit ratio of labor resources;

✓ value growth rates in revenues and payroll;

✓ turnover ratio;

✓ wages;

✓ coefficient stability of staff and others.

The list of the indicators listed above may be used for businesses any form of ownership and can be applied widest range potential users of the information. Its use will allow simplified assessment of the current state of economic viability, and detect Key areas of influence.

The final settlement stage of assessing the economic stability are weighing selected indicators on regulatory ratios, calculated by an expert, and forming a unified generalized model. Enough high level of visibility in this case can be achieved after applying the last stage semigraphical model described I. Repin to assess the potential of the company.

According to the model, according to the last stage of integrated values obtained based Square potential ("Wind Rose"), its size and shape determines the general state of stability in the enterprise. The resulting model can be as follows (Fig. 2).

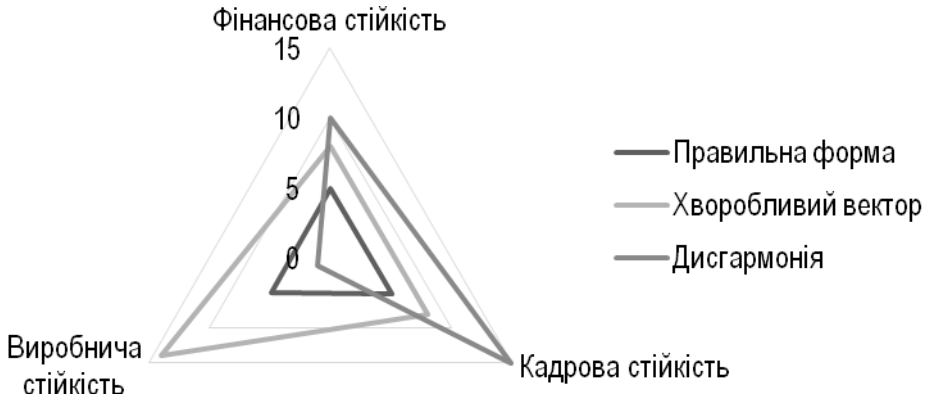


Fig. 2. Semigraphical model of enterprise assessment

Source: Developed by the authors based on [10]

The example is an example of model evaluation of economic viability company. If everyone has an integral indicator of bounds fluctuations, forming an equilateral shape models - the company can is described as being in a stable condition and able to effectively develop long term. Subject to a positive deviation or negative side of one of the vectors (painful vector) can talk about explicit lack of activity in this aspect. The example in this model is the vector "The production stability." If each vector has its own excellent form, can assert complete disharmony in the enterprise.

Evaluate the final state model can by comparison with the closest competitor's normative values or the average for the sector or the country as a whole.

The resulting assessment stage is the formation of an expert opinion, which includes assessment of the current situation of the company, the expected developments in the future, as well as recommendations to improve the current situation of the company.

Conclusions. Estimation of economic stability is an individual process for each company. The method of execution is different in many ways, however, conditionally possible to allocate universal indicators whose analysis will quickly and low cost to determine the key problems of unstable condition of the subject management. Final weighing indicators performed by expert method, allows illustrate what corrective measures should be implemented to the company was able to overcome the potential economic, political, environmental, technological and social crisis. It is also possible to use these indicators to assess the situation macroeconomic level. It is advisable implement practical comparison of the efficiency of Enterprises in the industry and forecasting possible crisis.

Prospects for further research. Although the analysis of all still remain a significant number of problems associated with the feature assessment for enterprises of different ownership forms and sizes, the use of early warning signals according to the book accounting, and implementation of preventive measures to combat the crisis.

References.

1. Skrynovskyi R.M. Diahnostyka ekonomichnoi stiikosti pidpryiemstva i rol informatsii ta komunikatsii v konteksti stiikosti dynamichnoi rivnovahy, funktsionuvannia ta rozvytku / Skrynovskyi R.M., Maksymchuk Ya.S., Kharuk K.B. – Problemy ekonomiky - # 3 - 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-3_0-pages-162_168.pdf
2. Matushevska O. Sutnist ta vydy ekonomichnoi stiikosti promyslovoho pidpryiemstva - Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. — 2011. — Vyp. 2 (5) - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11moaspp.pdf
3. Hereha O.V. Ekonomichna stiikist pidpryiemstva ta shliakhy yii realizatsii – Innovatsiina ekonomika - #5(43) – 2013 – 57-59 s.
4. Bezuhlova T.V. «Ekonomichna stiikist» ta «finansova stiikist» - «Molodyi vchenyi» #3 (06) / 32-34 s. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/molv_2014_3(06)__8.pdf
5. Balabash O.S. Finansova stiikist pidpryiemstva: yii sutnist ta faktory / O.S. Balabash, M.O. Nikolaienko // Materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Suchasni systemy ekonomichnykh ta suspilno-politychnykh vidnosyn». – 2010. – 334-336 s. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1854

6. Cheberiachka S.V. Osnovni faktory, yaki vplyvaiut na finansovu stiikist pidpryiemstva – UABS NBU / Ekonomichni nauky - #1 – 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8890/1/ Cheberyachka.pdf
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Honcharenko M.L. Osoblyvosti identyfikatsii ta vykorystannia metodiv upravlinnia personalom orhanizatsii – Honcharenko M.L., Buhai V.V. – Innovatsiina ekonomika - #2 (40) – 2013 r.
9. Rozmetova O.H. Innovatsiini metody upravlinnia personalom yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstv industrii hostynnosti// Elektronne vydannia "Efektyvna ekonomika". – 2013
10. Riepina I. M. Upravlinnia pidpryiemnytskym potentsialom (na materialakh hirnycho- zbahachuvalnykh pidpryiemstv Kryvbasu) [Текст] : Dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Riepina Inna Mykolaivna / Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t. - K., 1998. - 160 s.

Гончарова О.М., канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ
Антонюк Б.О., економіст
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СУТНІСНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВНУТРІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність економічної стійкості підприємства, її структуру, здійснено порівняльний аналіз фінансової та економічної стійкості підприємств, визначено фактори, які впливають на рівень економічної стійкості, а також показники оцінки та методику кінцевого аналізу стану підприємства. Проаналізовано економічну стійкість в розрізі окремих її елементів в Україні.

Ключові слова: *економічна стійкість, фінансова стійкість, кадрова стійкість, виробнича стійкість.*

Гончарова О.Н., канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев
Антонюк Б.О., экономист
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

АНАЛИЗ СУТИ И ОЦЕНКА ВНУТРЕННЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИТИЯ

В статье рассматриваются суть экономической устойчивости предприятия, ее структура, проведен сравнительный анализ финансовой и экономической устойчивости предприятий, определены факторы, которые влияют на уровень экономической устойчивости, а также основные показатели оценки и методика конечного анализа состояния предприятия. Проанализировано экономическую устойчивость в разрезе ее отдельных элементов в Украине.

Ключевые слова: *экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, кадровая устойчивость, производственная устойчивость.*

УДК 33
JEL G32, M 31

Литвиненко Т.М., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка

КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ

Розглянуті різні підходи до оцінювання ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. Зазначені переваги визначення ефективності маркетингу на основі визначення рентабельності інвестицій в маркетинг. Досліджено взаємозв'язок маркетингової діяльності та клієнтського капіталу. Маркетингова діяльність визначена як форма існування клієнтського капіталу.

Ключові слова: *ефективність маркетингу, рентабельність маркетингових інвестицій, інтелектуальний капітал, клієнтський капітал*

Постановка проблеми. Ефективність маркетингу дуже важлива та складна проблема. Без маркетингу не може працювати жодне підприємство. Водночас маркетингова діяльність на підприємстві потребує витрат, а отже і оцінювання їх ефективності.

Визначити ефективність маркетингу на підприємстві виявляється не так вже й просто. Свідченням цього є досить значна кількість пропозицій, як це здійснити краще та точніше. Проблема полягає в тому, що складно виокремити частину доходу, яку можна вважати результатом суто маркетингу, а також не менш складно визначити лише витрати на маркетинг в процесі діяльності компанії.

Аналіз останніх публікацій. Серед підходів, які прагнуть визначити та виміряти ефективність маркетингу можна виділити функціональний підхід, за яким ефективність маркетингу визначається на основі виконання маркетингом своїх основних функцій, таких, як вивчення ринку та ринкової кон'юнктури, формування та реалізація товарної, цінової, розподільчо-збутової та комунікаційної діяльності [1]. Також слід враховувати, що й саме по собі визначення переліку функцій маркетингу не є однозначним. Серед спроб оцінювання маркетингової ефективності важливе місце відводиться виявленню показників ефективності діяльності менеджерів з маркетингу [2]. Розглядаючи ефективність маркетингу в системі контролю за його діяльністю, автори пропонують оцінювати ефективність за досягненням встановлених норм щодо обсягів збуту, частки ринку, прибутковості, неекономічних показників [3, 4]. Зважаючи на необхідність кількісного вимірювання ефективності, ефективність маркетингу визначається через ефективність витрат на його організацію на підприємстві [5].

При визначенні ефективності маркетингу науковці пропонують акцентувати увагу на виявлення системи внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на діяльність та оцінювати рівень досягнення відповідності стандартів маркетингу динамічним умовам зовнішнього середовища [6]. Є й спроби розширити підходи до оцінювання,

зокрема робити це систематично через проведення самооцінювання ефективності маркетингових заходів на підприємстві шляхом анкетування [7].

Невирішені частини проблеми. Аналіз наукових джерел свідчить, що в оцінюванні ефективності маркетингової діяльності немає одностайного бачення системи показників та підходів, отже, потрібно продовжити дослідження в цьому напрямі. Також слід зазначити, що різних пропозиціях як правило недостатньо уваги приділяється вивченню поведінки споживачів, їх реакції на вплив з боку маркетингових зусиль підприємства.

Мета статті. Базуючись на зазначених підходах та розвиваючи, їх важливо вивчати ефективність маркетингу з точки зору того, що маркетинг за своєю природою перш за все має вивчати споживачів, клієнтів, і його діяльність має оцінюватись саме через задоволеність споживачів. Саме така спроба і є метою статті.

Результати дослідження. Сучасні підприємства досягають своїх цілей не лише завдяки вдосконаленню технічного оснащення працівників, хоча для українських підприємств це надзвичайно актуально. Важливо для всіх підприємств озброєння працівників необхідними знаннями. Людина також навчається та розвивається в процесі вдосконалення організації виробничих процесів, набуває досвіду, вдосконалює навички і цим самим сприяє подальшому прогресу засобів праці та технологій. Аналогічно до того, як інвестиції у виробництво уречевлюються в обладнанні, спорудах, приміщеннях інвестування в знання формує інтелектуальний капітал і уречевлюється в нематеріальних активах, які використовуються в процесі виробництва тривалий час і відіграють не менш важливу роль, ніж нова техніка та інші елементи основних засобів. Але без задоволення виробленими товарами та наданими послугами потреб споживачів ринку, на якому працює підприємство, інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи не можна вважати ефективними. Іншими словами, без визнання ринком, споживачами вироблених продуктів, без їх реалізації на ринку, неефективною стає вся інша діяльність підприємства, і виробнича, і організаційна і фінансова. В цих умовах від успішної роботи маркетингових підрозділів залежить доля підприємства. Проте вимірювання ефективності маркетингу на підприємстві - справа не проста.

Перш за все складно виокремити безпосередні зусилля маркетингової діяльності в досягненні загальних результатів діяльності підприємства. Маркетингові зусилля опосередковано втілені в багатьох процесах, зокрема, в дослідженнях та розробках, у виробничих процесах, адже маркетинг бере безпосередню участь у створенні нового продукту, починаючи з пошуку ідей про новий продукт, супроводжуючи виведення нового продукту на ринок. Проте кількісно визначити участь маркетингу в цих процесах складно.

Ускладнює побудову показників ефективності маркетингу також і те, що значна частина роботи маркетологів не має фінансового вимірювання. Так, результатом маркетингових зусиль вважають обізнаність споживачів про товари та послуги, впізнавання їх як продуктів конкретного підприємства на ринку. Але в традиційними

економічними та фінансовими показниками виміряти таку результативність неможливо.

Слід враховувати також і те, що поняття ефективності діяльності підприємства в цілому різноаспектне і визначається цілою низкою показників, які, хоча і узгоджені між собою, все ж різні для визначення ефективності виробничої, фінансової, інноваційної та інших видів діяльності. Враховуючи тему статті, предметом уваги є ефективність маркетингової діяльності. Як уже було зазначено нами, єдиної системи поглядів на ефективність маркетингової діяльності ще не сформовано. Всі підходи можна поділити на дві групи: експертні та економічні, кількісно вимірювані. Експертні можуть використовувати різні методи, в тому числі опитування споживачів та експертів для визначення міри задоволеності продуктами та послугами.

Кількісні методи оцінювання ефективності маркетингу передбачають порівняння економічних результатів, отриманих в результаті здійснення окремих маркетингових програм та виконання маркетингових функцій в цілому з витратами ресурсів на маркетинг, про що йдеться в таблиці.

Таблиця 1

Кількісні показники ефективності маркетингу

Показник	Метод розрахунку
Ефективність витрат на маркетингові програми	$E_{md} = \frac{\Delta \Pr}{V_m}$ де $\Delta \Pr = V_e - V_b$ $\quad V_m = I_c + I_v$
Ефективність маркетингових процесів (упровадження та адаптація)	$E^{md} = \frac{\Delta \Pr_i}{Vmr_i}$ $\quad E^{md} = \frac{\Delta \Pr_i}{Vsp_i}$ $E^{md} = \frac{\Delta \Pr_i}{Vmix_i}$
Загальна ефективність маркетингу	$E^m = \frac{\sum \Delta \Pr_i}{\sum (Vmr_i + Vsp_i + Vmix_i)}$

Джерело: [5]

Примітки:

E_{md} – ефективність маркетингової

$\Delta \Pr$ – приріст обсягу реалізації товарів та послуг;

Vm – сукупні витрати на маркетинг;

Ve – обсяг реалізованих товарів і послуг на кінець періоду;

Vb – обсяг реалізованих товарів та послуг на початок періоду;

Ic – матеріальні витрати на маркетинг;

Iv – фонд оплати праці менеджерів;

$\Delta \Pr_i$ – приріст обсягу реалізації товарів і послуг на певному ринку;

Vmr – витрати на дослідження на певному ринку;

Vsp_i – витрати на реалізацію стратегічних планів на певному ринку;

$Vmix_i$ – витрати на реалізацію комплексу маркетингу на певному ринку.

Незважаючи на практичність застосування зазначеної методики оцінювання маркетингу, все ж слід зазначити, що вона приховує можливість викривлення результатів оцінювання, адже всі компоненти формул залежать від рівня цін і не завжди приріст обсягу реалізації є критерієм успіху підприємства на ринку.

Цього недоліку позбавлений такий показник, як прибутковість інвестицій у маркетинг, або рентабельність маркетингових інвестицій (англ. — marketing ROI, return on marketing investment, скорочено ROMI). [8, с.53; 9] Цей показник може бути розрахованим так:

ROMI = Дохід, який отримали в результаті маркетингових дій / Маркетингові витрати

Для поглиблення уявлення про інвестиції в маркетинг як підхід до визначення його ефективності доцільно розглянути таке поняття, як маркетингова капіталізація [10, 11, 12], яка існує поряд з реальною та ринковою, і результатом її є збільшення власних грошових коштів або еквівалентних їм матеріальних цінностей.

Інвестиції в маркетинг в сучасних умовах розглядаються як досить поширений шлях збільшення активів підприємства. Для цього в активах балансу відображаються вартість придбаних і технологічних розробок, зокрема у вигляді певної системи управління логістикою, управління клієнтами; якщо підприємство має бренд - то це також знаходить місце в активах; також можна включити в баланс вартість ділової репутації, величина якої визначається в результаті замовлення на її оцінювання. Зростання активів за рахунок зазначених автоматично відобразиться в графі балансу, де зазначається додатковий капітал, а це і є його приріст. Такі дії допомагають не лише показати на папері збільшення вартості підприємства, а ще й дозволяють укладати більш вигідні угоди та отримувати кредити. Незважаючи на суб'єктивний характер оцінок нематеріальних маркетингових активів, а також і того, що ці активи є високо ризикованими, тому що залежать від політичної ситуації чи кон'юнктури ринку, без них не обходиться сучасне ведення бізнесу.

Підхід до визначення ефективності маркетингу з позицій вимірювання віддачі на вкладений в маркетинг капітал дозволяє точніше врахувати результативність саме маркетингової діяльності, глибинна сутність якої полягає в тому, що центром всієї роботи підприємства, в основі діяльності якого лежить філософія маркетингу, є увага до споживача, клієнта. Практичним видом такого підходу є визнання важливості такого виду капіталу, як клієнтський. Оскільки всі інвестиції в маркетинг – це інвестиції в клієнтський капітал. Маркетингова діяльність може розглядатись як форма існування клієнтського капіталу підприємства. Адже самі клієнти – не можуть бути власністю акціонерів підприємства і не можуть розглядатись як звичайні матеріальні активи.

Розглядаючи клієнтський капітал як відправну точку для визначення ефективності маркетингу, долаєтьтся скептичне ставлення до можливості чітко виокремити результати маркетингових ініціатив на підприємстві. Якщо не ставити чітке завдання перед маркетинговими підрозділами – зростання клієнтського капіталу – то можна отримати не зростання доходу компанії, а скорочення його.

Таке може трапитись, якщо зосередити увагу на діях, що приносять короткостроковий ефект, наприклад, залучення нових клієнтів, які з високою ймовірністю здійснять лише одну угоду. Насправді потрібна система дій на довготривалу роботу з клієнтами, на створення системи менеджменту, яка орієнтується на налагодження стійких відносин із споживачами.

Розуміння місця клієнтського капіталу в діяльності підприємства має починатися зі з'ясування сутності та складу інтелектуального капіталу. Нагромадження наукових знань та практичного досвіду його використання свідчить, що більшість досліджень розглядає три складові інтелектуального капіталу: людський, структурний, клієнтський. В звіті експертної групи RICARDIS для Європейської комісії інтелектуальний капітал (Intellectual Capital) визначається як комбінація людського (organization's Human), організаційного (Organizational) та капіталу відносин (зв'язки з клієнтами) (Relational). Інтелектуальний капітал включає знання працівників, здібності, досвід; наукову та дослідницьку діяльність, організаційні програми, процедури, системи, бази даних та права інтелектуальної власності, а також всі ресурси, пов'язані з зовнішніми відносинами компанії; наприклад, зі своїми клієнтами, постачальниками, партнерами [13]. Кожна складова інтелектуального капіталу є нематеріальною за своєю природою, розкриває інтелектуальні ресурси підприємства. Об'єднання цих видів капіталу в одну групу відбувається на основі того, що ці види капіталу не можуть бути власністю компанії, оскільки це працівники компанії, носії досвіду, компетентостей та знань. Також не можуть бути власністю компанії і її клієнти, цінність яких для компанії складає їх відданість.

Науковці виділяють і інші особливості цих видів капіталу, зокрема О.А.Грішнова зазначає: «Кожна складова інтелектуального капіталу створюється людськими знаннями й творчістю, а саме сукупність цих складових визначає приховані джерела цінності, що наділяє компанію нетрадиційно високою ринковою ціною. Елементи інтелектуального капіталу мають свою специфіку. Інтелектуальний капітал, що сконцентрований в знаннях, навичках, кваліфікації працівників, зазвичай зростає з часом. Патенти, навпаки, досить швидко втрачають свою цінність, якщо вони не матеріалізовані в продуктах або вчасно не пройшли ліцензування. Споживчий/клієнтський капітал також має здатність швидко втрачати свою вартість, оскільки споживач досить швидко з певних причин може перейти на бік конкурентів»[14, с. 11].

В становленні та розвитку теорії клієнтського капіталу виділяють такі етапи: перший (1993-1996 рр.) – виникнення теорії клієнтського капіталу після введення в науковий обіг у 1993 році Х.Сент-Онжем; другий етап (1996-2005 рр.) пов'язаний з розвитком методів обліку та оцінювання клієнтського капіталу в працях Р. Блеттберга, Г. Гетца, Ж. Томаса, Д. Хассенса, Дж. Виланувала, С.Гупта та ін.; третій (2005-2008 рр.) ознаменувався ідеями таких вчених, як Р. Раст, В. Цайтамл та Д. Лемон щодо розкриття та обґрунтування структури клієнтського капіталу у вигляді таких складових, як капітал цінності товару для споживача, бренд та

відносини зі споживачами; четвертий (2008 і по сьогодні) розглядає управління клієнтським капіталом на основі можливостей інформаційних технологій [15].

Клієнтський капітал за своєю сутністю являє собою довготривалі стійкі відносини з клієнтами, споживачами продукції та послуг підприємства. Він дозволяє оцінювати якість відносин компанії зі споживачами. Клієнтський капітал є важливим нематеріальним активом компанії, здатним за умови його ефективного використання створювати додаткову вартість, підвищувати капіталізацію підприємства, забезпечувати йому стійку конкуренту перевагу.

Важливими характеристиками клієнтського капіталу є постійність та лояльність споживачів, глибина та поширення взаємозв'язків підприємства з ними. Відносини компанії із споживачами перетворюються в кінцевий результат її діяльності, що завершується отриманням прибутку. Отже, клієнтський капітал простіше, ніж інші складові інтелектуального капіталу, піддається обліку.

Складовими елементами клієнтського капіталу як правило вважають знання про споживачів, наявність лояльних клієнтів, ділову репутацію підприємства, наявність повторних контрактів з клієнтами і т. ін. Формування клієнтського капіталу відбувається поступово і потребує фінансових, матеріальних та трудових витрат. Для розуміння процесу формування клієнтського капіталу пропонується використання «драбини лояльності» А. Пейна [16] (рис.1).

Спочатку потрібно виявити потенційних споживачів, організувавши проведення ринкових досліджень, здійснивши програму комунікацій, в тому числі й рекламну кампанію. З'явиться певна кількість споживачів, тобто тих осіб, що придбали товар чи

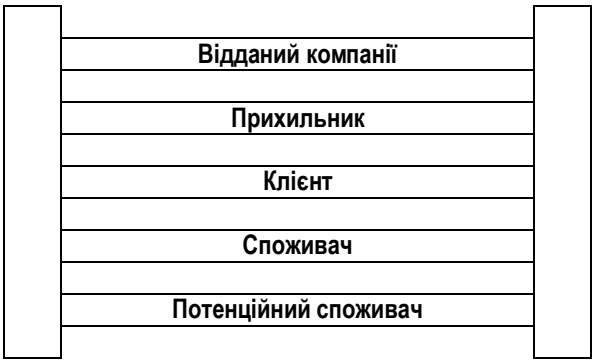


Рис 1. Драбина лояльності споживача

Джерело: розроблено за [16]

скористалися послугами. Клієнтами стане певна кількість споживачів, які здійснили повторні покупки. Утримання клієнта також потребує матеріальних та організаційних зусиль, проте вони менш витратні, порівнюючи з залученням нових. Прихильники віддаватимуть перевагу продукції підприємства і є постійними клієнтами. На верхньому щаблі цієї драбини розташовані віддані підприємству особи, тобто ті, що не лише самі купують і споживають товари, а й рекомендують їх іншим споживачам. Кількість всіх споживачів можна вважати основою для вимірювання величини клієнтського капіталу. В його складі за такого вимірювання

варто виділяти таку його частину, яка базується на відданих підприємству клієнтах. Віддані клієнти та прихильники складають умовно-постійну частину клієнтського капіталу. Всі інші – ймовірнісна частина клієнтського капіталу.

Формування клієнтського капіталу потребує інвестицій, як і формування інших ресурсів підприємства, на що свідомо йдуть підприємства. Адже клієнтський капітал відкриває перед підприємством низку переваг, до яких відноситься зниження витрат на залучення споживачів (віддані клієнти та прихильники потребують менше не лише фінансових коштів, а й часу на їх обслуговування). Володіння клієнтським капіталом дозволяє скоротити час на виведення нового продукту на ринок, знизити ризики переходу клієнтів до конкурентів, що веде до зростання доходів підприємства за рахунок зростання обсягів продажів. Віддані клієнти краще задовольняють свої потреби, добре знаючи переваги товарів та послуг підприємства в результаті набутого досвіду їх використання. Використовуючи можливості соціальних мереж, підприємства можуть залучати клієнтів для вдосконалення та створення нових продуктів.

Величина клієнтського капіталу залежить від організації маркетингової діяльності підприємства, адже все, що відноситься до виконання цієї функції на підприємстві – дослідження ринку, потреб споживачів, дій конкурентів, планування та реалізація товарної, цінової політики, налагодження системи розподілу та збуту продукції, налагодження та підтримання комунікацій з ринковими контрагентами і багато чого іншого в цьому плані – спрямоване на виховання відданих підприємству споживачів. Якщо продукти підприємства не будуть реалізовані, тобто споживачі не купуватимуть продукцію, всі зусилля і виробничого, і фінансового, і маркетингового характеру будуть не ефективними.

Висновки. Таким чином, ефективність маркетингу тісно пов'язана з формуванням та використанням клієнтського капіталу підприємства. Незважаючи на необхідність продовження пошуку інструментів та підходів до визначення ефективності маркетингових дій на підприємстві, фокусування уваги на клієнтському капіталі сприяє реалізації лише тих маркетингових програм, які дозволяють отримувати короткострокові результати без нанесення шкоди перспективному розвитку компанії і орієнтує на пошук нових джерел формування та зростання клієнтського капіталу.

Подальші дослідження теорії клієнтського капіталу сприятимуть підвищенню ефективності роботи з клієнтами, виступатимуть основою розроблення стратегій підвищення цінності клієнтів і забезпечуватимуть зростання ефективності маркетингу.

Література.

1. Моисеева, Н. К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии [Текст]: учеб. пособ. /Н. К. Моисеева, М. В. Конышева; под ред. Н. К. Моисеевой. —М.: Финансы и статистика, 2002. — 304 с.

2. Бутенко, Н. В. Основи маркетингу [Текст]: навчальний посібник. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. — 140 с.

3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. [Текст]. Підручник. – 4-те вид. доп. – Київ: Лібра, 2006 – 720 с.

4. Маркетинг [Текст]: Підручник / В.Руделіус, О.М. Азарян, О.А.Виноградов та ін.: Ред.-упорядник О.І.Сидоренко, П.С.Редько. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005 – 422 с.

5. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств: монографія [Текст] / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 448 с.

6. Іванов Ю.Б. Ефективність маркетингової діяльності підприємств в сучасних умовах підвищеної динамічності та ризикованості підприємництва / Ю.Б.Іванов // Економіка: реалії часу - №1(11) - 2014. С.155- 160.

7. Яшева Г. А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г.А.Яшева [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/practical/2003-08/02.shtml

8. Шоу Р., Меррик Д. Прибыльный маркетинг: окупается ли ваш маркетинг? /Пер. с англ. – К.: Companion Group, 2007. – 496 с.

9. Джеймс Ленсколд. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний.[Текст] – СПб.: Питер, 2005.

10. М.В. Дедкова. Капитализация компании: теоретический аспект – [Электронний ресурс]. Режим доступа:http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml].

11. Христофорова И.В. Маркетинговая капитализация предприятий сферы услуг. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук.Москва 2007.-[Електронний ресурс]. Режим доступа: http://dislib.ru/ekonomika/19334-8-marketingovaya- kapitalizaciya-predpriyatiy-sferi-uslug.php.

12. Калиниченко М.П. Маркетингова капіталізація промислових підприємств // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. - Донецк: ДонНУ, 2011. – Ч. 2. - С. 134-144.

13. Reporting intellectual capital to augment Research, Development and Innovation in SMEs. – Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2006. – 164 pp. – [“лектронний ресурс]. Режим доступу: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf].

14. Грішнова О.А. Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як основна форма його капіталізації / О.А. Грішнова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011 - № 1 – С. 10-13.

15. Зизин А. С. Еволюция научных взглядов на понятие «клиентский каптал» / А.С.Зизин. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.science-education.ru/pdf/2013/1/439.pdf.

16. Соколов К.О. Роль маркетинга в формировании клиентского капитала предприятия // ВЕСТНИК ОГУ – №6 (125)/июнь – 2011. [Електронный ресурс]. Режим доступа: http://vestnik.osu.ru/2011_6/15.pdf]

References

1. Moiseeva, N. K. Upravlenie marketingom: teoriya, praktika, informatsionnye tekhnologii [Tekst]: ucheb. posob. /N. K. Moiseeva, M. V. Konysheva; pod red. N. K. Moiseevoy. —M.: Finansy i statistika, 2002. — 304 s.

2. Butenko, N. V. Osnovi marketingu [Tekst]: navchal'niy posibnik. — K.: Vidavnicho-poligrafichniy tsentr «Kiïvs'kiy universitet», 2004. — 140 s.

3. Garkavenko S.S. Marketing. Pidruchnik. – 4-te vid. dop. – Kiïv: Libra, 2006 – 720 s.

4. Marketing [Tekst]: Pidruchnik / V.Rudelius, O.M. Azaryan, O.A.Vinogradov ta in.: Red.-uporyadnik O.I.Sidorenko, P.S.Red'ko. – K.: Navchal'no-metodichniy tsentr «Konsortsium iz udoskonalennya menedzhment-osviti v Ukraïni», 2005 – 422 s.

5. Kanishchenko O. L. Mizhnarodniy marketing v diyal'nosti ukraïns'kikh pidpriємstv: monografiya [Tekst] / O. L. Kanishchenko. – K. : Znannya-Pres, 2007. – 448 s.

6. Ivanov Yu.B. Efektivnist' marketingovoï diyal'nosti pidpriємstv v suchasnikh umovakh pidvishchenoï dinamichnosti ta rizikovanosti pidpriємnitstva / Yu.B.Ivanov // Ekonomika: realiï chasu - №1(11) - 2014. S.155- 160.

7. Yasheva G. A. Effektivnost' marketinga: metodika, otsenki i rezul'taty / G.A.Yasheva [Elektronnyy resurs] Rezhim dostupa: http://www.cfin.ru/press/practical/2003-08/02.shtml

8. Shou R., Merrik D. Pribyl'nyy marketing: okupaetsya li vash marketing? /Per. s angl. – K.: Companion Group, 2007. – 496 s.

9. Dzheyms Lenskold. Rentabel'nost' investitsiy v marketing. Metody povysheniya pribyl'nosti marketingovykh kompaniy. – SPb.: Piter, 2005.

10. Dedkova M.V. Kapitalizatsiya kompanii: teoreticheskiy aspekt – [Elektronniy resurs]. Dzherelo dostupu: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml].

11. Khristoforova I.V. Marketingovaya kapitalizatsiya predpriyatiy sfery uslug. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni doktora ekonomicheskikh nauk.Moskva 2007.-[Elektronniy resurs]. Dzherelo dostupu: http://dislib.ru/ekonomika/19334-8-marketingovaya-kapitalizaciya-predpriyatiy-sferi-uslug.php.

12. Kalinichenko M.P. Marketingova kapitalizatsiya promislovikh pidpriємstv // Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt. – Sbornik nauchnykh trudov. - Donetsk: DonNU, 2011. – Ch. 2. - S. 134-144.

13. Reporting intellectual capital to augment Research, Development and Innovation in SMEs. – Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2006. – 164 pp. – Elektronniy resurs. Rezhim dostupu: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf].

14. Grishnova O.A. Nagromadzhennya lyuds'kogo, intelektual'nogo i sotsial'nogo kapitalu pidpriємstva yak osnovna forma yogo kapitalizatsiï / O.A. Grishnova // Visnik Donets'kogo universitetu ekonomiki ta prava. – 2011 - № 1 – S. 10-13.

15. Zizin A. S. Evolyutsiya nauchnykh vzglyadov na ponyatie «klientskiy kaptal» / A.S.Zizin. // [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://www.science-education.ru/pdf/2013/1/439.pdf.

16. Sokolov K.O. Rol' marketinga v formirovanii klientskogo kapitala predpriyatiya // VESTNIK OGU – №6 (125)/iyun' – 2011. [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://vestnik.osu.ru/2011_6/15.pdf]

Татьяна Литвиненко, к.е.н., доцент
КНУ имени Тараса Шевченко

КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА

В статье рассмотрены различные подходы к оцениванию эффективности маркетинговой деятельности на предприятии. Отмечены преимущества определения эффективности маркетинга на основе рентабельности инвестиций в маркетинг. Исследован процесс взаимосвязи маркетинговой деятельности и клиентского каптала. Маркетинговая деятельности определена как форма существования клиентского каптала.

Ключевые слова: *эффективность маркетинга, рентабельность маркетинговых инвестиций, интеллектуальный капитал, клиентский капитал.*

Tetyana Lytvynenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University

CONSUMER CAPITAL AS A BASIS FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF MARKETING

Basic approaches marketing efficiency is considered in the article. Advantages determine the effectiveness of marketing through marketing ROI highlighted. The Relationship marketing and customer equity investigated. Marketing activity is defined as a form of existence of consumer capital.

Key words: *effectiveness of marketing, marketing ROI, intellectual capital, consumer capital.*

УДК 338.48
JEL O31

Карюк В.І., к.е.н., доцент,
Університет економіки та права «КРОК»

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Вивчено позиції провідних вчених щодо сутності поняття «інновація», визначено принципи та способи організації інноваційної діяльності на підприємствах; досліджено сутність, особливості та напрями інноваційної діяльності у туристичній індустрії; виявлено тенденції інноваційного розвитку туристичної галузі в Україні за сучасних умов; обґрунтовано можливості підвищення ефективності туризму в Україні за рахунок активізації інноваційної діяльності та використання інтелектуальних ресурсів; запропоновано методику побудови регресійної моделі ефективності інновацій в туризмі на основі використання Індексу конкурентоспроможності у сфері туризму та подорожей.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, принципи інноваційної діяльності, інновації у туризмі, туристична галузь, інноваційні послуги, інформаційний розвиток, ефективність інновацій, регресійна модель ефективності інновацій у туризмі.*

Постановка проблеми. Туризм є одним із найважливіших і найбільш динамічних напрямів розвитку світової економіки. У туризмі зайнято близько 10% світових трудових ресурсів, що виробляє майже 10% світового валового продукту. На галузь припадає 7% світових інвестицій, 5% всіх податкових надходжень, 30% від обсягу послуг світової торгівлі, 11% світових споживчих витрат. Крім того, туризм є одним з найважливіших чинників соціально економічного розвитку, що вимагає використання сучасних форм і механізмів обслуговування клієнтів. Індустрія туризму настільки багатогранна, що включає в себе застосування найрізноманітніших технологій, перш за все інформаційних, починаючи від розробки спеціалізованих програмних засобів, що забезпечують автоматизацію роботи окремої туристичної фірми чи готелю і закінчуючи використанням глобальних комп'ютерних мереж. Тому розвиток туристичної галузі як в Україні, так і у світі вцілому, вимагає активізації та значного розширення масштабів інноваційної діяльності туристичних підприємств. Інвестиції у людський капітал, дослідження і розробки на основі міжнародного співробітництва в науково-технологічній сфері є найважливішою передумовою підвищення ефективності надання туристичних послуг і здатні забезпечити якісне економічне зростання країни та нарощення міжнародної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх публікацій. Значний внесок у дослідження і вирішення питань інноваційного розвитку підприємств зробили такі відомі українські вчені як Амоша О. І., Бажал Ю. М., Буднікевич І. М., Геєць В. М., Гриньова В. М., Денисенко М. П., Краснокутська Н. В., Осецький В. Л., Федулова Л. І., Харів П. С.,Черваньов Д. М., Чухно А. А.. Безпосередньо тематиці інновацій в сфері туризму присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців Новікова В.С., Ткаченко Т.І., Ушакова Д.С., Школа І.М. та ін.

Невирішені частини проблеми. Однак, вивчення наукових праць і методичних рекомендацій з питань розвитку туризму підтверджують, що проблеми розробки і втілення інновацій в туризмі досліджені недостатньо, що безпосередньо підтверджується станом вітчизняної туристичної галузі. Не дослідженими залишаються питання методики аналізу впливу інноваційних змін на стан туристичної галузі. Тому вивчення міжнародного досвіду та пошук інноваційних шляхів розвитку туристичної індустрії, зокрема в Україні, є особливо актуальним.

Метою статті є висвітлення інноваційних процесів у туристичній галузі та пошук і дослідження нових напрямів інноваційного розвитку, які використовуються на практиці як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках туристичних послуг.

Результати дослідження. У сучасному ринковому просторі досягнення економічних і соціальних цілей суспільства нерозривно пов'язане з інноваційним типом розвитку, який являє собою послідовний, безперервний і цілеспрямований процес пошуку ідей, їх впровадження та доведення до реалізації у вигляді новацій, використання яких дає можливість суттєво підвищити ефективність функціонування суспільного виробництва та послуг, розкриває нові перспективи для його розвитку.

Протягом декількох останніх десятиліть відбулися значні зміни у структурі інновацій. В першу чергу вони зумовлені процесом «саєнтифікації» (від англійського «science» – наука) технологій – посилення їх наукового компоненту (зокрема розвиток електроніки, інформатики, дослідження космосу тощо), що значно вплинуло на всі галузі народного господарства. Нові технології (засоби інформації, автоматизації, біотехнології, нанотехнології тощо) легко адаптуються до умов ринків збуту, що обумовлюється їх гнучкістю і є однією з характерних рис «саєнтифікації» інновацій [5, с. 4].

В умовах посилення міжнародної конкуренції Україна майже вичерпала свій потенціал екстенсивного зростання, тому основним джерелом розвитку української економіки у довгостроковій перспективі може бути виключно ефект отриманий за рахунок інноваційної складової. Активна інноваційна діяльність, стимулює процеси реструктуризації компаній, робить пріоритетним пошук ефективних технологічних рішень, що дозволяють істотно скоротити трудові, матеріальні і фінансові витрати, підштовхує керівників до неординарних рішень, як і раніше з різних причин відхилялися.

Щоб здійснити комплексну та об'єктивну оцінку розвитку інновацій в туризмі на сучасному етапі розвитку, необхідно в першу чергу визначити сутність самого поняття «інновація», його економічну суть, термінологічне трактування, особливості прояву.

Це визначення у XIX ст. почали використовувати культурологи і воно означало «впровадження деяких елементів однієї культури в іншу».

Термін «інновація» (від англійського «innovation» – новаторство, нововведення) визначається як нове науково-технічне досягнення або нововведення, що є результатом впровадження новизни.

Інновація є економічною категорією, що являє собою нововведення у різні сфери суспільної діяльності, перш за все в економічну, та пронизує всі галузі народного господарства.

Розуміння інновації у науковій літературі часто пов'язується з виробничою діяльністю у промисловості, тому розглядається через призму вирішення технічних проблем за рахунок впровадження нової техніки і технологій. Науковцями, які дотримувалися такого підходу є: Р. Джонстон, Д. Дессен, Д. Аллі [14, с. 65] та словацькі вчені Л. Водачек, О. Водачекова, у розумінні яких інновація означає «цільові зміни у функціонуванні підприємства як системи» [1].

У інших випадках, розглядаючи інновацію як поняття, дослідження зводяться до продуктових інновацій, і полягають у пошуку альтернативних шляхів використання існуючого продукту [13, с. 11].

Деякі вчені [10] є наслідують підхід, який трактує інновацію як зміну. Згідно з їхніми дослідженнями інновація – це будь-які зміни у структурі, функціях, практиці, які склалися по-новому.

Інші вчені [3] дають визначення інновації як кінцевого результату діяльності, який виражається у конкретних товарах, технологіях, процесах тощо. При цьому результатом може бути як принципово новий товар, так і товар удосконалений.

Дослідивши позиції деяких сучасних провідних вчених та вчених-класиків, ми дійшли висновку, що як класичній, так і сучасній науковій літературі властивою є багатогранність поглядів на суть поняття «інновація».

Характер інноваційної діяльності може кардинально відрізнятися на кожному конкретному підприємстві. Деякі підприємства займаються безпосередньо інноваційними проектами – розробкою та впровадженням нового продукту, тоді як інші – переважно тим, що вносять поліпшення у свою продукцію, виробничі процеси й операції. Обидва типи підприємств можуть вважатися інноваційними, оскільки інновація може складатися з впровадження одиничної істотної зміни чи низки менш значних поліпшуючих змін, які в сукупності утворюють значну зміну. При цьому наслідком інноваційної діяльності може бути як швидка розробка і здійснення інновацій, так і підвищення інноваційної спроможності підприємства.

Виділяють наступні способи організації інноваційної діяльності:

1) інноваційна діяльність, що ґрунтується на внутрішній організації, тобто інновація створюється і освоюється всередині фірми за допомогою існуючих спеціалізованих підрозділів на базі їх взаємодії в рамках інноваційного проекту;

2) інноваційна діяльність, що ґрунтується на зовнішній організації і пов'язана з укладанням контрактів, при цьому замовлення на створення і освоєння інновацій розміщується між сторонніми організаціями;

3) інноваційна діяльність що ґрунтується на зовнішній організації за допомогою венчурів, у цьому випадку підприємство для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні підприємства з метою залучення додаткових засобів і коштів зі сторони [11].

Для України характерним є більш часте використання другого способу організації інноваційної діяльності, коли розробка інновацій здійснюється на замовлення

фірми, а її освоєння – власними силами. Перший спосіб організації інноваційної діяльності використовується рідше, що пояснюється недостатнім науковим потенціалом українських підприємств.

Не залежно від виду інноваційної діяльності, її кінцевою метою є підвищення економічної ефективності підприємницької діяльності. Вона може бути орієнтовані на розробку і впровадження нових продуктів і процесів, нових методів просування та продажу продукції підприємства або на зміни організаційної практики і структури. Але загалом інноваційна діяльність підприємства повинна здійснюватись за певними встановленими правилами, які є загальноприйнятими та поширеними.

Для цього пропонуємо використовувати комплексну систему загальних, спеціальних та специфічних принципів, на основі і з урахуванням якої необхідно організовувати й здійснювати інноваційну діяльність підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи інноваційної діяльності підприємства

№ п/п	Назва принципу	Сутність принципу	Група
1	2	3	4
1	Принцип системності і комплексності	Даний принцип передбачає розуміння інноваційної діяльності як окремої, цілісної системи, яка складається із сукупності елементів, які взаємопов'язані та взаємозалежні один від одного і створюють певну єдність (комплексність)	Загальні
22	Принцип безперервності та динамічності	Інноваційна діяльність повинна здійснюватися безперервно та динамічно, оскільки інновація, навіть після її впровадження, щоразу вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває нових споживчих характеристик та властивостей	
3	Принцип перспективності	Підприємство повинно планувати та здійснювати інноваційну діяльність як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, тобто всі стратегічні заходи, які здійснюються або будуть здійснюватися підприємством повинні мати інноваційний характер	
4	Принцип планомірності	Реалізація інноваційної стратегії, обраної підприємством, передбачає формування ефективної інноваційної політики з метою активізації його інноваційної діяльності	
5	Принцип орієнтації на потреби ринку	За умов конкуренції сильні позиці отримує підприємство, що здатне гнучко реагувати на потреби ринку і може спрямовувати свою інноваційну діяльність на краще й швидше задоволення нових потреб споживачів відносно конкурентів	Спеціальні
66	Принцип пріоритетності	Пріоритет над традиційним виробництвом надається інноваціям	
77	Принцип визначення пріоритетів інноваційного розвитку	Означає вибір конкретних шляхів розвитку, які б забезпечували досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства	
8	Принцип екологічної рівноваги	Інноваційна діяльність має ґрунтуватися на розробці та впровадженні нових ресурсозберігаючих технологій, обладнання, що призначені для покращення екологічного становища не тільки самого підприємства, але й регіону та держави в цілому	
9	Принцип невизначеності	Інноваційна діяльність є діяльністю підвищеної ризиковості порівняно зі звичним підприємництвом. Тому на підприємстві має бути розроблений план послідовних дій відповідно до кожного етапу інноваційної діяльності, який передбачатиме, які методи і заходи застосовувати для ефективного управління інноваційними ризиками	Специфічні

110	Принцип адаптованості та гнучкого реагування	Передбачає можливість оперативної перебудови діяльності підприємства або внесення деяких змін в діяльність, відповідно до зміни умов його функціонування (умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства) та наявного потенціалу; гнучкість реагування є однією з головних умов адаптації й виживання підприємства в ринкових умовах	
11	Принцип участі	Даний принцип передбачає залучення до інноваційної діяльності не лише обмеженої групи людей: менеджерів, фахівців, але й інших працівників підприємства, які зможуть допомогти виробити широкий спектр новаторських і практичних рішень для розв'язання проблем, які можуть виникнути в процесі діяльності підприємства	

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень та даних: [4; 3]

Слід також зауважити, що врахування перерахованих вище принципів у інноваційній діяльності підприємства ще не означає отримання максимально корисного ефекту, оскільки на інноваційну діяльність впливає ряд як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Інноваційна діяльність включає всі наукові, технологічні, фінансові, організаційні та комерційні кроки, які фактично або за задумом ведуть до реалізації інновацій. Деякі з цих видів діяльності можуть бути інноваційними за своєю суттю, тоді як інші не містять новизни, але необхідні для здійснення інновації.

Охарактеризувавши суть та поняття інновацій, перейдемо до вивчення особливостей інноваційної діяльності в сфері в туризму. Більшість вчених, сходяться до думки, що інновації у сфері послуг можуть бути визначені як «нові концепції сервісу, нові канали зв'язку з клієнтами, нові системи розподілу і технологічні рішення, які найчастіше спільно змінюють пропозицію послуг на ринку, оновлюють функції фірми і вимагають структурно нових організаційних, технологічних і людських можливостей».

При цьому найбільш вдале визначення категорії «інновацій в туризмі» надав В. Новіков, який визначає їх як результат дій, спрямованих на створення нового або зміну існуючого туристського продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних і телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристських, транспортних і готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристського бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристських підприємств [8].

Оскільки кожна галузь народного господарства має свої риси, то до інновацій в туризмі слід відносити перш за все ті нововведення, які супроводжуються:

- відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів;

якісно новими змінами турпродукту;

- підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму;
- підвищенням ефективності управління стійким функціонуванням і розвитком туристичної сфери в країні;
- підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;
- прогресивними змінами факторів виробництва;
- підвищенням іміджу і конкурентоздатності підприємств туріндустрії.

У туристичній індустрії інноваційна діяльність розвивається по трьом основним напрямам:

1. впровадження інновацій (організаційні інновації), які пов’язані з розвитком підприємництва і туристичного бізнесу в системі та структурі управління, в тому числі реорганізацією, поглинанням конкуруючих суб’єктів на основі нової техніки та передових технологій, кадрової політики, раціональної економічної та фінансової діяльності;

2. маркетингові інновації, які дозволяють задовольнити потреби цільових споживачів, або привабити нових клієнтів;

3. періодичні інновації (продуктові інновації), які спрямовані на зміну споживчих якостей туристичного продукту, його позиціонування на ринку.

Досвід високорозвинених країн свідчить, що застосування інновацій на ринку туристичних послуг, забезпечує стабільний приріст продуктивності праці, обсягу виробництва та реалізації готельного продукту, прибутку, прискоренню оборотності вкладеного капіталу, освоєнню та наданню якісно нових видів продуктів та послуг. Дослідження 50 найбільших інноваційних компаній світу показали такі основні тенденції в досягненні високих результатів: націленість на досконалість; спроможність протягом тривалого часу проводити дослідні роботи; забезпечення фінансової самодостатності; впровадження ідей «зеленого» бізнесу; всебічне врахування інтересів клієнтів [2].

На сьогодні стан туристичної галузі України можна охарактеризувати як практично неконкурентоспроможний на міжнародному ринку, що повязано з такими проблемами:

- застаріла матеріально-технічна база, яка потребує капітального ремонту, модернізації та функціональної реконструкції;
- брак сучасних засобів розміщення туристів;
- недостатній розвиток важливих складових туристичної інфраструктури транспорту та зв'язку;
- недостатньо розвинена мережа закладів харчуван ня та індустрії розваг;
- незадовільний стан пам'яток історії та культури;
- відсутність комплексної програми розвитку музейної справи;
- відсутність врегульованих містобудівельних принципів організації туристичної діяльності;
- недостатньо розроблені архітектурні принципи облаштування рекреаційних зон;
- незадовільне облаштування приміських зон й інфраструктури села для туриста;
- обмежене використання українських національних особливостей і традицій в будівництві туристичних зон та загальної інфраструктури;
- брак кваліфікованих спеціалістів з організації та розвитку внутрішнього і в'їзного туризму;
- орієнтування туристичних фірм на закордонні подорожі;

- досконало не вивчений туристично-екскурсійний потенціал України;
- відсутність активно функціонуючого туристично інформаційного центру;
- екологічні проблеми і т.п.

Виходячи з цього, активізація розвитку туризму в Україні та подолання негативних тенденцій можливе шляхом впровадження нововведень з метою підвищення конкурентоспроможної туристичної індустрії країни.

Вплив інновацій на ефективність функціонування туристичної галузі ми пропонуємо представити у вигляді кореляційно-регресійної моделі. Задача побудови моделі регресії полягає не тільки в тому, щоб правильно визначити сукупність факторів, що впливають на модельованих показник, але й щоб включити в модель, наскільки це можливо, не пов'язані між собою факторні ознаки.

Процес побудови регресійний моделі ефективності інноваційної діяльності в туризмі складається з трьох послідовно виконуваних етапів і представлений на рисунку 1.

Формування системи показників і здійснений на наступних етапах відбір факторів, дозволяє нам побудувати багатофакторну регресійну модель і визначити ступінь впливу кожного факторного показника на ефективність інноваційної діяльності в туризмі, з метою виявлення найбільш значущих з них. В якості показника ефективності інновацій в туризмі прийнятий коефіцієнт конкурентоспроможності туріндустрії країн світу (TTCI).

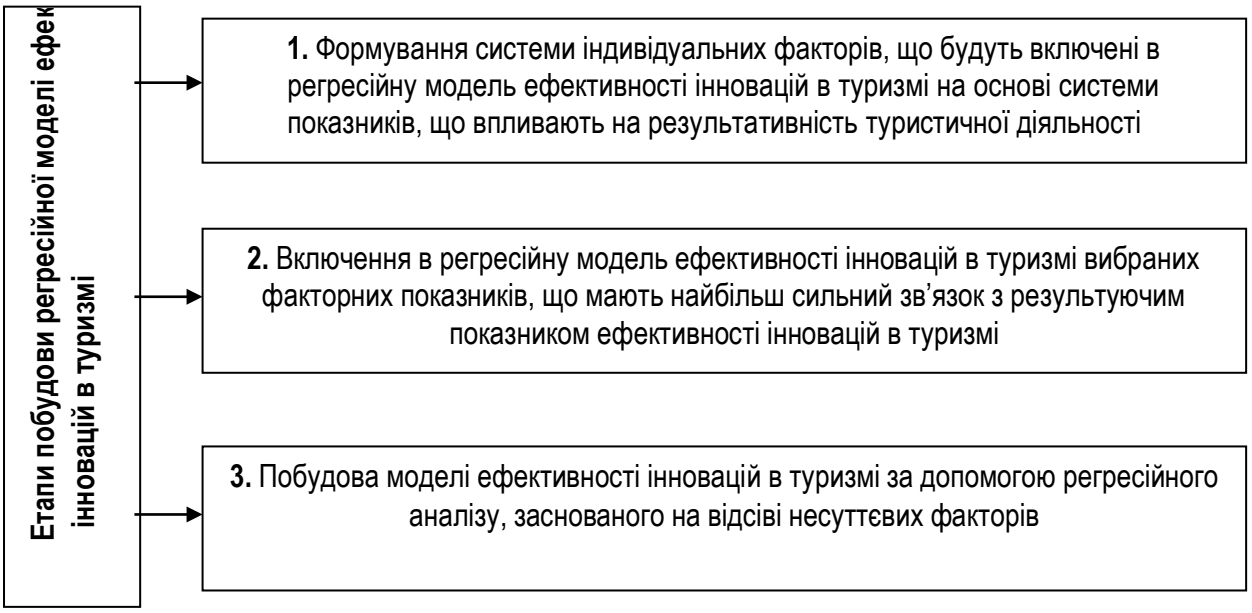


Рис. 1. Методика побудови регресійної моделі ефективності інновацій в туризмі

Джерело: сформовано автором

Звіт «Travel and Tourism Competitiveness Report» (Конкурентоспроможність у сфері подорожей та туризму) від Світового економічного форуму (WEF) підготовлено у співпраці зі Стратегічним партнером із розробки Booz&Co , з партнерами – Світовою організацією туризму (ЮНВТО), Світовою Радою з подорожей та туризму (WTTC), Міжнародною асоціацією повітряного транспорту

(IATA), Міжнародним Союзом із збереження природи (IUCN), аудиторською фірмою Deloitte було вперше опубліковано у 2007 р. з поданням даних про 124 країни світу. У 2009 р. вже були дані по 133, у 2011 р. – по 139 і в 2015 р. – по 141 країні світу. Індекс (показник) конкурентоспроможності країн із подорожей та туризму (індустрії туризму) відображає загальну оцінку чинників, що сприяють розвитку туристичного бізнесу в окремих країнах, а не привабливість країн як туристичних дестинацій. Індекс TTCI оцінює та вимірює «набір чинників та політик», що забезпечують сталий розвиток сектору подорожей і туризму, що, своєю чергою, забезпечує успішний розвиток та конкурентоспроможність країни» [18].

Згідно гасла «Зростання, незважаючи на перешкоди» у доповіді 2015 р. пояснюється, чому на сектор подорожей та туризму ґрунтовно не вплинули дестабілізуючі щодо туризму чинники й чому світовий туризм розвивався динамічніше, ніж уся світова економіка. З урахуванням змін 2015 року доповідь ранжує країни за величиною індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму з градацією від 1 до 7 на підставі оцінювання країн за чотирьома субіндексами, що містять у собі 14 складових та 90 індивідуальних індикаторів (рис. 2).

Рис. 2. Вдосконалена структура Індексу конкурентоспроможності у сфері туризму та подорожей (TTCI)

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень та даних: [18]

У міжнародній практиці туризму широко розповсюджуються новації, спрямовані на підвищення якості отриманого сервісу, створенні нової потреби у комфортному відпочинку, здатному дивувати передбачливістю та комплексністю. Популяризуються інновації на транспорті (літак з прозорим корпусом), в готельному бізнес і (готель і комплекси на намивних островах), застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що здатні подовжити життєвий цикл туристичного продукту або знизити вартість послуг.

Новими напрямами використання ІТ для туризму є: запровадження мобільного Інтернету, електронних каталогів пропозицій, поширення on-line-бронювання не лише в роботі з рітейловими агентствами, а й безпосередньо з клієнтами, автоматизація і доступність довідкової інформації, розробка нових туристичних маршрутів, програмне забезпечення і програмні рішення – це тільки деякі приклади, що ілюструють інноваційну діяльність і напрям її подальшого розвитку.

Висновки. Отже, важливість активізації інноваційної діяльності в системі цілей національного туризму важко переоцінити, оскільки перехід до інноваційної моделі розвитку економіки є характерною ознакою сучасності. Реалізація соціально-економічних цілей суспільства стає все більш пов'язаною з інноваційним типом розвитку, основою якого є безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки і реалізації нововведень.

Можливість отримання більш високих доходів та необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів змушує учасників туристичного бізнесу цілеспрямовано створювати у покупців нові потреби, впроваджувати принципово нові вироби і технології. Все це пов'язано із прискоренням інноваційних процесів, а зокрема і інноваційної діяльності. Крім того, впровадження інновацій у туристичній галузі дає можливість ефективно функціонувати малим та середнім підприємствам. Залучення до їх діяльності наукових кадрів, талановитих менеджерів та висококваліфікованої робочої сили, забезпечує туристичним фірмам підвищення ефективності праці, надання послуг покращеної якості, творчий характер праці.

Література

1. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятиях. – М.: Логос, 2008. – 371 с.

2. Готельний, туристичний і ресторанний бізнес: інновації та тренди [Електронне видання] : тези. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 7 квіт. 2016 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 362 с.

3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.

4. Квасницька Р. С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р. С. Квасницька, Н. С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 249.

5. Кондрашов О. М. Організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності в промисловості України: автореф. дис.. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08.07.01 / Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки з питань європ. інтеграції України. – К., 2003. – 20 с.

6. Морозова Н. С. Концепция формирования и развития конкуренции в туризме : монография / Н. С. Морозова. – М. : Рос НОУ, 2011. – 283 с.

7. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе. - М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2008. -224 с.

8. Новиков В.С. Инновации в туризме : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/ В.С.Новиков. - М.: Издательский центр «Академия», 2007. - 208 с.

9. Оцінка конкурентоспроможності країн на світовому туристичному ринку/ Б.В. Нікіфоров//Перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні: регіональні аспекти: Матеріали II Всеукр.наук.-практ. інтернет-конф.– Умань: ВПЦ «Візаві», 2014.– Ч.1.–С.261–263.

10. Сумец А. Инновации в деятельности предприятия // Маркетинг и реклама.– 2006. – № 11.– С. 28-33.

11. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.

12. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст]: Монографія. / Т.І.Ткаченко. – К.:КНТЕУ, 2006.–537 с.

13. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: "Економічна думка", 2003. – 326 с.

14. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии [Электронный ресурс] // Вестник Московского университета. Сер.6 «Экономика». – 1995. – №1. – С. 62-71. – Режим доступа: http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index6.htm.

15. Школа І.М. Менеджмент туризму: підр. / І.М. Школа, О.П. Корольчук. – Чернівці: Книги – XXI, 2011. – 464 с.

16. Ушаков Д. С. Экономика туристской отрасли : уч. пос. / Д. С. Ушаков. – Ростов н/Д : НЦ «Март», Феникс, 2010. – 446 с.

17. Юрченко О. Інновації в готельному бізнесі на сучасному етапі /О. Юрченко // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2014. – Випуск 34. – С. 292–301.

18. Travel and Tourism Competitiveness Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wforum.org.docs/WEF_TTCReport_2015.pdf.

References.

1. Vodachek L., Vodachkova O. Strategiya upravlenie innovaciyami na predpriyatiyax. – M.: Logos, 2008.-371 s.

2. Gotel'nyj, turystychnyj i restorannyj biznes: innovaciyi ta trendy [Elektronne vydannya]: tezy Mizhnar. nauk.- prakt. konf. (Kyyiv, 7 kvit. 2016 r.) /vidp. Red. A.A. Mazaraky. – Kyyiv: Kyyiv. nazh. torg.-ekon. un-t, 2016.-362 s.

3. Illyashenko S.M. Upravlinnya innovacijnym rozvytkom promyslovyx pidpryyemstv: monografiya / S.M. Illyashenko, O.A. Bilovods'ka. – Sumy: Universytets'ka knyga, 2010. – 281 s.

4. Kvashyts'ka R.S. Osoblyvosti innovacijnoyi diyal'nosti pidpryyemstv u suchasnyx umovax / R.S. Kvasnyts'ka, N.S. Ardashkina // Visnyk Xmel'nytskogo nacional'nogo universytetu. – 2009. - # 6. – S. 249.

5. Kondrashov O.M. Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm regulyuvannya innovacijnoyi diyal'nosti v promyslovosti Ukrayiny : avtoref. dys.. na zdobuttya stupenya kand. ekon.nauk: 08.07.01 / Nauk.- doslid. ekon.in-t M-va ekonomiky z pytan' yevrop. integraciyi Ukrayiny. – K.,2003. – 20 s.

6. Morozova N.S. Koncepciya formirovaniya i razvitiya konkurenciyi v turizme : monografiya / N.S. Morozova. – M.:Ros NOU, 2011. – 283 s.

7. Malaxova N.N., Ushakov D.S. Innovacii v turizme I servise.-M.: IKC "MarT", Rostov n/D: Izdatelskij centr "MarT", 2008. – 224 s.

8. Novikov V.S. Innovacii v turizme : ucheb. Posobiye dlya stud. vyssh. ucheb. Zavedenij/ V.S. Novikov. – M.: Izdatel'skij centr "Akademiya", 2007.-208 s.

9. Ocinka konkurentospromozhnosti krayin na svitovomu turystychnomu rynku/B.V.Nikiforov//Perspektyvy rozvytku turystychnoyi industriyi v Ukrayini: regional'ni aspekty: Materialy II Vseukr.nauk.-prakt. Internet-konf.-Uman': VCP "Vizavi", 2014. –Ch.1.-S.261-263.

10. Sumec A. Innovacii v deyatelnosti predpriyatiya // Marketing i reklama.-2006.-#11.-S.28-33.

11. Stel'maschuk A.M. Derzhavne regulyuvannya ekonomiky: Navchal'nyj posibnyk. – Ternopil': TANG, 2000. – 315 s.

12. Tkachenko T.I. Stalyj rozvytok turyzmu: teoriya, metodologiya, realiyi biznesu [Tekst]: Monografiya. / T.I. Tkachenko. – K.:KNTEU, 2006. – 537 s.

13. Xariv P.S. Innovacijna diyal'nist' pidpryyemstva ta ekonomichna ocinka innovacijnyx procesiv.- Ternopil': "Ekonomichna dumka", 2003.-326 s.

14. Xuchek M. Social'no-ekonomicheskoe coderzhaniye innovacii na predpriyatii [Elektronnyj resurs] // Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser.6 "Ekonomika".-1995. - #1.-S.62-67. Rezhym dostupa: http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/ index6.htm.

15. Shkola I.M. Menedgment turyzmu: pidr. / I.M. Shkola, O.P. Korol'chuk.-Chernivci: Knygy – XXI, 2011.-464 s.

16. Ushakov D.S. Ekonomika turistskoj otrasli : uch. pos./ D.S. Ushakov. – Rostov n/D : NC "Mart", Feniks, 2010.-446 s.

17. Yurchenko O. Innovaciyi v gotel'nomu biznesi na suchasnomu etapi /O. Yurchenko // Visnyk L'vivs'kogo universytetu. Seriya mizhnarodni vidnosyny.-2014.-Vypusk 34.-S.292-301.

18. Travel and Tourism Competitiveness Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wforum.org.docs/WEF_TTCReport_2015.pdf.

В.И. Карюк, к.э.н., доцент,
Университет экономики и права «КРОК»

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Изучены позиции ученых относительно сущности понятия «инновация», определены принципы и способы организации инновационной деятельности на предприятиях; исследована сущность, особенности и направления инновационной деятельности в туристической индустрии; выявлены тенденции инновационного развития туристической отрасли в Украине в современных условиях; обоснованно возможности повышения эффективности туризма в Украине за счет активизации инновационной деятельности и использования интеллектуальных ресурсов; предложена методика построения регрессионной модели эффективности инноваций в туризме на основе использования Индекса конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, принципы инновационной деятельности, инновации в туризме, туристическая отрасль, инновационные услуги, информационное развитие, эффективность инноваций, регрессионная модель эффективности инноваций в туризме.*

V.I. Kariuk, Ph.D., assistant professor,
University of Economics and Law "KROK"

INNOVATION AS A FACTOR OF MODERN TOURISM IN UKRAINE

Studied the position of leading scientists about the nature of the concept of "innovation" is defined principles and methods of innovation in enterprises; the essence, characteristics and areas of innovation in the tourism industry; tendencies of innovative development of tourism industry in Ukraine in the current situation; reasonable possibility of increasing the efficiency of tourism in Ukraine by enhancing innovation and use of intellectual resources; the method of regression models efficiency innovations in tourism through the use of the Index of competitiveness in tourism and travel.

Keywords: *innovation, innovation, the principles of innovation, innovation in tourism, the tourism industry, innovative services, information development, efficiency innovations regression model of efficiency innovation in tourism.*

УДК 331.101.262
JEL O150

Шурпа С.Я., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Прикарпатський національний
університет ім. В. Стефаника»

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті запропоновано використання інноваційних механізмів регулювання освітнього процесу, впровадження інноваційної моделі фахової підготовки студентів задля узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін освітньо-виробничого процесу та забезпечення готовності до інноваційної діяльності ще з навчального закладу.

Ключові слова: *людський капітал, інвестування в людський капітал, освіта, інноваційні технології, інноваційний підхід, ринок праці, система зайнятості, інноваційна зайнятість.*

Постановка проблеми. Прагнення до змін та інновацій, що нині проявляються практично в усіх сферах вітчизняної економіки, поєднуються зі зростаючим інтересом економічної науки до людського потенціалу, який реалізується у формі людського капіталу. Розуміння того, що саме людина, її здібності, вміння та можливості, рівень інноваційно-інтелектуального розвитку є основою формування інноваційного суспільства, стає запорукою конкурентоспроможності економіки, умовою економічного зростання.

Впровадження сучасних технологічних та інноваційних підходів до прискорення, розширення та покращення процесу формування активів людського капіталу з метою надбання та використання вищого рівня якісної освіти створюватиме передумови формування людського капіталу країни певного обсягу та якості.

Аналіз останніх публікацій. В Україні над вдосконаленням формування та нагромадження людського капіталу успішно працюють В. Антонюк, В. Близнюк, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Левченко, Л. Михайлова, О. Новікова, І. Петрова, У. Садова, М. Семикіна, Л. Шевчук та інші вчені.

Невирішені частини проблеми. Відсутність сучасних технологічних та інноваційних підходів до формування людського капіталу України певного обсягу та якості гальмує бажані соціальні та економічні перетворення. Тому потребують наукового обґрунтування процеси прискорення, розширення та покращення процесу формування активів людського капіталу з метою його ефективного використання як у економічній діяльності, так і для особистісного розвитку.

Мета статті. Пошук сучасних інструментів та технологій задля активізації людського фактора з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності як організацій, так і національної економіки в цілому.

Результати дослідження. Важливою складовою інвестицій в людський капітал є інвестиції в освіту. У ході досліджень переконуємося, що оцінка якості

вищої освіти визначається передусім набуттям під час навчання можливості та спроможності випускника самостійно знайти своє місце на ринку праці та самореалізуватися у суспільстві.

Як безпосередні споживачі кваліфікованої робочої сили, підприємства можуть прямо чи опосередковано впливати на процес підготовки та підвищення кваліфікації працівників у вітчизняних навчальних закладах. Опосередкований (непрямий) вплив на процес підготовки фахівців полягає у виборі підприємством одного чи кількох профільних навчальних закладів, випускники якого найбільше відповідають вимогам та критеріям даного підприємства щодо кваліфікації, напряму підготовки та рівня знань працівників. Подальша співпраця з такими навчальними закладами може проявлятися також у виборі їх базовими навчальними закладами для підвищення кваліфікації співробітників. Безпосередній (прямий) вплив на процес підготовки фахівців вітчизняними закладами освіти, на жаль, дещо ускладнений через високий ступінь централізації та уніфікації процесу розробки освітніх стандартів та навчальних програм підготовки фахівців вищими навчальними закладами Міністерством освіти і науки. Неможливість забезпечення єдності теорії (навчання) та практики (виробництва) є причиною невідповідності знань, які отримують сучасні студенти, вимогам, які пред'являють до сучасних фахівців на робочому місці.

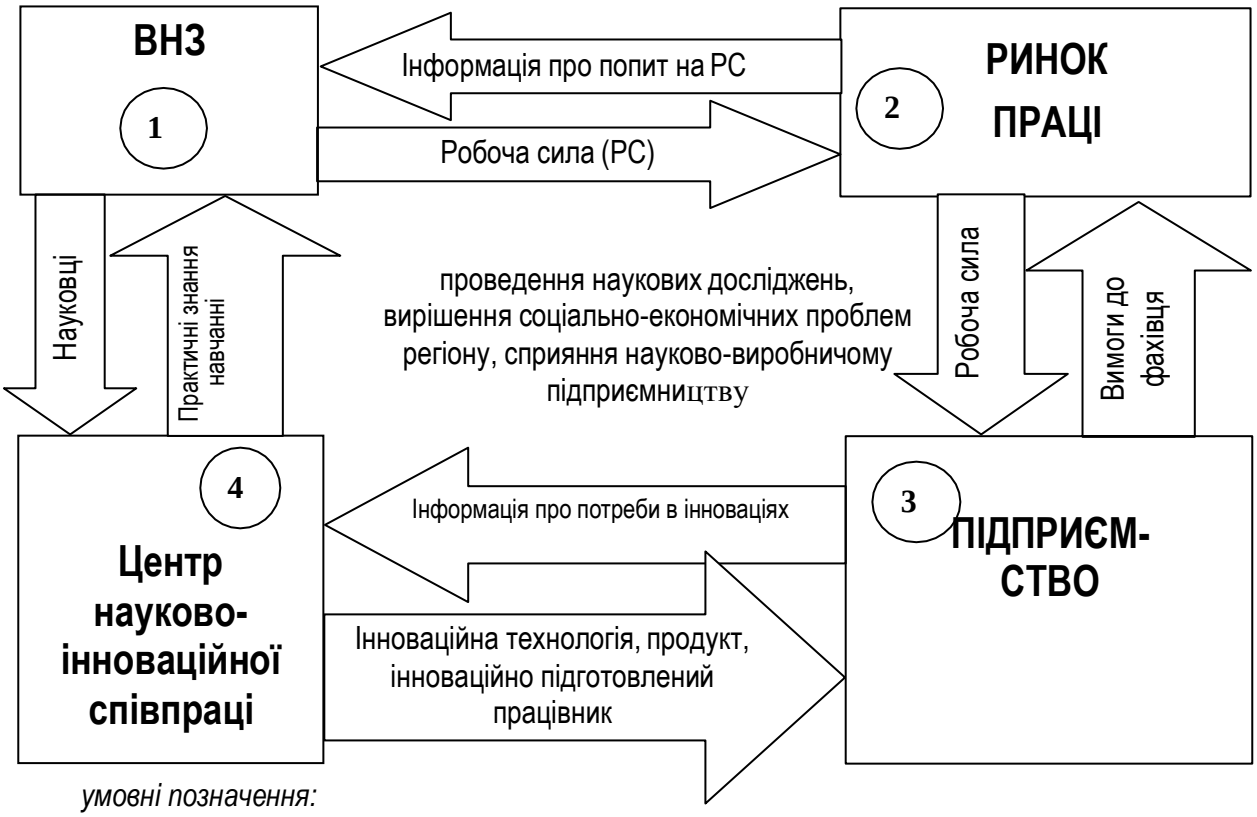
Одним з найбільших здобутків у напрямі посилення ефективності взаємодії у суспільстві можна вважати активну співучасть бізнес-структур у вирішенні багатьох актуальних проблем, в тому числі тих, що мають науково-прикладний характер. У зв'язку з цим відомими й дедалі більш популярними стають дослідження та практична апробація ідеї соціального підприємництва й інших форм соціальних інновацій [2].

Відтак за сучасних умов орієнтації на інноваційний шлях розвитку економіки доцільним є пошук можливостей для узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін освітньо-виробничого процесу та забезпечення готовності до інноваційної діяльності ще з навчального закладу. Ми пропонуємо використання перспективної моделі співпраці вищого навчального закладу та підприємства на основі розвитку інноваційного підходу (рис. 1).

Розвиток інноваційного циклу від стадії фундаментальних досліджень до випуску і реалізації наукомісткої продукції та технологій повинна забезпечити система вищої освіти. Інноваційна складова діяльності сучасних ВНЗ передбачає реформування як організаційних, так і інституційних аспектів. Подальшими напрямами цих перетворень є, зокрема, розвиток технологічно- наукових парків, інноваційно-технологічних центрів, що можуть бути асоційовано об'єднані ВНЗ або входити до його структури.

З метою підвищення ролі ВНЗ як центрів інноваційної активності в регіонах України необхідно створювати центри науково-інноваційної співпраці, покликані забезпечити інтеграцію ВНЗ з реальним сектором економіки для вирішення соціально-економічних проблем регіонів і реалізації державних цільових

програм, пов'язаних з технологічним розвитком країни та її інтеграцією у світовий освітній простір. Подібний зв'язок з практикою забезпечить високий рівень формування «реального» людського капіталу, тобто тих знань, умінь та навичок, яких потребує сучасний роботодавець.



умовні позначення:

1. навчання із застосуванням інноваційної моделі фахової підготовки студентів;
2. врахування сучасних вимог до інноваційної готовності персоналу, інноваційна зайнятість;
3. управління інноваційною готовністю персоналу підприємства;
4. виконання інноваційних замовлень, розробка інноваційних пропозицій.

Рис. 1. Модель співпраці вищого навчального закладу та підприємства

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень.

Значною мірою завдяки теорії людського капіталу суспільного визнання набула неформальна освіта, освіта дорослих, активно впроваджувались освітньо-професійні програми на підприємствах. У розвинутих країнах, а ще більш у тих, що прагнуть швидкого й успішного розвитку, освіта культивується як економічно раціональна діяльність людини не лише у молодому її віці, а й впродовж усього життя [3].

Стратегія реформування вищої школи повинна забезпечити передумови для використання інноваційних механізмів регулювання освітнього процесу,

розробку нової концепції її саморозвитку, яка забезпечить впровадження і використання нововведень як основоположного принципу системи науки і освіти. Інструментом реалізації цієї стратегії має стати соціальне проектування, креативність технологій використання якого може забезпечити як реформування системи управління вищим навчальним закладом, так і новий формат організації процесу навчання.

Забезпечення високого професійного рівня випускників ВНЗ має бути реалізоване також завдяки впровадженню інноваційної моделі фахової підготовки студентів, яка розробляється та впроваджується у навчальний процес відповідно до сучасних вимог ринку праці України та новітніх результатів наукових досліджень в обраній сфері діяльності [1 , с. 42]. Інноваційний підхід до моделі фахової підготовки обумовлений її побудовою на принципі всебічної професіоналізації навчання студента, яка розглядається як багаторівневий, тривалий, динамічний та цілісний процес професійного становлення особистості й набуття нею соціальної зрілості з метою швидкого та якісного перетворення студента на висококваліфікованого професіонала та фахівця.

Інноваційна модель підготовки фахівців також передбачає планомірне цілеспрямоване бажання кожного студента формувати власні активи людського капіталу з метою забезпечення конкурентних переваг після закінчення навчання. Інструментом узагальнення здобутків та досягнень може стати формування власного портфоліо, до якого варто додавати опис досягнень у навчальній, науковій, громадській сфері, а також супроводжувати власними оцінками стосовно бажання та можливостей виконання поставлених завдань, рівня відповідальності та загальної результативності. Прагнення до ведення подібної «папки досягнень» формує у майбутнього фахівця інноваційний тип мислення – намагатися якомога більше досягти, опанувати, засвоїти. Подібна практика в студентські роки дозволяє набути першопочаткові професійні знання з їх конкретизацією та визначенням у майбутньому при вході на ринок праці одразу з вищих стартових позицій порівняно з іншими випускниками ВНЗ.

Перспективним та визначальним напрямом трансформації національної системи працевлаштування повинні також стати новітні тенденції зайнятості, що нині набули поширення в Європі. Європейська Стратегія зайнятості характеризується переходом до економіки знань і базується на використанні новітніх елементів, що мають безпосередній вплив на зайнятість. Серед них слід відзначити, наприклад, інформаційні й комунікаційні технології. Завдяки їх розвитку значно підвищується швидкість обробки даних та інформації, відтак функціонально змінюється наповнення багатьох видів діяльності в економіці, а отже виникають зміни в професії, оновлюються вимоги до фахівців, які проводять збір, обробку та зберігання інформації.

Важливими напрямами подальшої трансформації системи зайнятості є вміння та здатність отримувати й застосовувати нові знання. Однією з основних ознак інноваційної моделі економіки є інноваційний тип зайнятості населення,

який характеризується: зростанням кількості зайнятих у сферах, пов'язаних з наданням послуг і виробництвом інформаційних технологій; збільшенням частки інформатизації у трудовій діяльності, що веде до інтелектуалізації праці; новим змістом трудової діяльності, результатом і метою якої стають інновації; набуттям робочою силою нових якостей, таких як високий освітній і професійний рівень, новаторське і економічне мислення, висока техніко- технологічна культура, здатність до зміни професії, цілеспрямованість, психологічна стійкість.

Важливими елементами державної політики щодо сприяння інноваційній зайнятості і як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій у людський капітал. Йдеться про передбачення особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіту для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо; запровадження податкових стимулів до інвестицій у самозайнятість; регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці щодо забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили відповідно до структурних змін, які відбуваються в економіці; недопущення зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами; всебічний розвиток системи просвіти населення, професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо; створення сприятливих умов для вітчизняного та іноземного інвестування в пріоритетні наукоємні галузі; стимулювання створення нової інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубаторів, технополісів, технопарків (на базі університетів, наукових лабораторій, інноваційних підприємств); консорціумів промислових компаній, освітніх установ і наукових лабораторій [2].

Сьогодні власники та керівники великих підприємств, орієнтованих на стратегічний успіх, прийшли до розуміння того, що головним ресурсом в умовах інноваційних перетворень є людина з її знаннями, досвідом, професійними якостями. Людські здібності, кваліфікація, професіоналізм, освіта – все це дуже цінний капітал підприємства, здатний приносити високий дохід при правильному його використанні.

Висновки. Проведені теоретичні дослідження та практика сьогодення доводять, що сучасна державна політика повинна орієнтуватись не на здійснення політики «підтримувального» рівня витрат у основні активи людського розвитку, а на створення передумов для підвищення ефективності формування потенціалу особистості та активності національних людських ресурсів. Реалізація державної політики щодо збереження і розвитку національного людського капіталу має бути спрямована на використання не соціального підходу, який передбачає державне гарантування кожному членові суспільства доходів, не нижчих за прожитковий мінімум, а насамперед ринкового підходу, який передбачає

створення для кожного члена суспільства умов для розвитку своїх продуктивних здібностей, ефективної їх реалізації та належного доходу.

Неспроможність держави забезпечити основні гарантії, права та свободи громадян щодо формування, розвитку та використання ними можливостей у реалізації ключових аспектів людського розвитку змушує вдаватися до пошуку альтернативних шляхів та нових джерел у напрямі забезпечення ефективності інвестування в людський капітал. Таким, що набуло розвитку в останні роки та може бути визначене як альтернативний шлях, зокрема здобуття освіти, є активне використання досвіду міжнародної співпраці. Перш за все мова йде про можливість отримання грантів міжнародних організацій на навчання за кордоном або використання ресурсів як зарубіжних, так і вітчизняних громадських фондів та організацій, що сприяють отриманню освіти, поліпшенню здоров'я в Україні як шляхом часткового або повного фінансування, так і шляхом створення спеціальних закладів. Подібні альтернативні шляхи підвищують ефективність інвестування у людський капітал на макрорівні, оскільки держава в даному випадку не несе прямих витрат на формування людського капіталу, проте вигоди отримує у процесі його використання.

Перспективами подальших досліджень є аналіз і оцінка індикаторів ефективності інвестицій у людський капітал; оцінка вигоди держави у процесі його використання; дослідження інституційного середовища, що також впливає на використання людського капіталу в Україні.

Література.

1. Грішнова О.А. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності / Грішнова О.А., Василик А.В. // Економіка : вісник Прикарпатського університету. – 2008. – Випуск 6. – С. 22–27.
2. Грішнова О.А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види,особливості реалізації в Україні / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка. — 2013. — №2(20). — С. 167—178.
3. Грішнова О.І. Освіта як чинник людського розвитку і економічного зростання України / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 93-101.
4. Кузнецова Н. Освіта, наука і виробництво як ключові компоненти механізму формування людських ресурсів інноваційного типу / Н. Кузнецова // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 4. — С. 39—42.
5. Перспективи інноваційного розвитку України [Електронний ресурс]: Режим доступу — http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm
6. Курило І.О. Людський вимір інноваційного розвитку / І.О. Курило // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 6. — С. 46—51.
7. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. Монографія / О.М. Левченко. — Кіровоград: КОД, 2009. — 375 с.
8. Орлова І. Реформа освіти в Україні. Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ» (№8) 17 лютого 2013 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/Case_Study__17_02_2013_UKR.pdf
9. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред.

Е.М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. — 320 с.

References.

1. Grishnova O.A. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya intelektualizatsiyeyu trudovoyi diyal'nosti / Grishnova O.A., Vasylyk A.V. // Ekonomika : visnyk Prykarpat·s'koho universytetu. – 2008. – Vypusk 6. – S. 22–27.
2. Grishnova O.A. Sotsial'ni innovatsiyi u trudoviy sferi: sutnist', vydy,osoblyvosti realizatsiyi v Ukrayini / O.A. Grishnova, H.YU. Mishchuk // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. — 2013. — № 2(20). — S. 167—178.
3. Grishnova O.I. Osvita yak chynnyk lyuds'koho rozvytku i ekonomichnoho zrostannya Ukrayiny / O.A. Grishnova // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2004. – № 1-2. – S.93-101.
4. Kuznetsova N. Osvita, nauka i vyrobnytstvo yak klyuchovi komponenty mekhanizmu formuvannya lyuds'kykh resursiv innovatsiynoho typu / N. Kuznetsova // Ukrayina: aspekty pratsi. — 2009. — № 4. — S. 39—42.
5. Perspektyvy innovatsiynoho rozvytku Ukrayiny [Elektronnyy resurs]: Rezhym dostupu — http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm
6. Kurylo I.O. Lyuds'kyy vymir innovatsiynoho rozvytku / I.O. Kurylo // Ukrayina: aspekty pratsi. — 2005. — № 6. — S. 46—51.
7. Levchenko O.M. Profesional'nyy potentsial: rehulyatorni mekhanizmy innovatsiynoho rozvytku. Monohrafiya / O.M. Levchenko. — Kirovohrad: KOD, 2009. — 375 s.
8. Orlova I. Reforma osvity v Ukrayini. Proekt «Populyarna ekonomika: monitorynh reform» (№8) 17 lyutoho 2013 roku [Elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/Case_Study _17_02_2013_UKR.pdf
9. Lyuds'kyy rozvytok v Ukrayini: sotsial'ni ta demohrafichni chynnyky modernizatsiyi natsional'noyi ekonomiky (kolektyvna monohrafiya) / [Libanova E.M., Makarova O.V., Kurylo I.O. ta in.]; za red. E.M. Libanovoyi. — K. : In-t demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M.V. Ptukhy NAN Ukrayiny, 2012. — 320 s.

Светлана Шурпа, доцент
ДВНЗ «Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника»

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К УЛУЧШЕНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье предложено использование инновационных механизмов регулирования образовательного процесса, внедрения инновационной модели профессиональной подготовки студентов по для согласования интересов всех заинтересованных сторон образовательно-производственного процесса и обеспечение готовности к инновационной деятельности еще из учебного заведения.

Ключевые слова: *человеческий капитал, инвестирование в человеческий капитал, образование, инновационные технологии, инновационный подход, рынок труда, система занятости, инновационная занятость.*

Svetlana Shurpa, Ph.D., associate professor
Precarpathian national University V.Stefanyk

INTRODUCTION OF MODERN INNOVATIVE APPROACH TO IMPROVING FORMATION OF ASSETS HUMAN CAPITAL

The paper proposes the use of innovative mechanisms to regulate the educational process, implementation of innovative models of professional training for students to reconcile the interests of all participants of the educational production process and preparedness to innovation from a higher educational institution.

УДК 334.722.2
JEL O330

Oksana Mykytiuk,
Ph.D in Ecocnomics Taras Shevchenko National University of Kyiv
Alina Magomedova,
Ph.D in Ecocnomics Taras Shevchenko National University of Kyiv
Tetiana Onysenko,
Ph.D in Ecocnomics Taras Shevchenko National University of Kyiv

PARTNERSHIP AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS OF COMPANIES

Nowadays, when the market environment development is too dynamic and the resources utilization is limited, companies' performance is more effective under conditions of partnerships formation. This type of integration encourages the innovative development of companies, which operate in different industries, ensures the access to new markets and minimizes commercial risks. Also partnership is one of the effective tools of companies' competitiveness providing. Research and analysis of current trends give the evidences that leasing, franchising and outsourcing are the crucial and the most perspective types of partnerships among business entities. Leasing is as an effective form of production-financial cooperative partnerships or interactions among companies. Franchising provides benefits to all participants by the combined resources implementation and risks diversification among them. Outsourcing is a modern type of partnerships, which also can be a successful managerial strategy of a company.

Key words: *partnership, competitiveness, lizing, franchising, outsourcing.*

The problem formulation. Competition is the main element of market mechanism and an integral part of the business environment. In modern market conditions, where competition is a reflection of rivalry's relations among economic elements, is especially relevant in cases of their independent activity effectively limits, the ability of each business entity to influence the general conditions: production, circulation, sale of goods and services in different markets. In the other hand, competition between enterprises can stimulates the production of those goods and services that the consumer needs. Then the activity of the participants market relations becomes dynamic, it is associated with economic responsibility and the risk of the entrepreneur, turns it into a kind of social engine of economic development. The formation mechanism of effective approaches to the selection of competitive enterprises strategies in the conditions of cooperative interactions is the most actual in the modern economic environment.

Hodiernal situation in the domestic's economy is mediated by the critical limitation of financial resources, changes in the legal framework, stagnant processes in many markets. It requires special approaches to solving this problem by developing mutually beneficial market integration in any sector of the economy, studying foreign and better domestic experience,

their generalization and further implementation. This concerns, first of all, the problems of optimizing the organizational forms of economic relations in various spheres of the economy and determining their effectiveness.

In any case, special attention should be given to the enterprises economic symbiosis. The relationship between small and large enterprises - business partners is also important, mutually beneficial for both sides against the background of such relations. In other words, this is a stable economic interaction that gives a positive final effect, in this connection the magnitude of the effect from joint activity is greater than the sum of the economic effects of separately operating enterprises, in the long run it increases competitiveness of enterprises participating in such cooperation.

In addition, partnerships in their economic nature allow each of the participants to obtain a number of advantages through the exchange of performance, regardless of the country of ownership and territoriality. We watched the fact that partner activity acts as a driver of global cooperation between business entities and determines the modern features of entrepreneurial competition in general.

Analysis of the latest publications. Partnerships between enterprises- the dynamic economic phenomenon, the content of which acquires new scales and forms of manifestation, some of which are just beginning to be studied in the domestic literature. Thus, studies in this branches were engaged: M. Baranovsky, V. Geyets, S. Gensiruka, B. Danilishin, L. Deineko, S. Doroguntsova, D. Klinov, V. Kutsenko, V. Shevchuk, T. Hindle, J.B. Heywood.

Unsolved parts of the problem. The absence of deep theoretical partnerships in business, as well as specific methods for determining reliability of business partners became the reasons of low economic efficiency of some domestic enterprises. At the same time, a significant number of domestic entrepreneurs in practice already could identify a number of advantages and disadvantages of formation and development business through partnership.

Given that in the economic literature there are many different approaches to interpretation and the identification of forms of partnerships, we considered three of them, namely outsourcing, franchising and leasing. This choice is due to the effectiveness of the above forms and the prospects for their development at the global level.

Study of theoretical and practical aspects of partner relationships between enterprises in order to achieve significant competitive advantages in the modern world are the purpose of the article.

Results of the study. In the conditions of the world economic crisis and the suspension of the Ukrainian economy development pace in particular, the majority competitive strategies of enterprises did not materialize. Under such conditions management, outsourcing becomes one of the elements that can to ensure progressive development and increase of efficiency functioning of modern enterprises in competitive conditions. That is why outsourcing, as one of the forms of partnership in the developed countries of the world, becomes an integral tool

to improve the efficiency of enterprises and ensure their competitiveness in the global market.

Delegating the execution of part of their business functions enables focus on key competencies, which is an effective tool for the market transformation of the partnership and thereby provides it with competitive advantages. It is for these reasons that business entities use outsourcing in different spheres of their activity (personnel, marketing, servicing, security logistic, financial, information and others). Such a wide use of outsourcing is explained by the fact that, firstly, the delegation of some business functions to highly specialized economic entities can ensure their effective implementation; Secondly - this causes the improvement of production relations between enterprises in the market. It should be noted that the concept of "outsourcing" is the targeted allocation of certain business processes and their implementation by other organizations that have relevant experience, knowledge, means and perform their duties in a particular field better than the contracting authority and on a contractual basis. Thus, the use of outsourcing is reduced to the fact that the enterprise concentrates all resources on the type of activity that is the main one and transfers other functions to a reliable partner.

The results of the research of Headhunter, UCMS Group and Intercomp show that at present outsourcing is the most popular among large companies. For example, 42% of organizations with a staff of less than 50 people use outsourcing to optimize their own operations, while this figure is already 33% for companies with more than 500 employees. Also, outsourcing, is mainly a feature of foreign companies located in Ukraine -55% of all enterprises with foreign capital are actively using outsourcing to reduce the costs of their activities [1, p.2]. Outsourcing at the enterprise is realized in several stages, the first one is the research of the market of outsourcing services. For enterprises is carried out in the following areas:

- analysis of the potential of the market for outsourcing services to meet the demand for performance of certain functions of the enterprise;
- analysis of the readiness of potential outsourcers (availability of technological, personnel, administrative and financial resources);
- specification of the market value of functions transferred to outsourcing;
- forecast of development of the outsourcing services market.

In the course of the analysis of the market of outsourcing services, preliminary requirements for a potential outsourcer, including, by level of quality, price level, compliance with deadlines and the ability to meet specific customer requirements. [6]. Within this phase, the form of outsourcing is also determined. Due to the fact that outsourcing is applied in many areas of the companies' activities, the following types of outsourcing were identified:

 Full outsourcing, which implies the transfer to the outsourcer of the entire function of the enterprise, including control over this function, the assets of the functional unit;

 partial outsourcing, which implies the management of the enterprise function jointly with the outsourcer;

 Transformational outsourcing, which provides the outsourcer with the full function of the company or functional unit in order to optimize the work of this direction with the subsequent return to the enterprise;

 outsourcing of joint ventures (creation of a joint venture to manage the allocated function).

The next step is to assess the possible risks of outsourcing the non-core function. At the end of this stage, a proposal is formed to address the possible negative consequences associated with the outsourcing of the function. Taking into account the received information, the decision to transfer the function to outsourcing, taken at the previous stages, can be changed. If at the specified stage a decision has been made about the possibility of working on such a partnership system as outsourcing, then further development of a description of the quantitative and qualitative requirements to the functions that will be outsourced. The result of the work at this stage is the terms of reference, draft contract for outsourcing and other documentation.

The next stage is the conclusion of a contract for outsourcing. The main task of the stage is to ensure the performance of functions at the level of expectations of the enterprise-customer. After the formalization of the relationship between the client enterprise and the outsourcer in the form of contracting, it becomes necessary to develop and implement management decisions related to outsourcing. As part of the work at this stage, a plan is being developed for organizational and structural and other administrative changes related to the transfer of activities to outsourcing, and responsible persons are appointed for solving technological issues. Further, systems are being developed and implemented to monitor and control the quality of the functions transferred to outsourcing. The final step is to evaluate the effectiveness of outsourcing.

Thus, it is worth highlighting the aspect that outsourcing is a company management strategy, and not just a kind of partnership interaction, it involves a certain restructuring of the corporation's production and its connections. Important is the fact that the world experience of enterprises shows that the success of the operation largely depends on material and technical and financial security. One form of solving these issues is the use of leases in the form of leasing. Simultaneously, leasing can be considered as a form of production-financial cooperative relations or partnership interactions. Leasing as a form of interaction between business entities covers a rather wide range of economic relations and economic sectors. In addition, enterprises can lease any equipment (from simple office to the most complex). Often in the network of leasing relations of enterprises there are also intermediaries-specialized leasing companies.

Leasing and its relationships are an integral part of the modern financial system. Leasing activity is directly related to the needs of production development, the development of new technologies by enterprises and the introduction of economic growth an innovative investment model. According to the data of economic statistics, from 20% to 25% of the total volume of all investments in the developed countries of the world is financed under leasing

terms. [2, p. 197].

Leasing came to us from the United States. In Western European countries, leasing has also acquired great importance. At the same time, up to 80% of Western Europe's leasing business falls on Britain, Germany and France. In Germany, the value of leasing contracts is 66.34 billion dollars, Britain - 61.66 billion dollars, France 33.81 billion dollars. [3, p.9].

The most developed is leasing relationships in Germany, and leasing companies of this country are leading in Europe. This is explained by the rather high level of qualification of the staff and the extensive experience of companies in the market of leasing services (for 35-40 years). In Germany, for example, financial leasing is defined as a transaction that is concluded for a period specified in the contract, during which it is usually impossible to terminate this contract, and lease payments during this period cover at least the costs of the lessor that it incurred to purchase or manufacture the leased asset. This scheme allows to successfully operating leasing in Germany for many years [4, c. 152]. In Asia, the leader of leasing operations is Japan, where the cost of leasing contracts is 69.95 billion US dollars. For the market of leasing services in this country is characterized by intense competition, technology transfer and creative search of lessor [3, p.9].

Against the backdrop of the general decline of the Ukrainian economy, the market of leasing services is in bad shape. However, despite the curtailment of other types of financing, there was an increase in the development of leasing in 2007-2012, now this type of partner relations of economic entities is rapidly falling. By 2014, the growth rate of leasing portfolio volumes began to increase, but they were not stable and fell rapidly downward in a year. This trend is observed now. Although leasing today is the only resource of long-term financing in the country [5]. Today, leasing financing has become more accessible: interest rates have fallen, programs have changed, conditions for obtaining a positive decision on the leasing agreement, prepayment has increased, the term of the leasing deal has decreased, the risk assessment conditions have changed.

Analyzing both foreign practice and Ukrainian realities, it is worth noting that today leasing is no longer a new tool. Therefore, it is necessary to look for new forms of leasing that ensure greater efficiency of the enterprise's economic activities. One of such forms can be innovative leasing, that is, such a kind of leasing, the objects of which provide the innovative activity of the enterprise. Innovative leasing can be characterized as investing in innovation or a product. In this case, innovative leasing can be considered as a symbiosis of two directions of the enterprise: innovative and investment. From the implementation of leasing operations, all the parties involved in this process benefit: the lessees, the manufacturing enterprises, the lessor, the other parties to the multilateral leasing agreement, and this is especially important in the process of developing partnerships between enterprises.

In this context, it is important to consider franchising as one of the most common types of partnerships in conditions of dynamic competitive transformations of the external economic environment. The franchising form of partnerships has undergone a long process of

evolution. Several decades ago, it was relevant only in some sectors of the economy, but today it covers practically all spheres of employment. Also, the geographic horizons of franchising are rapidly expanding. Franchising is beneficial for all participants in partnerships (Figure 1).

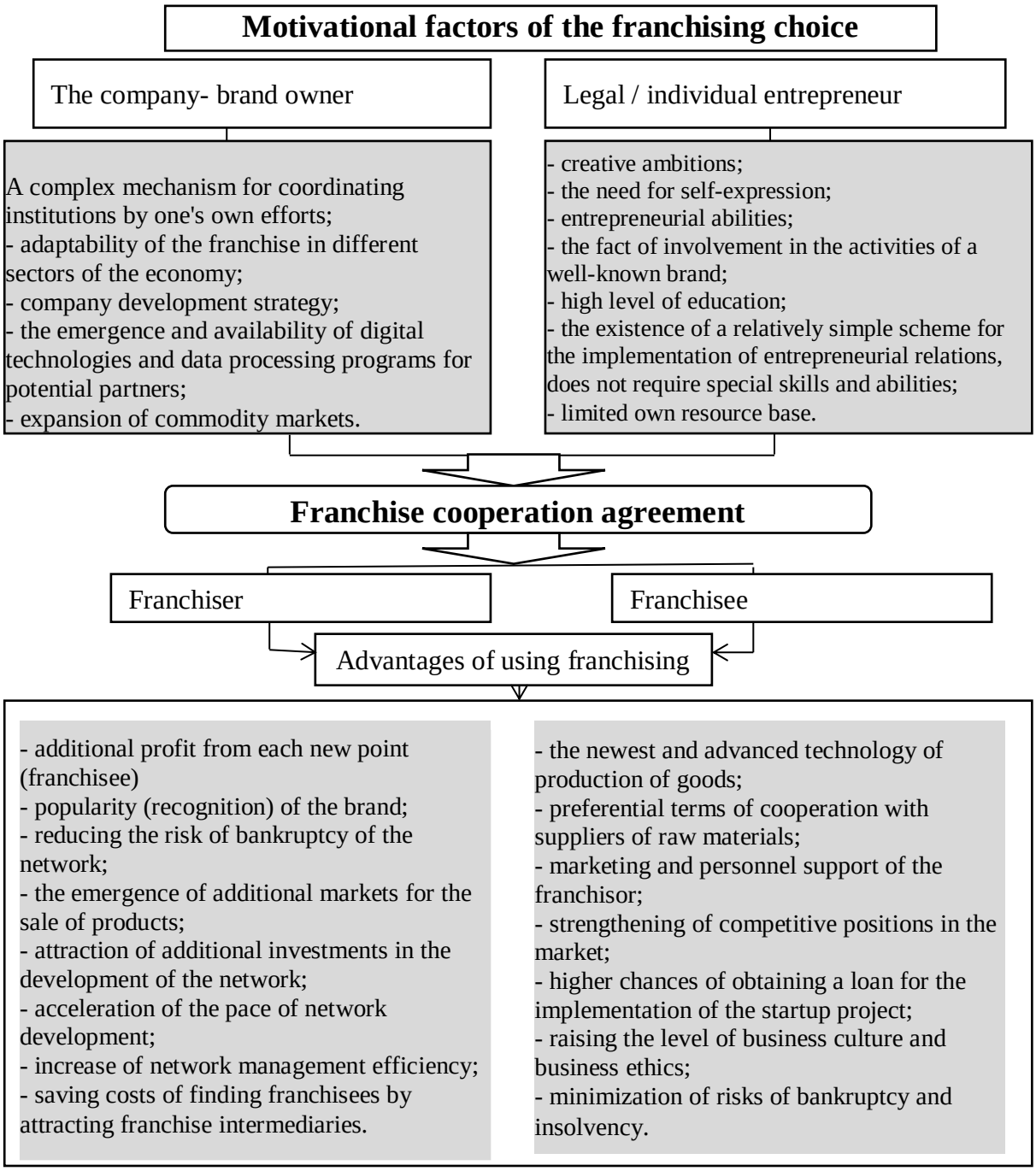


Fig. 1. Advantages of franchising for participants of partnerships
Note. Formed on the basis of author's research materials

The attractiveness of franchising is also determined by the advantages that it provides for the entire economy of the country, namely:

- franchising form of partnership, in particular, contributes to the creation of new jobs in the market and thus makes it possible to partially solve the problem of employment in the country;

- the use of a franchising partnership form activates the spread of various achievements

in science and technology on the market. Under the terms of partnership, the franchisor must constantly provide the franchisees with their own developments and achievements. As a rule, the franchisor transfers certain experience and technology of manufacturing the product. Thus, new means of communication and observation gradually appear on the market; Computing, measuring and computer equipment; the latest technologies of production and marketing of products and the like;

- representatives of franchising, taking into account modern market realities, strive to achieve not only the maximum economic effect from economic activity, but also to ensure the social responsibility of their business. Thanks to this progressive approach, there are prospects for the development of regions where the activity of a franchise enterprise is developing. Their responsibility, first of all, is aimed at improving the ecological situation in a certain locality. There is also an active involvement of the population region to public works, considerable attention is paid to the education of youth, its spiritual development and training. Often with the financial participation of franchise enterprises, various sports and entertainment events are held. In this way the influence on the consciousness of society is directly affected, a positive attitude to a healthy lifestyle is formed, and the infrastructure of sports and leisure is developing. In other words, the activities of franchising enterprises, thanks to social responsibility, contribute to the development of both regions and entire regions;

- rapid development of franchising directly affects the formation of a competitive environment for the functioning of business entities;

- business entities, choosing a franchising partnership, are mainly registered as a small business entity. The franchisor, as a rule, is an enterprise of small, medium or even large size with a long history of development, a wide range of consumers, a large staff of employees and a stable financial condition. Thanks to this, opportunities appear and perspective conditions for forming and strengthening cooperation ties between representatives of large, medium and small businesses are created. Thus, an exchange of achievements and achievements of economic activity between partners is carried out, and also competent support of each other (financial, marketing, organizational, management assistance) is provided.

- franchising is a popular tool to attract investment in the national business sector;

- as you know, the sale of the franchise is carried out both in the territory of the country of its origin, and beyond its borders. Usually, the purchase of a franchise package is carried out by business units from different countries, thus contributing to the world-wide popularity of the brand. On the one hand, such geographical branching creates for the franchisor a number of difficulties related to the control and coordination of the franchisee. Moreover, if there are hundreds of franchising points in the company, then this process acquires a scale. However, on the other hand, the appearance of a franchisee in each new country provides the franchisor with an additional market for goods that generates financial dividends and allows

the franchise network to implement its own large-scale marketing strategy.

Thus, partnership relations are a new business philosophy and a modern way of forming and developing entrepreneurial activity both at the national and global levels. The choice of the form of partnership depends, as a rule, on the sphere of employment, the strategic goal of cooperation, and on the security and access to the material and technical resources of the participants in the partnership agreement. Dynamic and perspective forms of partner relations are analyzed in the work, namely franchising, leasing and outsourcing. Given the availability of understanding and transparency of the mechanism of interaction between partners, franchising is one of the most common forms of partnership between enterprises, as it has proved its effectiveness in almost all spheres of the economy.

Conclusions. So, acting as an effective form of financing innovative activity of cooperative interactions of economic entities, outsourcing, leasing and franchising allow enterprises to solve a number of problems inherent in other forms of partnership. Thus, the applied value of the research lies in the fact that the current stage of economic development is characterized by a constant increase in competition and instability of environmental conditions, so enterprises want to optimize their activities and reduce the number of functions performed. When implementing this desire, they face the need to establish partnerships with other business entities. On the basis of this, the need for research and development of outsourcing, leasing and franchising is rapidly developing in the world.

Literature

1. Смирнова Т. А., Голей Ю. М. Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу іт-послуг [Електронний ресурс] // Strategy of economic development of countries in globalization. Режим доступу http://confcontact.com/2014_02_meshko/39_Smyrnova.htm ,

2.Грінько А.П. Теоретико-методологічні засади бухгалтерського обліку відтворення основного капіталу в умовах нової управлінської парадигми: монографія/ А.П.Грінько. – Х.: ХДУХТ, 2015.- 328с.

3. Global Leasing Report 2014. [Електронний ресурс] // White Clarke Group's. Режим доступу http://www.whiteclarkegroup.com/knowledge centre/category/global_leasing_report.

4. Розкошна, О. А. Українські реалії розвитку лізингу в контексті світових тенденцій / О. А. Розкошна, М. С. Нагорна // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених «Розвиток міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності підприємств України за сучасних умов» 26-27 жовтня.- Донецьк, 2010.– С.150-155.

5. Ринок лізингу України: основні тенденції та прогнози 2015. [Електронний ресурс] //Українське об'єднанння лізингодавців Режим доступу http://www.uul.com.ua/experts/leasing_market/

6. Рижак О. Ю. Категорійні ознаки аутсорсингу вітчизняних підприємств / О. Ю. Рижак // Бізнес Інформ. – 2011. – №1. – С. 61 – 63. 7. Соломонов А. Аутсорсинг: помощь извне / А. Соломонов // Справочник экономиста. — 2013. — № 1. — С. 77—84.

Микитюк О. П., к. е. н., асистент

КНУ імені Тараса Шевченка
Магомедова А. М., к. е. н., асистент
КНУ імені Тараса Шевченка
Онисенко Т. С., к. е. н., асистент
КНУ імені Тараса Шевченка

ПАРТНЕРСТВО ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються основні форми партнерства, як фактору формування цілісності конкурентної стратегії сучасного підприємства.

В умовах глобалізації економіки та динамічності ринкового середовища будь-яке підприємство має потребу у партнерських зв'язках, які вважаються головною умовою його ефективного функціонування в конкурентному середовищі. Тому на сучасному етапі має місце тенденція, що спонукає підприємств до співпраці і формування партнерських відносин, результатом яких стає переорієнтація діяльності відповідно до умов ринку, оскільки партнерство дозволяє досягти, зберегти і зміцнити конкурентні позиції

***Ключові слова**. Партнерство, конкурентоспроможність, лізинг, франчайзинг, аутсорсинг.*

Оксана Микитюк, к. э. н., асистент
КНУ имени Тараса Шевченко
Алина Магомедова, к. э. н., асистент
КНУ имени Тараса Шевченко
Татьяна Онисенко, к. э. н., асистент
КНУ имени Тараса Шевченко

ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

В статье рассматриваются основные формы партнерства., как необходимого и достаточного фактора формирования целосной конкурентной стратегии современного предприятия.

В условиях глобализации экономики и динамичности рыночной среды любое предприятие нуждается в партнерских связях, которые считаются главным условием его эффективного функционирования в конкурентной среде. Поэтому на современном этапе имеет место тенденция, побуждающая предприятий к сотрудничеству и формирования партнерских отношений, результатом которых становится переориентация деятельности в соответствии с условиями рынка, поскольку партнерство позволяет достичь, сохранить и укрепить конкурентные позиции.

***Ключевые слова:** партнерство, конкурентоспособность, лизинг, аутсорсинг, франчайзинг.*

УДК 331.101 (650)
JEL F02, F42

Назаров Н.К., к.е.н., доцент
кафедри менеджменту та бізнесу
ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ

Розроблено мотиваційний процес в області якості творчої праці який дозволятиме ефективно управляти діяльністю працівників інтелектуальної праці.

Проаналізовано шляхи удосконалення мотивації праці на основі трьохкомпонентного підходу. Обґрунтовано використання методичного підходу до здійснення матеріальної мотивації трудових ресурсів підприємства, пов'язаних з інтелектуальною діяльністю. Розкрито значення складових нематеріального стимулювання. Обґрунтовано фактори організації праці, які ведуть до задоволення потреб вищих рівнів.

Надано пропозиції щодо основних напрямків та наслідків вдосконалювання мотиваційного механізму на вітчизняних підприємствах. Виявлено результати планування процедур основних засобів мотивації персоналу.

Ключові слова: *мотиваційний механізм, інтелектуальна праця, нематеріальне стимулювання, засоби мотивації, організація праці.*

Постановка проблеми. Розвиток інноваційних процесів в умовах трансформаційних перетворень обумовлює збільшення виробництва наукомісткої продукції підвищеної якості, збільшення частки працівників, зайнятих інноваційною діяльністю у загальній чисельності персоналу. Таке становище потребує нових підходів до вирішення проблем якості продукції в умовах інноваційного характеру діяльності підприємств. У зв'язку з цим важливим завданням управління якістю інноваційної продукції є підвищення мотивації до творчої активності працівників, інтелектуалізація їхньої праці, збільшення творчого потенціалу.

Ефективне управління персоналом як один з найбільш важливих чинників забезпечення й підвищення ефективності функціонування і розвитку підприємств може здійснюватися тільки на основі комплексного підходу, що використовує як матеріальні, так і нематеріальні засоби підвищення зацікавленості працівників у збільшенні якісних та кількісних результатів праці. У зв'язку з цим актуальним є застосування всіх інструментів мотивації персоналу підприємства відповідно до тенденцій даного процесу на ринку праці в економічно розвинутих країнах, адаптувавши їх до умов ринку праці України.

Вивчення проблем стимулювання творчої трудової діяльності має як теоретичне, так і практичне значення, оскільки від того, як розуміє людина свою трудову діяльність і якими стимулами керується, залежить її ставлення до роботи. Тому розробка механізму стимулювання дає можливість виробити ефективну політику в сфері оплати праці й соціальної діяльності підприємства для тих, хто прагне до ефективної праці.

Аналіз останніх публікацій. Проблема мотивації і стимулювання інтелектуальної праці має свою історію в нашій країні. Неодноразово здійснювалися експерименти в цій галузі і досвід передових колективів прагнули тиражувати у всій країні. Постійно аналізувалися західна американська класика – А. Маслоу, Ф. Герцберг, К. Аргиріс, Д. Мак-Грегор. У другій половині 80-х та на початку 90-х років привернули увагу статті, що містили аналіз концепції ESOP – Emploee Stok Ownership Plan. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили А. Колот, Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Дмитренко, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін. Однак в останні 10-12 років у теорії та практиці мотивації інтелектуальної праці спостерігалося деяке затишшя.

Невирішені частини проблеми. В Україні не так багато успішних підприємств, які можуть протягом довгого часу мотивувати найкращих працівників до плідної праці, та на кожному з них намагаються створити свою власну модель мотивації і стимулювання з урахуванням реальних умов економічного середовища та доступних ресурсів. На тлі даних проблем особливо гостро стоїть питання нематеріального стимулювання. Як кожне підприємство має свою стратегію розвитку, так і кожний працівник має свої мотиви, бажання, особливості поведінки, що відбивається в процесі трудової діяльності.

Мета статті. З метою підвищення якості інтелектуальної праці запропоновано мотиваційний процес, який дозволив би ефективно управляти діяльністю працівників в області якості інноваційної продукції. Для рішення цього завдання необхідне створення механізму мотивації ефективності праці. Це сукупність методів і прийомів впливу на працівників з боку системи управління підприємства, що спонукає їх до певного поводження в процесі праці для досягнення цілей підприємства, заснованої на необхідності задоволення особистих потреб.

Результати дослідження. Мотиваційний процес може бути представлений у вигляді наступних стадій: усвідомлення працівником своїх потреб як системи переваги, вибір найкращого способу одержання певного виду винагороди, ухвалення рішення про його реалізацію, здійснення дії, одержання винагороди, задоволення потреби.

Наукою доведено і практикою підтверджено, що за сучасних умов господарювання прогрес забезпечує людина і її мотивація. Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її мотиваційними настановами та трудовою поведінкою. Трудова поведінка людей надзвичайно різноманітна, оскільки вона є наслідком складного взаємосполучення широкого кола потреб, інтересів, мотивів, ціннісних орієнтацій, переконань, поглядів, умов трудової діяльності. Мотивація праці є найважливішим чинником результативності роботи і тому складає основу трудового потенціалу працівника, що включає всю сукупність якостей та впливає на виробничу діяльність.

Стрижнем управління на основі мотивації є певний вплив на інтереси учасників трудового процесу для досягнення найкращих результатів діяльності, що представлено на наступному рисунку.

Матеріальне стимулювання на підприємстві відбиває роль мотиваційного механізму оплати праці в системі підвищення продуктивності праці. Воно включає елементи вдосконалення системи заробітної плати, надання можливості персоналу брати участь у власності й розподілі прибутку підприємства.

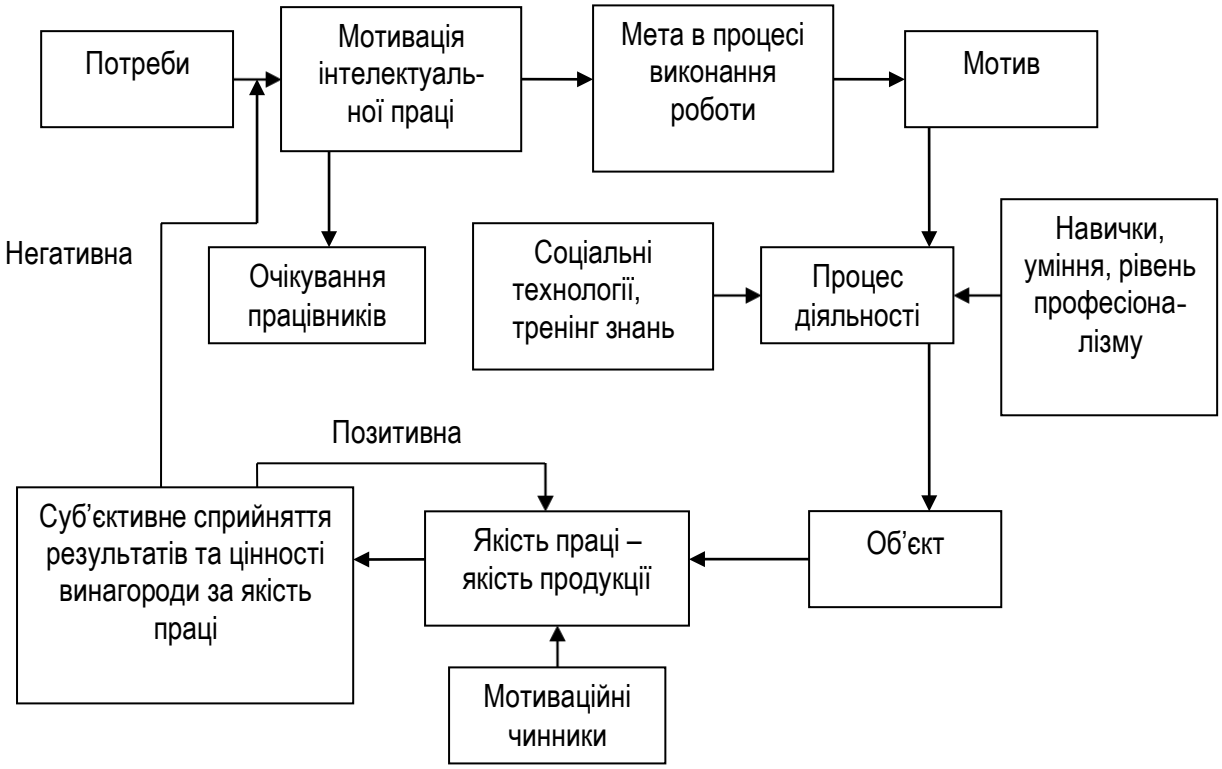


Рис. 1. Процес мотивації творчої інтелектуальної праці

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень.

Мотиваційному механізму оплати праці приділяється більша частина, але постійне підвищення рівня оплати праці не сприяє підтримці трудової активності на належному рівні й росту продуктивності праці. До того ж, підприємство не може постійно збільшувати обсяг коштів на оплату праці в умовах кризи економіки країни. Тому застосування цього методу може бути корисним для досягнення короткочасних підйомів продуктивності праці. Однобічний вплив на працівників лише грошовими мірами не може привести до довгострокового підйому продуктивності.

У сучасній економічній ситуації першочерговим стимулом до праці є, перш за все, зарплата. Проте підвищення її стимулюючої ролі повинне сприяти викорінюванню ряду серйозних недоліків, характерних для традиційної організації оплати праці (зближення оплати кваліфікованої і некваліфікованої праці, визначення рівня оплати праці неписаними стандартами життєвого рівня й у цілому її невідповідність трудовому внеску працівників). Розподіл матеріальних благ повинен бути поставлений на конкретному підприємстві в пряму залежність від ефективності трудового внеску працівника, і це повинно бути принциповим моментом стимулювання.

Шляхи удосконалення мотивації праці можна об'єднати в три самостійні напрямки (рис. 2): а) матеріальне стимулювання; б) удосконалення організації праці; в) нематеріальне стимулювання.

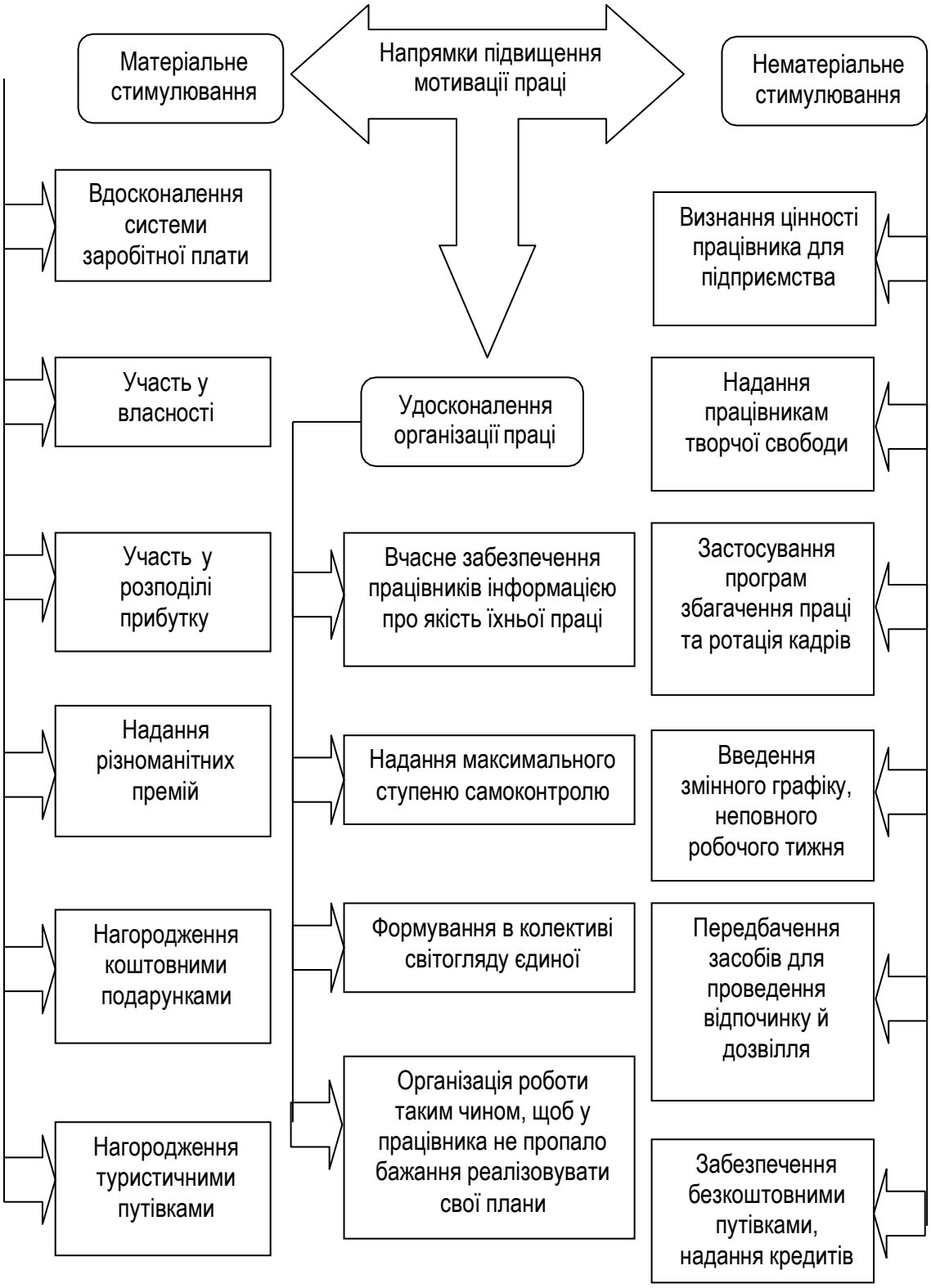


Рис. 2. Шляхи удосконалення мотивації праці.

Джерело: складено автором за даними: [1, С.85]

Важливо відзначити, що матеріальні стимули впливають на поведінку працівників не тільки через створення можливостей для повнішого задоволення матеріальних потреб. Не можна недооцінювати і морально-престижну роль заробітку. Підвищена оплата, додаткова премія як форма соціальної оцінки трудового внеску є одночасно і дієвим моральним стимулом.

Однією з найбільш важливих умов успішного матеріального стимулювання є вибір оптимального співвідношення між рівнем основної і додаткової заробітної плати в цілому на підприємстві.

Для того, щоб оплата праці виконувала властиву їй стимулюючу функцію, необхідно встановити раціональне ефективне співвідношення між її основною і додатковою частинами та підтримувати його залежно від критеріального показника ефективності роботи підприємства, в якості якого можна обрати показник рентабельності підприємства, оскільки в сучасних умовах ринкової економіки конкурентоспроможним може бути тільки те підприємство, яке одержує і максимізує прибуток від господарської діяльності. Використання на запропонованого методичного підходу до здійснення матеріальної мотивації трудових ресурсів підприємства за допомогою дотримання співвідношення між основною і додатковою заробітною платою дозволить підвищити зацікавленість персоналу в ефективності своєї праці, і , як наслідок, приведе до зростання ефективності їх функціонування та сталого розвитку в перспективі.

Іншим напрямком матеріального стимулювання може бути заохочення у формі подарунків. Пропонується ввести на підприємстві нагородження коштовними подарунками й туристичними путівками. Процедуру нагородження необхідно проводити відповідно до досягнутих успіхів на робочих місцях, на публічних заходах і святкуваннях. Це дозволяє проаналізувати досягнення в області підвищення ефективності роботи і її якостей.

Однією з форм мотивації на підприємстві повинно стати впровадження гнучких графіків роботи.

При вдосконаленні соціального захисту можна створювати на підприємстві спеціальні фонди по страхуванню від хвороб і пенсійному забезпеченню, формувати групи по догляду за інвалідами, що хворіють тривалий час співробітниками, догляду за пенсіонерами, що проробили багато років на підприємстві й потребують допомоги.

Особливу увагу слід приділяти нематеріальному стимулюванню, коли через нестабільну економічну ситуацію складно підтримувати високу оплату праці, створюючи гнучку систему пільг для працівників, у тому числі [2, С. 62]:

визнавати цінність працівника для підприємства, надавати йому творчу волю;

застосовувати програми збагачення праці й ротацію кадрів;

використовувати змінний графік, неповний робочий тиждень;

передбачати засоби для проведення відпочинку й дозвілля, забезпечувати безкоштовними путівками, видавати кредит на покупку житла, садової ділянки, автомашин.

Слід реалізовувати мотивуючі фактори організації праці, які ведуть до задоволення потреб вищих рівнів[3. С. 105]:

надання можливості ухвалювати рішення щодо питань, які стосуються компенсації працівників, консультувати інших працівників;

формувати в колективі світогляд єдиної команди, не руйнувати виникаючі неформальні групи, якщо вони не наносять збитку діяльності підприємства;

організовувати роботу так, щоб у працівника не пропало бажання реалізовувати свої плани;

вчасно забезпечувати працівників інформацією про якість їх праці;

надавати працівникам максимальний ступінь самоконтролю.

Якість трудового життя можна підвищити, змінивши будь-які організаційні параметри, що впливають на людей. Це включає децентралізацію влади, участь у питаннях керівництва. Навчання, підготовку керівних кадрів, програми задоволення просування по службі й поводження в колективі.

Удосконалювання форм мотивації праці персоналу впливає на зниження плинності кадрів, тому що спрямовано на попередження причин звільнень працівників через незадоволеність умовами праці й побуту. Управління плинністю кадрів на рівні підприємства полягає, насамперед, у відомості до мінімуму протиріч між потребами й інтересами працівників і конкретних можливостей їх задоволення.

У залежності від характеру причин плинності заходів щодо її зниження можуть бути [4. С. 347]:

техніко-економічні (поліпшення умов праці, удосконалення системи матеріального стимулювання й нормування праці, керування й організації виробництва, підвищення ступеня механізації й автоматизації робіт);

організаційні (удосконалення процедур прийому й звільнення працівників, системи професійного просування, робота з молоддю);

виховні (формування в працівників відповідального відношення до праці, свідомої дисципліни, культури поводження);

соціально-психологічні (удосконалення стилю й методів керівництва, взаємин у колективі, системи морального заохочення);

культурно-побутові (поліпшення побутового обслуговування й громадського харчування працівників, культурно-масової роботи, збільшення забезпеченості житлом, дитячими установами, базами й будинками відпочинку).

З огляду на виявлені недоліки в стимулюванні праці персоналу на вітчизняних підприємствах, можна сформулювати наступні основні напрямки вдосконалювання мотиваційного механізму:

1) основним напрямком тарифного регулювання на підприємстві повинно стати впровадження гнучкої єдиної тарифної системи, що включає впровадження єдиної тарифної сітки й встановлення системи гнучких тарифних ставок (окладів). Головна перевага полягає в тому, що існує єдиний уніфікований підхід до оцінки складності робіт і диференціація тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу й підвищення стимулюючої ролі тарифної системи. Стимулювати підвищення кваліфікації працівників можна за допомогою доплат за фактично виконані роботи

за однією або декількома професіями, крім застережених у трудовому договорі. Доплати за багатофункціональне використання працівника повинні пропонуватися тільки за фактичне виконання інших обов'язків;

2) індивідуалізація доходів працівників на основі результатів оцінки на практиці повинна забезпечуватися як за допомогою диференціації тарифних ставок, посадових окладів, так і іншої складової винагороди (премій, надбавок, доплат). Для того, щоб мотивувати працівника до підвищення трудової активності, необхідно знижувати частку тарифної частини заробітку й збільшувати її змінну частину, що залежить від особистого впливу працівника на фінансове становище підприємства;

3) поряд зі стимулюванням індивідуальних результатів праці велике значення має стимулювання кінцевих результатів праці. У системі стимулювання велике значення має формування корпоративного інтересу, коли кожний працівник зацікавлений у високих результатах діяльності підприємства. На своїй заробітній платі вони повинні відчувати результати колективу;

4) матеріальне стимулювання необхідно сполучити з моральним. Із цією метою діючу систему стимулювання можна доповнити системою визнання трудових заслуг. Вона доповнює систему оплати праці й преміювання працівників за основні результати діяльності комплексом засобів заохочення за підсумками трудового змагання й тим самим сприяє формуванню більше діючого мотиваційного механізму трудової активності. Ця система взаємопов'язана із системою порівняльної оцінки результатів трудового суперництва;

5) застосування гнучких соціальних програм. Працівникові доцільно надавати право вибору переліку пільг, тому що в кожному разі його зацікавленість у різних видах пільг неоднакова. Керівництво підприємства й профспілковий комітет повинні приділяти особливу увагу розумінню всіма працівниками видів і об'ємів доповнень до заробітної плати. У противному випадку пільги будуть сприйматися як належне, їхня вартість не буде відповідним чином оцінена, і адміністрація не досягне своїх цілей. При організації й керуванні системами пільг, необхідно приділяти увагу формам і ступеню участі в цьому працівників. Соціальні виплати будуть сприяти ефективності роботи, поліпшенню морального клімату, зниженню плинності кадрів.

Відносини розподілу проявляються, головним чином, у формуванні компенсаційного пакету працівників. На практиці це означає планування процедур організації праці та системи компенсацій.

Саме ці процедури забезпечують, з одного боку, задоволення всього обсягу потреб працівника, а з іншого боку, мотивують його до високоефективної праці. Саме цьому, запропонована концепція мотивації передбачає формування та реалізацію такої моделі вдосконалення основних засобів мотивації персоналу, яка включає в себе дві групи мотиваційних факторів

Дві групи мотиваційних факторів, які включає в себе модель вдосконалення основних засобів мотивації персоналу:

1) базові засоби мотивації, які дозволяють задовольнити переважно потреби першого рівня;

2) додаткові засоби, які забезпечують можливість реалізації духовного та інтелектуального потенціалу працівника (рис. 3).

Рис. 3. Модель вдосконалення основних засобів мотивації персоналу
Джерело: складено автором за даними: [5]

Висновки. Після проведення програми очікуються на наступні результати:

1) в сфері оплати праці: поєднання матеріальної винагороди працівника з його внеском в кінцевий результат; підвищення гнучкості та розмаїття форм матеріальної винагороди працівників, в першу чергу, за рахунок розвитку системи додаткових пільг; збільшення частки непрямих компенсацій та нетрадиційних виплат

2) в сфері оцінки персоналу: підвищення ролі керівників лінійних підрозділів в оцінюванні своїх підлеглих; підвищення рівня об'єктивності оцінки працівників на основі комплексу методичних засобів; підвищення стимулюючої ролі оцінки персоналу;

3) в сфері продуктивності праці: підвищення якості праці персоналу; зростання відповідальності працівників не лише за індивідуальні, а й за групові результати праці; підвищення ініціативності працівників.

Розробка та впровадження всієї програми взагалі розраховані на тривалий період часу.

На першому етапі (5-6 місяців) планується розробка та впровадження програми вдосконалення базових засобів мотивації персоналу. Цей етап включає наступні заходи:

розробка пробної програми вдосконалення базових засобів;

впровадження пробної програми в декількох підрозділах;

доробка програми вдосконалення системи базових засобів мотивації персоналу в межах всієї організації.

На другому етапі (12-18 місяців) планується розробити та впровадити програму додаткових засобів мотивації персоналу.

Перспективи подальших досліджень. Таким чином, в межах програми передбачаються 5 головних напрямків діяльності:

1) створення нового мотиваційного середовища, яке сприяє виявленню резервів у працівників як основного ресурсу внутрішнього розвитку організації;

2) розробка основних організаційних, нормативних та методичних документів по формуванню програми;

3) надання методичної допомоги керівникам відділів у формуванні нового мотиваційного механізму;

4) організація широкої пропаганди цілей та задач програми;

5) анкетування та опитування персоналу для уточнення цілей та задач програми.

Успішна реалізація запропонованої програми дозволить підсилити групову мотивацію працівників підприємства, поліпшити результативність їхньої праці й забезпечити ефективне використання робочої сили, буде сприяти створенню діючого мотиваційного механізму, що відповідає ринковим умовам господарювання.

Література.

1. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління : навч. посібн. / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко – Харків : Вид. ХНЕУ, 2004. – 164 с.

2. Дороніна М. С. Психологія управління : навч. посібн. Ч. 1. / М. С. Дороніна, А. М. Григоренко – Х. : Вид. ХДЕУ, 2014. – 102 с.

3. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу : навч. посібн. / А. М. Колот – К. : КНЕУ, 2002. – 154 с.

4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. / В. С. Пономаренко – Х. : Основа, 1999. – 620 с.

5. Вплив мотивації праці управлінського персоналу на ефективність діяльності підприємства [Сайт]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=13355.

References.

1. Goncharova S. Yu. StrategIchne upravlInnya : navch. posIbn. / S. Yu. Goncharova, I. P. Otenko – HarkIv : Vid. HNEU, 2004. – 164 s.

2. DoronIna M. S. PsihologIya upravlInnya : navch. posIbn. Ch. 1. / M. S. DoronIna, A. M. Grigorenko – H. : Vid. HDEU, 2014. – 102 s.

3. Kolot A. M. MotivatsIya, stimulyuvannya y otsInka personalu : navch. posIbn. / A. M. Kolot – K. : KNEU, 2002. – 154 s.

4. Ponomarenko V. S. StrategIchne upravlInnya pIdpriEmstvom. / V. S. Ponomarenko – H. : Osnova, 1999. – 620 s.

5. VpliV motivatsIYi pratsI upravlInskogo personalu na efektivnIst dIyalnostI pIdpriEmstva [Sayt]. – Rezhim dostupu: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=13355.

Назаров Н.К., к.э.н., доцент
кафедры менеджмента и бизнеса
ХНЭУ имени Семена Кузнеца

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА

В статье разработанный мотивационный процесс в области качества творческого труда, который позволит эффективно управлять деятельностью работников интеллектуального труда.

Проанализированы пути усовершенствования мотивации труда на основе трехкомпонентного подхода. Обосновано использование методического подхода к проведению материальной мотивации трудовых ресурсов предприятия, связанных с интеллектуальной деятельностью. Раскрыто значение составляющих нематериального стимулирования. Обоснованы факторы организации труда, которые ведут к удовлетворению потребностей высших уровней.

Приведены предложения по поводу основных направлений и последствий усовершенствования мотивационного механизма на отечественных предприятиях. Выявлены результаты планирования процедур основных способов мотивации персонала.

Ключевые слова: *мотивационный механизм, интеллектуальный труд, нематериальное стимулирование, способы мотивации, организация труда.*

Nikita Nazarov, Ph.D., associated professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

MOTIVATIONAL PROCEDURE OF INTELLECTUAL WORK

The paper studies motivational process in quality of creative work, that allows effective management of activities of creative workers.

Ways of development of motivation in workplaces based on three factor model are analyzed. Major theoretical approaches to the social factors of competitiveness are reviewed. Methods of using material motivation for intellectual related workers have been stated. Meaning of non-material motivation components has been studied. Major factors of work organizing, which leads to satisfying high level needs have been justified.

Propositions about main directions and sequences of improving motivational process in Ukrainian enterprises are outlined. Results of planning procedures about basic ways of motivation of employees are given.

Key words: *motivational procedure, creative work, non-material motivation, methods of motivation, work organizing.*

УДК: 330.341
JEL Q 130

Піменова О.В., к.е.н., асистент,
Піменов С.А., аспірант,
Директор по технологіям ТОВ «Нова Пошта»,
КНУ імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВГОІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено сутність та ефективність розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України. Проаналізовано вплив інтеграційних процесів на формування бізнес-моделей агропромислового підприємства. Запропоновано ефективні бізнес-моделі в контексті соціо-еколого-економічного розвитку агропромислового комплексу України.

Ключові слова: *аграрний сектор, інтеграційні процеси, агропромислові підприємства, бізнес-моделі, агрохолдинг, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, фермерське господарство.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції національної економіки переконливо доводять необхідність глибокого осмислення концептуальних проблем розвитку інтеграційних процесів агропромислового сектору економіки та їх інституційного забезпечення. Стратегічне значення активізації їх функціонування в умовах, з одного боку багатофункціональності сільського господарства, а з іншого - слабкості, інверсійності та деформованості аграрних відносин пов'язано з появою нових можливостей у здійсненні реструктуризації аграрного сектору та створенні ефективного конкурентного середовища.

Аналіз останніх публікацій. Практичні аспекти та проблеми актуальності підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу широко висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених – Г. Филюк, Д. Баюри, А. Звірбуле-Берзіни, Г. Коваленка, Л. Молдаван, Б. Пасхавера, П. Саблука, Н. Чорної та інших.

Питання інституційного забезпечення трансформацій аграрної сфери в умовах зміни фундаментальних постулатів світової економічної науки висвітлені в працях В. Базилевича, Ю.Лопатинського, М.Маліка, О. Шпикуляка, О. Лузан та інших.

Разом з тим, незважаючи на чисельність та ґрунтовність наукових розробок, недостатньо висвітленими залишаються, передусім, аспекти, пов'язані з дослідженням ефективності інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України.

Метою роботи є дослідження сутності та ефективності розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України, а також вплив інтеграційних процесів на формування бізнес-моделей агропромислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство України є найбільш динамічно розвиваючою галуззю економіки України, яка забезпечує 11% загального обсягу ВВП. Так, за даними Міністерства аграрноїполітики України збір зернових культур в Україні у 2016/2017 маркетинговому році (МР) очікується на рівні 63,45 млн. тонн. Зокрема, збір пшениці прогнозується на рівні 26 млн. тонн, ячменю - 9,6 млн. тонн, кукурудзи - 25,5 млн. тонн, жита - 370 тис. тонн, вівса - 525 тис. тонн, рису - 65 тис. тонн і інших зернових - 1,39 млн т. Попит внутрішнього ринку на зерно в поточному маркетинговому році оцінюється в 24,533 млн. тонн, з нього на продовольчі потреби необхідно 5,95 млн т. Зокрема внутрішній попит на пшеницю прогнозується білля 10,53 млн тонн, ячмінь - 4,034 млн тонн, кукурудзу - 8,183 млн тонн, жито - 386 тис. тонн, овес - 513 тис. тонн, рис - 141 тис. тонн і на інші зернові - 747 млн тонн.

Таким чином, за умови формування достатніх для підтримки продовольчої безпеки країни перехідних залишків (5,6 млн тонн), раціональний експорт зернових з України в 2016/2017 МР оцінюється в 41,024 млн тонн, з якого 16,6 млн тонн складе пшениця, 5,617 млн тонн - ячмінь, 18,005 млн т - кукурудза і 804 тис. тонн - інші зернові.

Як бачимо, сільське господарство України є також експортноорієнтованою галуззю національної економіки, яка забезпечує біля 40% валютних надходжень від експорту всіх товарів. Так, за підсумками січня-липня 2016 року українські аграрії експортували зернових культур на 3 мільярди доларів. За даними Державної служби статистики України, експорт аграрної продукції з України за перші сім місяців 2016 року склав 7,8 млрд дол., переважну частину якого становили продукти рослинного походження - 3,8 млрд дол. Майже 29% зовнішніх аграрних поставок склали жири та олія тваринного та рослинного походження - 2,3 млрд дол. Експорт живих тварин і продуктів тваринного походження склав 0,4 млрд дол., а готових харчових продуктів - 1,3 млрд дол.

В сучасних умовах в сільському господарстві України представлені такі основні форми господарювання: фермерські господарства, особисті селянські господарства та сільськогосподарські підприємства (переважно у вигляді інтегрованих структур агропромислового комплексу - агрохолдингів). Зазначені господарства виробляють основну сільськогосподарську продукцію у такій пропорції: господарства населення (переважно особисті селянські господарства) – 54.5%, фермерські господарства – 1.9%, сільськогосподарські підприємства державні – 0,6%, сільськогосподарські підприємства недержавні державні – 44,9% (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво валової сільськогосподарської продукції за основними виробниками, 2015 р.

Господарство	Валова продукція, млн. грн	Частка, %
Недержавні сільськогосподарські підприємства	31918,3	44,9
Державні сільськогосподарські підприємства	415,6	0,6
Фермерські господарства	1343,9	1,9
Господарства населення	107548.7	54,5

Джерело: Складено автором за даними: [1, с. 45]

Як бачимо, основними виробниками сільськогосподарської продукції в Україні є господарства населення, які представлені переважно особистими селянськими господарствами, та недержавні сільськогосподарські підприємства, переважно у формі агрохолдингів. При чому особисті селянські господарства виробляють основну трудомістку продовольчу продукцію, натомість діяльність агрохолдингів зорієнтована на вирощування високорентабельної експортоорієнтованої сільськогосподарської продукції (табл. 2, 3, 4).

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції рослинництва за категоріями господарств за 2000-2015р., тис. тонн

Господарства населення	**2000**	**2005**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Зернові та бобові	4494,8	9225,1	9491,6	12527,5	10141,2	13392,3	13956,7	13619,2
Цукрові буряки	1604,7	3322,4	1085,8	1595,1	1601,2	1688,6	1134,7	777,0
Соняшник	431,7	996,2	1185,9	1381,7	1256,0	1604,7	1452,1	1631,9
Картопля	19561,4	19222,7	18222,3	23495,9	22493,2	21599,2	22934,5	20383,3
Овочі	4835,0	6514,3	7157,8	8292,4	8582,8	8719,9	8297,2	7932,3
Плоди та ягоди	1188,5	1489,8	1459,7	1596,7	1639,5	1851,1	1667,1	1741,1
Сільськогосподарсь-кі підприємства								
Зернові та бобові	19964,2	28790,4	29779,3	44219,3	36075,0	49659,0	49902,6	46506,6
Цукрові буряки	11594,1	12145,4	12663,4	17145,4	16837,7	9100,8	14599,4	9553,8
Соняшник	3025,7	37099	5585,6	7288,8	7131,1	9445,8	8681,7	9549,2
Картопля	276,7	780,7	964,6	1540,5	1433,9	1158,7	1340,3	456,0
Овочі	986,3	780,7	964,6	1540,5	1433,9	1158,7	1340,3	1281,7
Плоди та ягоди	264,1	200,1	286,8	299,8	369,0	444,2	332,0	411,7

Джерело: Складено автором за даними: [1, с.76].

Аналіз даних табл. 2 та 3 дозволяє стверджувати, що найбільша кількість деяких видів продукції тваринництва – м'яса, молока та трудомістких видів культур рослинництва (картопля, овочі, плоди та ягоди) – припадає на особисті селянські господарства (ОСГ).

З таблиць 2-4 видно, що агрохолдинги вирощують переважно олійно-жирову експорноорієнтовану сільськогосподарську продукцію і працюють з рентабельністю не нижчою ніж 50-55% в рослинництві, натомість особисті селянські господарства вирощують трудомістку основну продовольчу сільськогосподарську продукцію та отримують низькі трудові доходи і прибутки. І якщо виробництво продукції першої групи спрямовано в основному на задоволення внутрішнього попиту, то другої – переважно на експорт.

Проведений аналіз статистичних даних (таблиці 1-4) свідчить про те, Україна є світовим лідером з виробництва сільськогосподарських культур, а також експорту зернових, бобових, олійних культур і соняшникової та соєвої олії. Але, переважна більшість виробленої продукції експортується як сировина і не переробляється в

Україні. Таким чином в Україні не формується додана вартість і відповідно створюються робочі місця в переробній промисловості.

Таблиця 3

Виробництво основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств за 2000-2015р., тис. тонн

Господарства населення	**2000**	**2005**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
М'ясо	1224,7	10089	924,6	928,5	938,4	948,1	907,8	859,2
Молоко	8989,2	11131,9	9031,9	8840,1	8842,3	8905,7	8485,3	7946,2
Яйця, млн. шт	5831,3	6587,8	6802,7	6951,6	7133,	7380,6	7051,1	7020,7
Вовна, т.	2089	2503	3482	3230	3168	3050	2223	1956
Мед, т.	48875	69001	69253	68815	68717	72390	65539	62697
Сільськогосподарські підприємства								
М'ясо	438,1	588,1	1134,4	1215,3	1271,2	1441,3	1451,8	1463,4
Молоко	3668,7	2582,5	2216,6	2245,9	2535,3	2582,5	2647,5	2669,2
Яйця, млн. шт	2977,3	6458,1	10249,6	11738,2	11977,4	12234,2	12536,2	9762,2
Вовна, т.	1311	692	710	647	556	470	379	314
Мед, т.	3564	2461	1620	1496	1417	1323	982	918

Джерело: Складено автором за даними: [1, с.113].

Таблиця 4

Рівень рентабельності від виробництва основної сільськогосподарської продукції в Україні за період 2012-2015 рр., %

Продукція рослинництва	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Зернові та зернобобові культури	15,8	2,4	25,7	42,6
Насіння соняшнику	44,9	28,2	36,7	78,4
Цукрові буряки (фабричні)	15,9	3,1	17,8	27,7
Овочі	-0,6	7,5	14,5	32,0
Картопля	-17,4	22,4	9,9	24,6
Плоди та ягоди	9,6	127,5	65,8	58,3
Виноград	71,5	99,0	57,5	92,9
Продукція тваринництва				
Молоко	1,8	13,1	11,1	12,7
Велика рогата худоба та м'ясо	-28,3	-41,3	-34,5	-16,9
Свині на м'ясо	1,8	0,2	5,6	12,6
Вівці та кози на м'ясо	-32,8	-36,2	-43,0	-26,6
Птиця на м'ясо	-2,4	-5,9	-12,6	-5,4
Яйця курячі	52,6	47,6	58,8	60,9

Джерело: Складено автором за даними: [1, с.52].

З іншого одного боку основна продовольча продукція, яка виробляється в особистих селянських господарствах, реалізується (здається) малими партіями як сировина за надзвичайно низькими цінами посередникам або безпосередньо переробникам сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку. Серед головних чинників, які сприяють такій схемі роботи, на нашу думку, можна виділити

роздрібненість малих господарств і відповідно неспроможність конкурувати з великими формами в агресивному ринковому середовищі.

Таким чином, серед найперспективніших напрямів, які сприятимуть підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема переробної промисловості для національної економіки України, на нашу думку, можна виділити розвиток інтеграційних процесів в агропромисловому секторі України.

Інтеграція у вузькому розумінні є процесом об'єднання певних елементів в одне ціле з метою отримання бажаного результату. В широкому розумінні інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності для виробництва кінцевого продукту, а також доведення його до споживача з метою отримання запланованого результату. В сільському господарстві інтеграція передбачає розвиток виробничих і економічних зв'язків між підприємствами агропромислового комплексу, які орієнтовані на поєднання їх земельних, фінансових, матеріальних, людських та інших ресурсів для виробництва і реалізації кінцевого продукту [9, с. 380]. На нашу думку, інтеграційні процеси сприятимуть:

− поєднанню інтересів усіх учасників, які об'єднуються з метою спільного виробництва, переробки та реалізації продукції;

− організації єдиного процесу виробництва, закупівлі, переробки продукції;

− ефективному управлінню процесами виробництва, переробки і реалізації продукції;

− ефективному використанню ресурсів підприємств агропромислового комплексу та інших учасників інтеграції;

− використанню в процесі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції сучасних технологій, новітньої техніки та наукових розробок.

В сучасних умовах розвитку економічних відносин виділяють такі типи інтеграції в агропромисловому комплексі:

горизонтальна інтеграція – це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу, які виробляють аналогічну продукцію. Найчастіше відбувається в умовах, коли одна фірма бере під контроль або поглинає іншу фірму, що, функціонує в цій же галузі й на тому ж ланцюзі виробництва що і таж фірма що поглинає іншу;

вертикальна інтеграція – це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу, а також сфер допоміжної діяльності, які забезпечують єдність і безперервність відтворювального і технологічного процесів та використання виробничих ресурсів. Передбачає процес злиття стадій виробництва, що сприяє зниженню транзакційних витрат і оптимізації самого виробництва;

конгломератна інтеграція - це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу, які виробляють абсолютно різні непов'язані між собою продукти, технологічно не зв'язаних між собою;

локальна інтеграція - це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу, які функціонують на місцевих ринках ;

регіональна інтеграція - це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу з метою розвитку стійких економічних зв'язків та створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі.

транснаціональна інтеграція - це форма організації об'єднання підприємств агропромислового комплексу різних країн, регіонів, що носить глобальний характер.

В агропромисловому комплексі України представлена переважно горизонтальна та вертикальна інтеграція підприємств та господарств агропромислового комплексу (табл. 5). На думку А. Звірбуле-Берзіни, і горизонтальна і вертикальна інтеграція підприємств та господарств агропромислового комплексу можуть бути засновані як на кооперативних так і некооперативних принципах:

Таблиця 5

Форми просторової інтеграції

Принципи інтеграції	Вертикальна інтеграція	Горизонтальна інтеграція
Некооперативні	Підприємства агропромислового комплексу інтегруються вертикально з метою посилення контролю над виробництвом, переробкою та реалізацією продукції .	Підприємства агропромислового комплексу інтегруються горизонтально на принципах концентрації, консолідації та спеціалізації
Кооперативні	Господарства та підприємства аграрного сектору економіки з метою реалізації спільних цілей об’єднуються на принципах вертикальної інтеграції.	Господарства та підприємства аграрного сектору економіки з метою реалізації спільних цілей об’єднуються на принципах горизонтальної інтеграції.

Джерело: Складено автором за даними: [4, с.7].

В агропромисловому комплексі України представлена переважно некооперативна горизонтальна інтеграція та частково кооперативна вертикальна і горизонтальна інтеграція. Проаналізуємо дані таблиці 6.

Таблиця 6

Форми господарювання в аграрному секторі економіки України 2014 – 2015, %

Форма господарювання	2012	2013	2014	2015
Агрохолдинги	16,7	16,8	16,8	17
Приватні сільськогосподарські підприємства	8,5	8,3	8,2	8,0
Сільськогосподарські кооперативи	1,7	1,6	1,4	1,3
Фермерські господарства	68,9	69,7	71,6	71,2
Державні підприємства	0,6	0,6	0,5	0,5
Підприємства інших форм господарювання	3,6	3,0	1,5	2
Усього	100	100	100	100

Джерело: Складено автором за даними: [7, с.49].

Як бачимо, серед сучасних форм господарювання, що функціонують в аграрному секторі України виділяються такі бізнес-моделі агропромислового підприємства як агрохолдинги у вигляді господарських товариств та сільськогосподарські кооперативи (в основному обслуговуючі та частково виробничі).

Агрохолдинги – це великі капіталістичні агро-торгово-промислові підприємства, які використовують десятки тисяч гектарів сільськогосподарських угідь для вирощування найбільш рентабельних та технологічно механізованих сільськогосподарських культур (соняшник, ріпак, колосові зернові, кукурудза) із застосуванням хімічних добрив, пестицидів, гербіцидів та інших засобів захисту рослин для отримання високих урожаїв. Агрохолдинги належать до регіональних горизонтальних некооперативних інтегрованих формувань у виробничій сфері. Загалом агрохолдинги сьогодні концентрують близько 5 млн.га, або майже 15% ріллі в Україні. В законодавстві України діяльність агрохолдингів регулюється законом «Про господарські товариства». Відмінності між сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом та агрохолдингом представлені в таблиці 7.

Сільськогосподарські кооперативи є формою регіональної вертикальної кооперативної інтеграції в агропромисловому комплексі. В Україні сільськогосподарська кооперація регулюється такими законодавчими актами: законами України «Про сільськогосподарську кооперацію» та «Про кооперацію», Земельним кодексом та Господарським кодексом.

Сільськогосподарські кооперативи поділяються на виробничі та обслуговуючі. Виробничі кооперативи майже не представлені в Україні, натомість їх розвиток набуває особливої актуальності для особистих селянських господарств, які виробляють переважну кількість сільськогосподарської продукції, як було показано вище 54,5% валової сільськогосподарської продукції (табл. 8).

Таблиця 8

Основні переваги вступу селянських господарств у сільськогосподарський кооператив

Вид сільськогосподарської кооперації	**Діяльність**
закупівельна	оптові закупки засобів виробництва для членів кооперативу вигідніші роздрібних
кредитна	можливість отримання дешевого кредиту
збутова	реалізація оптових партій товару на більш вигідних умовах
переробна	спільна переробка, сушка продуктів тощо
машинна	закупівля і спільне використання необхідної сільськогосподарської техніки для членів кооперативу

Джерело: Складено автором за даними: [12].

Відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» виробничим кооперативом визнається добровільне об’єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їх особистій трудовій участі та об’єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у йогодіяльності.

Обслуговуючими кооперативами згідно Закону «Про сільськогосподарську кооперацію» [13] визначаються кооперативи, які створюються для надання комплексу послуг, пов’язаних з обслуговуванням сільськогосподарського та іншого

виробництва, а саме з: переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісництва і рибальства.

До обслуговуючих кооперативів належать:

- переробні кооперативи, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, коноплі, лісо- і пиломатеріалів тощо);
- заготівельно-збутові кооперативи, які здійснюють заготівлю, зберігання, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо;
- постачальницькі кооперативи, які створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам;
- сервісні кооперативи, які здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, здійснюють ветеринарне обслуговування тварин і племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією в сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з уведення бухгалтерського обліку, аудиту та інше.

Світова практика ведення сільського господарства показує, що сільськогосподарські кооперативи виступають важливим організаційним фундаментом для малих і середніх форм господарювання. Як зазначає Л. Молдаван, саме через кооперативи європейські та американські фермери реалізують переважну частину виробленої сільськогосподарської продукції. Так, у Франції через кооперативи фермери продають до 70% зерна. Через три степові кооперативи Канади – Саскачеванський зерновий пул, Пшеничний кооператив Альберти і Манітобський елеваторний кооператив – чверть фермерів країни реалізують великими партіями своє зерно та олійні культури, в т.ч. у 20 країн світу. У трьох кооперативах працює більше 5000 спеціалістів і кваліфікованих працівників. Членами зазначених кооперативів є біля 100000 фермерів. Через кооперативи реалізується більше 60% зернових і олійних культур. Для здійснення експортних операцій три кооперативи в складчину створили кооператив XCAN Grain Pool, який від імені фермерів-членів експортує понад 2,5 млн. т зернових, олійних і спеціальних культур [14].

Сільськогосподарська кооперація є запорукою успішного розвитку як фермерських господарств зокрема, так і сільського господарства країни в цілому. Однією із особливостей сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є те, що його члени одночасно виступають як співвласником підприємства (кооперативу), так і є одночасно його клієнтом.

До переваг сільськогосподарського кооперативу, які можуть зацікавити фермерів, на нашу думку, відносяться:

- належить членам-фермерам, які об'єднались або вступили в кооператив;

- управляється членами на демократичних засадах за принципом: «один член кооперативу – один голос»;
- не ставить за мету одержання прибутку, його діяльність спрямована на збільшення прибутків своїх членів;
- передбачає обов'язкову трудову участь кожного члена;
- надає своїм членам тільки ті послуги, які необхідні для їх ефективного господарювання;
- надає можливість отримувати прибуток не тільки від виробництва власної продукції, а й від: сервісу, постачання, збирання, зберігання, переробки, транспортування, оптової торгівлі тощо;
- допомагає вийти на нові ринки збуту в т.ч. на міжнародні;
- через надання великих за обсягом господарських операцій кооператив складає конкуренцію великим фірмам-посередникам;
- допомагає фермерам пристосовуватись до вимог ринку, потреб клієнтів, вибагливості європейських стандартів тощо.

Спільний збут виробленої продукції дає можливість фермерам реалізовувати великі партії найважливіших видів продовольства: картоплі, моркви, буряків, інших овочів, фруктів, меду тощо. Кооператив, як велике сільськогосподарське підприємство, може успішно співпрацювати з переробними підприємствами, оптовими покупцями та іншими операторами ринку. Завдяки обслуговуючим кооперативам фермери можуть придбати найновітнішу сільськогосподарську техніку (трактори, сівалки, комбайни тощо), яка сприятиме найбільш ефективній організації процесу сільськогосподарського виробництва. Але найголовнішим є те, що члени сільськогосподарського кооперативу самостійно ведуть своє господарство, а через кооператив виконують ті види діяльності, які сприятимуть більш ефективному процесу виробництва. Тобто сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є організацією економічного захисту та взаємодопомоги сільськогосподарських товаровиробників.

Таблиця 7

Відмінності між агрохолдингом та сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом

Показники	**Агрохолдинг**	**Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив**
Умова існування	власний або залучений капітал	капітал у вигляді вступних і пайових внесків, залучений капітал та особиста трудова участь
Управління	управління товариством здійснюють його органи, склад і порядок обрання здійснюється відповідно до виду товариства. В акціонерних товариствах питання розвитку та управління підприємства вирішує той, хто має найбільшу кількість або контрольний пакет акцій.	управління кооперативом здійснюється на основі самоврядування, гласності, участі його членів у вирішенні питань діяльності кооперативу. Кооперативом управляють його члени на демократичних засадах, за принципом: «один член кооперативу – один голос»

		Продовження таблиці 7
Членство	обмежене кількістю акціонерів	членство є відкритим та добровільним, але членами кооперативу мають бути обов'язково сільськогосподарські товаровиробники, які виступають одночасно його клієнтами та власниками
Мета виробництва	отримання прибутку на капітал	збільшення доходів своїх членів
Відносини власності	акціонерна форма власності, є власником майна, переданого йому учасниками у власність, як вклад до статутного капіталу; виробленої продукції; одержаних доходів від реалізації продукції	колективна форма власності, є власником майна, землі та власного господарства; виробленої продукції; одержаних доходів від реалізації продукції
Суб'єкт господарювання	власник капіталу та засобів виробництва	колектив членів кооперативу
Праця	не обов'язкова трудова участь	обов'язкова трудова участь всіх членів
Інвестиції у розвиток села	не зацікавлені, оскільки це зменшує прибутки товариства	зацікавлений, оскільки члени кооперативу є мешканцями села
Відношення до ринку	реалізує свою продукцію на ринку	реалізує частину своєї продукції на ринку
Мобільність щодо зміни господарської діяльності	легко змінює вид діяльності та галузь виробництва	праця на землі і тільки в сільському господарстві

Джерело: Складено автором самостійно.

Як бачимо з таблиці 7 сільськогосподарський кооператив має певні соціальні ознаки, що відсутнє в великих аграрних промислово-торгівельних підприємствах (агрохолдингах), в яких відносини власності й трудові відносини розмежовані.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив на відміну від великих аграрних торгово-промислових підприємств (в науковій літературі їх прийнято називати агрохолдингами, тому і ми будемо в дисертаційній роботі використовувати цю назву), виконує найголовнішу соціальну функцію сільського господарства: створює додаткові робочі місця у сільській місцевості, забезпечує гарантії робочих місць, сприяє поліпшенню соціального захисту сільського населення та підвищенню рівня життя на селі тощо.

Отже, в сучасних умовах господарювання, на нашу думку, виникає необхідність теоретичного обґрунтування розвитку системи сільськогосподарської кооперації, що є особливо актуальним для особистих селянських господарств, які виробляють переважну кількість сільськогосподарської продукції. Розвиток сільськогосподарської кооперації перш за все залежить від інституційного забезпечення, а саме: державної підтримки, яка головним чином виявляється у створенні відповідної законодавчої бази, сприятливої для розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні, а також у фінансовій підтримці створення матеріально-технічної бази кооперативів.

Висновки. За результатами проведеного аналізу сутності та ефективності розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України, а також впливу інтеграційних процесів на формування бізнес-моделей агропромислового підприємства можна зробити висновок, що сільськогосподарська кооперація, як сучасна бізнес-модель, агропромислового підприємства, виступає з одного боку раціональною соціо-еколого-економічною формою, господарювання, а з іншого - ефективною формою регіональної вертикальної кооперативної інтеграції в агропромисловому комплексі, оскільки надаючи необхідні послуги господарствам-членам сприяє їх конкурентоспроможності та ефективному господарюванню, а також забезпечує зайнятість сільського населення, самозайнятість фермерів при збереженні їх господарської самостійності у співпраці з кооперативом.

Література.

1. Валова продукція сільського господарства України за 2015 р / Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики, 2016
2. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. – 2-ге вид., стер. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
3. Fylyuk G.M., Pimenova O.V. State support of agriculture: the analysis of experience of Germany. /G. M. Fyluk, O.V. Pimenova // Zarządzanie finansami i rachunkowść. Journal of financial management and accounting Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. – № 2 (4) 2014. – 2014. – P. 19-30
4. Сільське господарство України за 2015 р / State Statistics Service of Ukraine // Statistical Bulletin. - К .: State Statistics Service, 2016
5. . Молдаван Л. В. Социальная направленость механизма хозяйствования в аграрном секторе. / Л. В. Молдаван. – К. : Урожай, 1991. – 216 с.
6. Піменова О. В. Інституційне забезпечення форм господарювання в системі аграрних відносин. : дис. … канд. економ. наук: 08.00.01 / Піменова Олена Володимирівна; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – 253 с.
7. Andra Zvirbule-Berzina. The role of enterprise integration in agriculture entrepreneurship/ [Electronic resource]: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2232640
8. Коваленко Г. Стан та перспективи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері суспільного виробництва/ [Електронний ресурс]: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/728.pdf
9. Чорна Н. Розвиток інтеграційних процесів як необхідна умова підвищення ефективності агробізнесу[Електронний ресурс]: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/chorna.PDF
10. Сайт державної служби статистики України. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Електронні дані. – К: Державна служба статистики України, 2013. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
11. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Електронні дані. – М.: Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2012. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua
12. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / под. ред. А. А. Никонова. – М.: Наука, 1991. – 456 с.

13. Закон «Про сільськогосподарську кооперацію». [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електронні дані. – К. : Верховна Рада України, 2013. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80
14. Молдаван Л. В. Латифундії – загроза Україні / Л. В. Молдаван // Сільські вісті. – 19 листопада, 2010 р. – С. 2.

References.

1. Valova produktsiia sil's'koho hospodarstva Ukrainy za 2015 r / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy // Statystychnyj biuleten'. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky, 2016
2. Bazylevych V. D. Rynkova ekonomika: osnovni poniattia i katehorii: navch. posib. – 2-he vyd., ster. / V. D. Bazylevych, K. S. Bazylevych. – K.: Znannia, 2008. – 263 s.
3. Fylyuk G.M., Pimenova O.V. State support of agriculture: the analysis of experience of Germany. /G. M. Fyluk, O.V. Pimenova // Zarządzanie finansami i rachunkowść. Journal of financial management and accounting Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. – № 2 (4) 2014. – 2014. – P. 19-30
4. Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2015 r / State Statistics Service of Ukraine // Statistical Bulletin. - K .: State Statistics Service, 2016
5. . Moldavan L. V. Sotsyal'naia napravlenost' mekhanyzma khoziajstvovanyia v ahrarnom sektore. / L. V. Moldavan. – K. : Urozhaj, 1991. – 216 s.
6. Pimenova O. V. Instytutsijne zabezpechennia form hospodariuvannia v systemi ahrarnykh vidnosyn. : dys. … kand. ekonom. nauk: 08.00.01 / Pimenova Olena Volodymyrivna; Kyivs'kyj natsional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka. – Kyiv, 2013. – 253 s.
7. Andra Zvirbule-Berzina. The role of enterprise integration in agriculture entrepreneurship/ [Electronic resource]: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2232640
8. Kovalenko H. Stan ta perspektyvy rozvytku intehratsijnykh protsesiv v ahrarnij sferi suspil'noho vyrobnytstva/ [Elektronnyj resurs]: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/728.pdf
9. Chorna N. Rozvytok intehratsijnykh protsesiv iak neobkhidna umova pidvyschennia efektyvnosti ahrobiznesu[Elektronnyj resurs]: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/chorna.PDF
10. Sajt derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyj resurs] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Elektronni dani. – K: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.gov.ua/
11. Sajt Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovol'stva Ukrainy. [Elektronnyj resurs] / Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovol'stva Ukrainy. – Elektronni dani. – M.: Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovol'stva Ukrainy, 2012. – Rezhym dostupu: http://minagro.gov.ua
12. Chaianov A. V. Osnovnye ydey y formy orhanyzatsyy sel'skokhoziajstvennoj kooperatsyy / pod. red. A. A. Nykonova. – M.: Nauka, 1991. – 456 s.
13. Zakon «Pro sil's'kohospodars'ku kooperatsiiu». [Elektronnyj resurs] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Elektronni dani. – K. : Verkhovna Rada Ukrainy, 2013. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80
14. Moldavan L. V. Latyfundii – zahroza Ukraini / L. V. Moldavan // Sil's'ki visti. – 19 lystopada, 2010 r. – S. 2.

Е. В. Пименова к.э.н., ассистент
С. А. Пименов, аспирант
Директор по технологиям ООО «Новая Почта»
КНУ имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Работа посвящена исследованию современных бизнес-моделей предприятий в аграрном секторе Украины в контексте европейской интеграции. В статье рассматриваются современные тенденции интеграционных процессов в сельском хозяйстве.

Исследована сущность и эффективность развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе Украины. Проведен анализ влияния интеграционных процессов на формирование бизнес-моделей агропромышленного предприятия. Предложены эффективные бизнес-модели в контексте социо-эколого-экономического развития агропромышленного комплекса Украины. По результатам исследования доказано, что сельскохозяйственная кооперация является наиболее рациональной и эффективной моделью хозяйствования, поскольку балансирует три основных составляющие сельского хозяйства: экономическую, социальную и экологическую. Доказано, что функционирование эффективных социо-еколого-экономических моделей хозяйствования способствует конкурентоспособности аграрного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: *аграрный сектор, интеграционные процессы, агропромышленные предприятия, бизнес-модели, агроходинг, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, фермерское хозяйство.*

Olena Pimenova, PhD,
Serhii Pimenov, PhD student
Technology director of Ukrainian Logistic Company
“NEW POST”, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT AND FORMATION OF BUSINESS-MODELS OF AGRO-INDUSTRIEL ENTERPRISES UNDER EUROPEAN INTEGRATION

The paper is devoted to research of the modern business-models of enterprises in agrarian sector of Ukraine under European integration. The current trends of integration processes in agriculture are examined.

The essence and effectiveness of integration processes in agrarian sector of Ukraine is studied. The influence of integration processes on the formation of business-models of agro-industrial enterprises is examined. Effective business-models in the context of socio-ecologo-economic development of agriculture of Ukraine are proposed. An international experience of developed countries of reference and organization of service and production agricultural cooperation are analyzed. According to the results of study is proved that agricultural cooperation is the most effective and efficient model of economy in agrarian sector, as the balanced connects the three components: economic, social and ecologic. It’s proved that the functioning of effective models of economy promotes the competitiveness of the agricultural sector of the national economy.

Keywords: *agrarian sector, integration processes, agro-industrial enterprises, business-model, agrihodyng, agricultural service cooperative, farm.*

УДК 338.242.2
JEL M21

Говорунов О.Г., аспірант,
КНУ імені Тараса Шевченка,
генеральний директор ТОВ «РОЙВІКС»

ЖИВУЧІСТЬ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ

Досліджене поняття стійкості в контексті діяльності підприємства в умовах невизначеності.

Економісти застосовують поняття «стійкість» для характеристики підприємства, що провадить діяльність в умовах невизначеності. Незважаючи на численність наукових робіт, присвячених різним аспектам стійкості підприємства, це поняття та його різновиди (економічна стійкість, фінансова стійкість тощо) залишаються дискусійними. До того ж в переважній більшості визначень цього поняття не враховуються непередбачувані зміни умов функціонування підприємства, що виходять за межі планованих або очікуваних коливань.

Проаналізоване поняття «живучості» в теорії систем, технічних науках, економіці. Для характеристики підприємства в умовах непередбачуваності запропоновано визначення «живучості підприємства».

Ключові слова: *живучість, непередбачуваність, підприємство, прогнозування, стійкість.*

Постановка проблеми. Для світової економічної ситуації останніх десятиріччя характерні прояви подій та явищ, які до самого їх настання зазвичай вважаються неможливими, або сама сутність яких взагалі не є предметом прогнозів та обговорень. Такі ситуації не тільки завдають шкоди підприємствам, а й є причинами знищення (банкрутства, поглинання тощо) навіть найповажніших компаній, лідерів світового ринку, інколи — з понад віковою історією. Для переважної більшості українських підприємств непрогнозовані, неочікувані, тобто непередбачувані зміни в економіко-політичному середовищі останніх років також стали критичними, а для значної кількості — фатальними. Та загрозу підприємству можуть становити й непередбачувані події внутрішньої для підприємства природи. Власники, керівники та працівники підприємств дедалі частіше обговорюють можливість «виживання» їх підприємств у таких умовах. Отже, необхідно з'ясувати, яка характеристика підприємства відображає його здатність долати або ж використовувати з вигодою для себе непередбачувані зміни внутрішнього та зовнішнього характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання поведінки та розвитку підприємства в нестабільному, мінливому середовищі досліджено в роботах багатьох українських та зарубіжних науковців. Серед них, наприклад: В. Аверін, С. Анохін, О. Ареф'єва, М. Асаул, О. Бакунов, С. Бараненко, О. Бодров, І. Брянцева, А. Василенко, Д. Добрий, К. Ерроу, В. Іванов, В. Ільїчов, Г. Клейнер, Д. Коллінз, Ю. Климантович, О. Колодізєв, І. Костирко, М. Лазарева, М. Лапуста, Л. Лахтіонова, В. Мальгін, А. Матвійчук, Г. Мінцберг, О. Міхальов, В. Момот, С. Нєдосєкін,

С. Нікєшин, С. Пілецька, Н. Псарьова, Б. Серебряков, Л. Синиця, В. Ткачук, Т. Уманець, Н. Шандова, В. Шеметов, А. Шмідт, В. Ячменьова та багато інших.

Невирішені складові загальної проблеми. Нерозкритим залишається питання поведінки підприємства в умовах непередбачуваності, коли можливості підприємства не дозволяють йому знизити рівень невизначеності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є пошук поняття, яке характеризуватиме здатність підприємства долати непередбачувані зміни внутрішньої та зовнішньої природи, або використовувати їх з вигодою для себе.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці багатьох країн для характеристики підприємства в умовах невизначеності використовують поняття «стійкість». Однак, незважаючи на багаторічний досвід застосування цього поняття відносно соціально-економічних систем, воно й досі залишається дискусійним, що відмічають, зокрема, автори робіт [1–10] та інших, присвячених дослідженню тих чи інших аспектів стійкості підприємств та її різновидів — економічної, стратегічної, фінансової, конкурентної, комерційної, організаційно-структурної, функціональної тощо. Мабуть, найкращим чином ситуацію з категорією стійкості взагалі та, особливо, із застосуванням цього поняття для характеристики підприємства відображає преамбула визначення поняття «стійкість» у «Математичному енциклопедичному словнику»: «стійкість — термін, що не має чітко визначеного змісту» [11, с. 604]. Утім, вчені, що досліджують питання поведінки підприємства в сучасних економічних умовах, не залишають спроб систематизувати та узагальнити численні визначення інших авторів, та розробити свої дефініції. Так, В. Ячменьова, зібравши десятки визначень стійкості та провівши їх морфологічний аналіз, пропонує розглядати стійкість підприємства як синтетичну характеристику його діяльності, «що відображає здатність підприємства зберігати в заданих межах параметри діяльності в умовах постійного впливу зовнішнього середовища, яке є невизначеним і таким, що постійно змінюється, шляхом такого упорядкування його технічних, економічних, екологічних наукових і соціальних ресурсів, при якому підприємство як економічна система здатне знаходитись у стані рівноваги за часом та в просторі» [10, с. 50]. М. Асаул пропонує наступне формулювання поняття економічної стійкості організації: «рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість та нормальні умови для розширеного відтворення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх та внутрішніх факторів» [12, с. 12]. М. Лазарева сформулювала таке узагальнене визначення: «стійкість — це властивість системи — фірми (властивість системи «С»), що характеризує її здатність реалізувати цільову функцію при збереженні параметрів у заданому діапазоні стабільності (збігатися за ознаками «О» до і після змін «З») при зовнішніх / внутрішніх збудженнях (викликаних дією факторів «Ф») завдяки управлінським (компенсаторним) діям» [4, с. 54]. Л. Лахтіонова, детально проаналізувавши 36 груп думок стосовно визначення фінансової стійкості суб'єкта господарювання, вважає доцільним визначити фінансову стійкість суб'єкта господарювання як «такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної економіки, вільно

маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом їх ефективного використання забезпечити безперервні процеси своєї операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також витрати на їх розширення та оновлення, появу їх нових напрямів та складових» [5, с. 71].

Але, незважаючи на цілу низку наукових робіт, в яких відображені результати аналізу існуючих та наведені обґрунтування нових визначень поняття «стійкості» відносно діяльності підприємства, ця категорія залишається неоднозначною. Нам близька думка Л. Синиці щодо цього: «аналіз і порівняння поняття «економічна стійкість підприємства» у різних авторів дозволяє визначити, що вони або мають надто загальний характер (як можливість системи витримувати зовнішні впливи), або, навпаки, мають надто вузьку орієнтацію (як предмет якогось спеціального дослідження). Тому існуючі визначення не можна визнати універсальними, такими, що відповідають конкретним обставинам існування економічних об'єктів» [7, с. 42].

Систематизуючи та узагальнюючи визначення поняття «стійкості», вчені також виділяють окремі підходи до розуміння цього поняття. Кількість таких підходів, на відміну від кількості власне дефініцій, відносно обмежена. Так, С. Пілецька за результатами аналізу багатьох визначень економічної стійкості підприємства в економічній науці, виділяє чотири підходи до розгляду цього поняття [6, с. 35]:

- економічна стійкість як забезпечення рентабельного, ефективного функціонування, основа досягнення конкурентних переваг;
- економічна стійкість як здатність адаптуватися до змін умов господарювання;
- економічна стійкість як стан функціонування, який характеризується динамічною рівновагою економічної системи та її ефективним розвитком;
- ототожнення поняття економічної і фінансової стійкості.

Аналогічне або близьке за сутністю групування підходів до визначення поняття стійкості або економічної стійкості зустрічається і в дослідженнях інших авторів, наприклад, В. Ячменьової [10, с. 50], О. Бакунова та О. Сергєєвої [2, с. 11], Ю. Краснощокової [13, с. 208] тощо.

Щоб визначити, який з цих підходів є найбільш близьким для характеристики підприємства, що провадить свою діяльність в умовах непередбачуваності, згадаємо сутність непередбачуваності в контексті діяльності підприємства. В роботі [14] ми визначили непередбачуваність як такий різновид невизначеності, яка є необроблюваною конкретним підприємством, тобто такою, знизити рівень якої підприємство доступними йому засобами не може. Тож в умовах непередбачуваності підприємство мусить адаптуватися до змін зовнішнього оточення та внутрішнього середовища. Отже, найближчим з підходів до визначення стійкості, з точки зору застосування цього поняття як характеристики підприємства в умовах непередбачуваності, є другий з виділених С. Пілецькою підходів: економічна стійкість як здатність адаптуватися до змін умов господарювання [6, с. 35].

Однак в цьому випадку, як і в багатьох інших, поняття стійкості в контексті підприємства, як складної, динамічної соціально-економічної системи, спирається на розуміння стійкості в теорії систем. У загальній теорії систем стійкість

визначається як «властивість системи С співпадати за ознаками {П} до та після змін {З}, викликаних дією факторів {Ф}» [15, с. 97]. З теорії управління відомо, що складна система здатна адаптуватися, якщо зміна її параметрів відбувається у визначених межах. Якщо ж зміна перевищує можливість адаптивного розвитку системи, така система втрачає стійкість [16, с. 277]. Однак умови непередбачуваності саме й характеризуються можливістю непрогнозованих за масштабом, часом настання та тривалістю змін як внутрішніх параметрів системи — підприємства, так і зовнішніх параметрів його складного оточення. З цієї точки зору стійкість як характеристика здатності підприємства адаптуватися до змін умов господарювання застосовна тільки за умови прогнозованості таких змін, визначеності їх діапазону.

Окремі автори розширюють поняття стійкості, як характеристики здатності підприємства адаптуватися до змін. Так, Т. Уманець та О. Дарієнко вважають, що «стійкість функціонування підприємства — це комплексна характеристика суб'єкту підприємницької діяльності щодо здатності виконувати базові та нові функції незалежно від характеру зовнішніх впливів, у тому числі на основі якісної зміни власної структури» [9, с. 55]. О. Ареф'єва за результатами аналізу низки визначень поняття «стійкість» та підходів до розуміння цієї категорії, пропонує під поняттям економічної стійкості підприємств розуміти «сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних складових галузі (фінансову, виробничу, кадрову, маркетингову, інвестиційну та управлінську), які за будь-яких умов забезпечують запас міцності діяльності підприємством і збалансований процес їхнього функціонування … економічна стійкість підприємства передбачає такий стан підприємства, коли забезпечується максимально ефективна і доцільна робота всіх його елементів» [1, с. 14]. Тут йдеться вже про здатність підприємства адаптуватися до будь-яких змін (а не тільки у визначених межах), причому — змінюючи, за необхідності, власну структуру.

Однак такий підхід до визначення стійкості, по-перше, зустрічається достатньо нечасто. По-друге, він дещо суперечить розумінню стійкості з точки зору теорії систем, де для характеристики поведінки системи в умовах непередбачуваного або катастрофічного характеру використовується поняття «живучість». Мабуть, вперше це поняття було застосовано адміралом С. Макаровим у другій половині XIX ст. Так, аналізуючи елементи, з яких складається бойова сила судна, він зазначає: «здатність судна продовжувати бій, маючи пошкодження у різних бойових частинах, — є другий дуже важливий елемент оборонної сили суден, який не має ще своєї назви, але який інколи звуть живучістю» [17, с. 16]. З математичної точки зору питання живучості вперше були розглянуті Ф. Ланчестером на початку XX ст. у контексті повітряного бою. У подальшому поняття живучості почало використовуватися не тільки в судноплавстві та авіації (де воно є одним з ключових у системі питань збереження життя людей, вантажів та власне суден), й не тільки в військовому контексті, але й в інших галузях науки та практики.

Відповідно до «Словника з кібернетики», «живучість системи — здатність системи до збереження своїх основних функцій, хоча б при зниженій ефективності

системи, при впливі факторів катастрофічного характеру» [18, с. 172]. В. Крапивін під живучістю системи розуміє «її здатність активно протистояти впливу зовнішніх сил, довгий час зберігати з урахуванням ймовірностей стану системи, при яких вона ще залишається працездатною, свої характеристики й забезпечувати виконання своїх функцій за визначених методів та умов її експлуатації» [19, с. 5]. Дж. Ван Гіг під живучістю системи має на увазі її здатність залишатися в області стійкості [20, с. 620]. Ю. Стекольніков, узагальнюючи низку визначень поняття живучості, пропонує наступне визначення: «живучість — властивість, що характеризує здатність системи ефективно функціонувати при отриманні пошкоджень (руйнувань) або відновлювати таку здатність протягом заданого часу» [21, с. 10].

Поняття живучості наразі продовжують активно застосовувати у військових науках, а також при дослідженні, моделюванні та проектуванні складних технічних, зокрема — енергетичних, обчислювальних тощо, систем. Так, Р. Кайдалов, Г. Маренко, А. Ковтун стверджують, що живучість як властивість системи «характеризує її здатність виконувати основні функції (хоча б і з припустимою втратою якості їх виконання) при відмові її елементів у процесі впливу на систему або окремі її елементи несприятливих факторів (внутрішньої природи або зовнішнього середовища), у тому числі непередбачених нормальними умовами експлуатації» [22, с. 58]. В. Гуляєв, А. Додонов, С. Пелехов визначили живучість як «…властивість технічних об'єктів продовжувати ефективно виконувати покладені на них функції при відмові будь-яких компонентів, що входять до їх складу» [23, с. 40]. У подальшому А. Додонов разом з Д. Ланде розглядають живучість як здатність системи «адаптуватися до нових, не передбачуваним умовам функціонування, протистояти небажаним впливам за одночасної реалізації основної функції» [24, с. 5]. А в роботі [25] А. Додонов, М. Кузнєцова, О. Горбачик відмічають, що «властивість живучості дозволяє складній системі зберігатися як цілому в екстремальних для неї умовах, пристосовуватися до них, змінюючи поведінку, структуру, загальносистемну ціль функціонування» [25, с. 48]. А. Мудрий вказує, що «система володіє живучістю, якщо під впливом збурювальних дій зовнішнього середовища, навіть при виході з ладу ряду елементів, здатна, змінив відповідним чином структуру, режими функціонування, зберегти працездатність» [26, с. 75]. Г. Черкесов та І. Шубинський визначають живучість як «здатність системи зберігати та відновлювати здатність до виконання основних функцій у заданому обсязі та протягом заданого наробку при зміні структури системи та (або) алгоритмів та умов її функціонування внаслідок непередбачених регламентом нормальної роботи несприятливих впливів» [27, с. 7]. В. Флейшман назвав живучістю системи «якість системи активно (за допомогою відповідним чином організованої структури та поведінки) протистояти шкідливим впливам зовнішнього середовища» [28, с. 121]. І. Рябінін під живучістю розуміє «здатність системи зберігати властивості, необхідні для виконання заданого призначення, при форс-мажорних вражаючих впливах, не передбачених умовами нормальної експлуатації» [29, с. 20]. Нарешті, Державний стандарт України ДСТУ 2860-94 «Надійність техніки. Терміни та визначення», містить таке визначення поняття живучість: «властивість об'єкту зберігати

обмежену працездатність в умовах зовнішніх діянь, що призводять до відмов його складових частин» з приміткою «живучість характеризує властивість об'єкта протистояти розвитку критичних відмов при будь-яких умовах експлуатації, включаючи і ті, що не передбачені документацією» [30].

Як бачимо, в переважній більшості визначень поняття «живучість» можна виділити три ключові ідеї:

- непередбачуваність факторів, що впливають на систему;
- припустимість зниження ефективності, часткової втрати функцій, обмеженості працездатності тощо, але за умови збереження та можливості відновлення основних функцій системи;
- необхідність або здатність змінити структуру та (або) алгоритми функціонування системи.

Саме ці ідеї, на наш погляд, і є найцікавішими з точки зору поведінки підприємства в умовах непередбачуваності.

Незважаючи на це, в пострадянській економічній науці поняття живучості використовується нечасто. Можливо, це пов'язане саме з непоширеністю й поняття «непередбачуваність» як характеристики умов функціонування підприємства? Або ж із самою сутністю непередбачуваності, що робить її дослідження достатньо складним? У тому ж «Кібернетичному словнику», наприклад, відмічається, що теорія оцінки живучості «розвинена слабко у зв'язку зі складністю передбачення малоймовірних катастрофічних ситуацій» [18, с. 172], які, до речі, є проявом лише одного з різновидів непередбачуваності.

Та все ж є приклади використання поняття живучості в контексті економіки. Як не дивно, живучість як характеристика економіки використовується у військовій науці. У «Військовому енциклопедичному словнику» живучість економіки визначена як «здатність економіки держави зберігати і, за необхідності, швидко відновлювати свій потенціал у період війни або військового конфлікту» [31, с. 562]. Є приклади використання поняття живучості й «у мирних цілях». Так, К. Гриценко відмічає, що «живучість економічної системи визначається її здатністю зберігати та відновлювати свій потенціал в динамічному середовищі» [32, с. 97]. А. Бакурова вважає живучість складовим елементом життєздатності соціально-економічної системи та пояснює, що «живучість характеризується тривалістю, часом існування й здатністю системи відновлюватися» [33, с. 69]. Колектив авторів у складі А. Білого, Ю. Лисенка, А. Мадиха, К. Макарова стверджує, що «поняття живучості унікальне тим, що відображає всі можливості підприємства до виживання в екстремальних (катастрофічних) умовах, включаючи можливості адаптації, стійкості, надійності. В таких умовах метою підприємства є не отримання прибутку, а виживаність: вартість адаптації підприємства, швидкість здійснення маневру на живучість не впливають» [34, с. 31]. Цікаво, що процитоване твердження про зсув фокусу діяльності підприємства з отримання прибутку на виживаність перекликається не тільки з «побутовим», ненауковим відношенням до підприємства у «складні часи», але й, наприклад, з розумінням виживаності (разом зі стійкістю) ще в роботах прибічників «теорії дрібних селянських господарств» (кінець XIX –

початок XX ст.). Так, у А. Чаянова в роботі «Організація селянського господарства» мова про стійкість і виживаність йде саме в контексті спроможності дрібного селянського господарства зберігати ключові свої якості, на деякий час втрачаючи при цьому прибутки та можливості розвитку (що, на думку А. Чаянова, в аналогічній ситуації приведе до банкрутства та ліквідації капіталістичного підприємства іншої форми та масштабу) [35].

Саме здатність підприємства зберігати свої ключові функції, жертвуючи, за необхідності, прибутковістю (або ж часткою ринку, якістю продукції, умовами діяльності персоналу тощо) в ситуаціях, коли внутрішні або зовнішні умови діяльності підприємства змінюються непередбачено (за сутністю, часом, масштабом тощо), а в подальшому відновлювати й навіть покращувати показники своєї діяльності порівняно з тими, що були до початку впливу непередбаченості (хоча б і з іншим асортиментом, структурою, підходами тощо) і є, на наш погляд, важливою характеристикою підприємства в сучасних економічних умовах. І ключовими складовими цієї здатності є саме готовність та спроможність підприємства тимчасово (але, за потреби, на значний час) втрачати свої позиції («жертвувати») та змінювати (за необхідності — радикально) свою архітектуру (продукти, процеси, структуру тощо), щоб забезпечити в подальшому відновлення та зростання. Такий підхід суперечить багатьом визначенням поняття «стійкість», в яких йдеться, зокрема, й про необхідність збереження максимальної ефективності діяльності підприємства (наприклад, визначення О. Ареф'євої, згадане вище). При цьому потрібно брати до уваги:

- можливість позитивних, проривних непередбачуваних змін (відкриття нових ринкових ніш, спрощення правового регулювання, доступність нових технологій, отримання нових компетенцій тощо). У несподівано-позитивно змінених умовах підприємство також має бути здатним своєчасно скористатися можливостями, що відкрились;
- необхідність розуміння, ідентифікації «геному» підприємства, тобто тієї мінімальної комбінації складових його архітектури та зв'язків із середовищем, яка, власне, й дозволяє вважати підприємство таким, що зберіглося, навіть за істотних його змін.

Відтак підприємство, що є системою «живою», тобто здатною до саморегулювання, самостійної зміни своєї архітектури тощо, має прагнути не прогнозувати (це неможливо за самою сутністю непередбачуваності, див., наприклад, [36]), а вчасно помічати, виявляти нищівні або проривні непередбачувані зміни внутрішнього та зовнішнього характеру, та змінювати (за потреби — кардинально) асортимент власної продукції, структуру замовників та постачальників, організаційну структуру, корпоративну культуру тощо, зберігаючи при цьому ті свої функції, склад контрагентів, працівників, компетенцій тощо, комбінація яких і складає індивідуальність конкретного підприємства.

З урахуванням вищенаведеного, вважаємо, що властивістю підприємства, що характеризує його здатність діяти в умовах непередбачуваності, є саме живучість. Узагальнюючи визначення живучості з теорії систем, а також технічних наук,

попередньо пропонуємо таке визначення живучості підприємства — *це здатність підприємства продовжувати та, згодом, розвивати свою діяльність (навіть за тимчасової значної втрати прибутковості, зниження рівня якості діяльності тощо) або використовувати нові можливості (хоча б частково) після, відповідно, нищівного або проривного впливу непередбачуваних факторів внутрішньої та (або) зовнішньої для підприємства природи, адаптуючись до змінених умов діяльності, зберігаючи, при цьому, свою індивідуальність.*

Висновки, перспективи подальших досліджень. За результатами дослідження запропоновано поняття «живучість підприємства» як характеристика його поведінки в умовах непередбачуваності. Однак визначення цього поняття потребує уточнення та розвитку. Також необхідно з'ясувати, як можна оцінювати живучість підприємства, та яку саме роль відіграє адаптивність підприємства в забезпеченні його живучості.

Література

1. Ареф'єва О. В. Управління економічною стійкістю підприємств / О. В. Ареф'єва. — К : Вид-во Європейського університету , 2011. — 230 с.
2. Бакунов О. О. Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства / О. О. Бакунов, О. В. Сергєєва. — Донецьк : Міністерство освіти і науки України, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського , 2010. — 230 с.
3. Костирко І. Г. Фінансово-економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: теорія і практика / І. Г. Костирко, Т. І. Поверляк. — Львів : Ліга-Прес , 2014. — 196 с.
4. Лазарева М. Г. Динамічна стійкість холдингових структур / М. Г. Лазарева. — Київ - Херсон : Київський національний університет будівництва і архітектури МОН України, ПП Вишемирський В.М. , 2014. — 436 с.
5. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності / Л. А. Лахтіонова. — К : Знання України , 2013.
6. Пілецька С. Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства / С. Т. Пілецька. — Київ : Центр учбової літератури , 2014. — 320 с.
7. Синиця Л. В. Оцінка стійкості підприємства / Л. В. Синиця. — Донецьк : Юго-Восток , 2010. — 184 с.
8. Ткачук В. І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств / В. І. Ткачук. — Житомир : Вид-во "Волинь" , 2013. — 276 с.
9. Уманець Т. В. Управління стійкістю функціонування підприємств малого бізнесу: методичні та практичні аспекти / Т. В. Уманець, О. В. Дарієнко. — Донецьк : ВІК , 2012. — 293 с.
10. Ячменьова В. М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення / В. М. Ячменьова. — Сімферополь : ВД "АРІАЛ" , 2010. — 472 с.
11. Математический энциклопедический словарь / під ред. Ю. В. Прохоров. — М. : Советская энциклопедия , 1988. — 847 с.
12. Асаул М. А. Управление устойчивостью предпринимательских структур / М. А. Асаул. — С-Пб. : Издание института проблем экономического возрожения , 2008. — 285 с.
13. Краснощокова Ю. В. Економічна стійкість як одна з головних умов забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі / Ю. В. Краснощокова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2012. — № 36. — С. 207– 213.
14. Говорунов О. Г. Непередбачуваність в системі понять "невизначеність - ризик" / О. Г. Говорунов // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. — 2016. — № 1 (12). — С. 5–12.
15. Артюхов В. В. Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы / В. В. Артюхов. — М : Книжный дом “ЛИБРОКОМ” , 2009. — 224 с.
16. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангишвили. — М. : СИНТЕГ , 2000. — 528 с.
17. Макаров С. О. Рассуждения по вопросам морской тактики / С. О. Макаров. — М. : Военмориздат , 1943. — 516 с.
18. Словарь по кибернетике / під ред. В. М. Глушков. — К : Гл. ред. УСЭ ,1979.
19. Крапивин В. Ф. О теории живучести сложных систем / В. Ф. Крапивин. — М. : Наука , 1978. — 248 с.
20. Ван Гиг Дж. - Прикладная общая теория систем. Т.2..djvu /.
21. Стекольников Ю. И. Живучесть систем / Ю. И. Стекольников. — С-Пб. : Политехника , 2002. — 155 с.
22. Кайдалов Р. О. Ефективність і живучість систем озброєння та військової техніки / Р. О. Кайдалов, Г. М. Маренко, А. В. Ковтун. — Х. : Акад. ВВ МВС України , 2013. — 110 с.
23. Гуляев В. А. Организация живучих вычислительных структур / В. А. Гуляев, А. Г. Додонов, С. П. Пелехов. — Киев : Наук. думка , 1982. — 140 с.
24. Додонов А. Г. Живучесть информационных систем / А. Г. Додонов, Д. В. Ландэ. — К. : Наук. думка , 2011. — 256 с.
25. Додонов А. Г. Живучість складних систем: аналіз та моделювання / А. Г. Додонов, М. Г. Кузнєцова, О. С. Горбачик. — К. : НТУУ “КПІ” , 2009. — 264 с.
26. Проектирование промышленных систем повышенной живучести / під ред. Б. Б. Тимофеев. — Киев : Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова АН УССР , 1986. — 93 с.
27. Черкесов Г. Н. Методы и модели оценки живучести сложных систем / Г. Н. Черкесов, И. Б. Шубинский. — М. : Знание , 1987. — 116 с.
28. Флейшман Б. С. Элементы теории потенциальной эффективности сложных систем / Б. С. Флейшман. — М. : Издательство “Советское радио” , 1931. — 224 с.
29. Рябинин И. А. Надежность и безопасность структурно-сложных систем / И. А. Рябинин. — С-Пб. : Политехника , 2000. — 248 с.
30. Надійність техніки. Терміни та визначення : ДСТУ 2860-94 / К. : Держспоживстандарт України , 1994. — 96 с.
31. Военный энциклопедический словарь / під ред. А. П. Горкин, під ред. В. А. Золотарев, під ред. В. М. Карев. — М. : Большая Российская энциклопедия, “РИПОЛ КЛАССИК” , 2001. — 848 с.
32. Гриценко К. Г. Життєздатність страховика / К. Г. Гриценко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2012. — № 1. — С. 93–100.
33. Сергєєва Л. Н. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем / Л. Н. Сергєєва, А. В. Бакурова. — Запоріжжя : КПУ , 2009. — 200 с.
34. Белый А. П. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием / А. П. Белый, Ю. Г. Лысенко, А. А. Мадых, К. Г. Макаров. — Донецк : Юго-Восток , 2003. — 117 с.
35. Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А. В. Чаянов. — М. : Экономика , 1989. — 492 с.
36. Говорунов О. Г. Застосовність методів прогнозування та управління ризиками в умовах непередбачуваності / О. Г. Говорунов // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. — № 1 (32). — С. 183–192.

References

1. Aref'jeva O. V. Upravlinnja ekonomichnoju stijkistju pidpryjemstv / O. V. Aref'jeva. — K : Vyd-vo Jevropejsjkogho universytetu , 2011. — 230 s.

2. Bakunov O. O. Konceptualjni osnovy upravlinnja ekonomichnoju stijkistju torghoveljnogho pidpryjemstva / O. O. Bakunov, O. V. Serghjejeva. — Donecjk : Ministerstvo osvity i nauky Ukrajiny, Donecjkyj nacionaljnyj universytet ekonomiky i torghivli imeni Mykhajla Tughan-Baranovsjkogho , 2010. — 230 s.
3. Kostyrko I. Gh. Finansovo-ekonomichna stijkistj siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv: teorija i praktyka / I. Gh. Kostyrko, T. I. Poverljak. — Ljviv : Ligha-Pres , 2014. — 196 s.
4. Lazareva M. Gh. Dynamichna stijkistj kholdynghovykh struktur / M. Gh. Lazareva. — Kyjiv - Kherson : Kyjivsjkyj nacionaljnyj universytet budivnyctva i arkhitektury MON Ukrajiny, PP Vyshemyrsjkyj V.M. , 2014. — 436 s.
5. Lakhtionova L. A. Analiz finansovoji stijkosti sub'jektiv pidpryjemnycjkoji dijaljnosti / L. A. Lakhtionova. — K : Znannja Ukrajiny , 2013.
6. Pilecjka S. T. Antykryzove upravlinnja ekonomichnoju stijkistju promyslovogho aviapidpryjemstva / S. T. Pilecjka. — Kyjiv : Centr uchbovoji literatury , 2014. — 320 s.
7. Synycja L. V. Ocinka stijkosti pidpryjemstva / L. V. Synycja. — Donecjk : Jugho-Vostok , 2010. — 184 s.
8. Tkachuk V. I. Ekonomichna bezpeka ta stijkistj siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv / V. I. Tkachuk. — Zhytomyr : Vyd-vo “Volynj” , 2013. — 276 s.
9. Umanecj T. V. Upravlinnja stijkistju funkcionuvannja pidpryjemstv malogho biznesu: metodychni ta praktychni aspekty / T. V. Umanecj, O. V. Darijenko. — Donecjk : VIK , 2012. — 293 s.
10. Jachmenjova V. M. Stijkistj dijaljnosti promyslovykh pidpryjemstv: ocinka ta zabezpechennja / V. M. Jachmenjova. — Simferopolj : VD “ARIAL” , 2010. — 472 s.
11. Matematycheskyj эncyklopedycheskyj slovarj / pid red. Ju. V. Prokhorov. — M. : Sovetskaja эncyklopedyja , 1988. — 847 s.
12. Asaul M. A. Upravlenye ustojchyvostjju predprynymateljskykh struktur / M. A. Asaul. — S-Pb. : Yzdanye ynstytuta problem эkonomycheskogho vozrozhenyja , 2008. — 285 s.
13. Krasnoshhokova Ju. V. Ekonomichna stijkistj jak odna z gholovnykh umov zabezpechennja zhyttjezdatnosti sub'jekta ghospodarjuvannja u dovghostrokovij perspektyvi / Ju. V. Krasnoshhokova // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivsjkoji systemy Ukrajiny. — 2012. — # 36. — S. 207–213.
14. Ghovorunov O. Gh. Neperedbachuvanistj v systemi ponjatj “nevyznachenistj - ryzyk” / O. Gh. Ghovorunov // Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryjemnyctva: Zbirnyk naukovykh pracj Kharkivsjkogho nacionaljnogho avtomobiljno-dorozhnjogho universytetu. — 2016. — # 1 (12). — S. 5–12.
15. Artjukhov V. V. Obshhaja teoryja system: samoorghanyzacyja, ustojchyvostj, raznoobrazye, kryzysy / V. V. Artjukhov. — M : Knyzhnyj dom “LYBROKOM” , 2009. — 224 s.
16. Pranghyshvyly Y. V. Systemnyj podkhod y obshhesystemnye zakonomernosty / Y. V. Pranghyshvyly. — M. : SYNTEGh , 2000. — 528 s.
17. Makarov S. O. Rassuzhdenyja po voprosam morskoj taktyky / S. O. Makarov. — M. : Voenmoryzdat , 1943. — 516 s.
18. Slovarj po kybernetyke / pid red. V. M. Ghlushkov. — K : Ghl. red. USЭ , 1979.
19. Krapyvyn V. F. O teoryy zhyvuchesty slozhnykh system / V. F. Krapyvyn. — M. : Nauka , 1978. — 248 s.
20. Van Ghygh Dzh. - Prykladnaja obshhaja teoryja system. T.2..djvu / .
21. Stekoljnykov Ju. Y. Zhyvuchestj system / Ju. Y. Stekoljnykov. — S-Pb. : Polytekhnyka , 2002. — 155 s.
22. Kajdalov R. O. Efektyvnistj i zhyvuchistj system ozbrojennja ta vijsjkovoji tekhniky / R. O. Kajdalov, Gh. M. Marenko, A. V. Kovtun. — Kh. : Akad. VV MVS Ukrajiny , 2013. — 110 s.
23. Ghuljaev V. A. Orghanyzacyja zhyvuchykh vychyslyteljnykh struktur / V. A. Ghuljaev, A. Gh. Dodonov, S. P. Pelekhov. — Kyev : Nauk. dumka , 1982. — 140 s.
24. Dodonov A. Gh. Zhyvuchestj ynformacyonnykh system / A. Gh. Dodonov, D. V. Landэ. — K. : Nauk. dumka , 2011. — 256 s.

25. Dodonov A. Gh. Zhyvuchistj skladnykh system: analiz ta modeljuvannja / A. Gh. Dodonov, M. Gh. Kuznjecova, O. S. Ghorbachyk. — K. : NTUU “KPI” , 2009. — 264 s.
26. Proektyrovanye promyshlennykh system povyshennoj zhyvuchesty / pid red. B. B. Tymofeev. — Kyev : Yn-t kybernetyky ym. V.M. Ghlushkova AN USSR , 1986. — 93 s.
27. Cherkesov Gh. N. Metody y modely ocenky zhyvuchesty slozhnykh system / Gh. N. Cherkesov, Y. B. Shubynskyj. — M. : Znanye , 1987. — 116 s.
28. Flejshman B. S. Эlementy teoryy potencyaljnoj эffektyvnosty slozhnykh system / B. S. Flejshman. — M. : Yzdateljstvo “Sovetskoe radyo” , 1931. — 224 s.
29. Rjabynyn Y. A. Nadezhnostj y bezopasnostj strukturno-slozhnykh system / Y. A. Rjabynyn. — S-Pb. : Polytekhnyka , 2000. — 248 s.
30. Nadijnistj tekhniky. Terminy ta vyznachennja : DSTU 2860-94 / K. : Derzhspozhyvstandart Ukrajiny , 1994. — 96 s.
31. Voennyj эncyklopedycheskyj slovarj / pid red. A. P. Ghorkyn, pid red. V. A. Zolotarev, pid red. V. M. Karev. — M. : Boljshaja Rossyjskaja эncyklopedyja, “RYPOL KLASSYK” , 2001. — 848 s.
32. Ghrycenko K. Gh. Zhyttjezdatnistj strakhovyka / K. Gh. Ghrycenko // Zbirnyk naukovykh pracj Nacionaljnogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajiny. — 2012. — # 1. — S. 93– 100.
33. Serghjejeva L. N. Modeljuvannja struktury zhyttjezdatnykh socialjno-ekonomichnykh system / L. N. Serghjejeva, A. V. Bakurova. — Zaporizhzhja : KPU , 2009. — 200 s.
34. Belyj A. P. Kompleksnye ocenky v systeme rejtynghovogho upravlenyja predpryjatyem / A. P. Belyj, Ju. Gh. Lysenko, A. A. Madykh, K. Gh. Makarov. — Doneck : Jugho-Vostok , 2003. — 117 s.
35. Chajanov A. V. Krestjjanskoe khozjajstvo. Yzbrannye trudy / A. V. Chajanov. — M. : Эkonomyka , 1989. — 492 s.
36. Ghovorunov O. Gh. Zastosovnistj metodiv proghnozuvannja ta upravlinnja ryzykamy v umovakh neperedbachuvanosti / O. Gh. Ghovorunov // Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky. Zbirnyk naukovykh pracj. — # 1 (32). — S. 183–192.

Александр Говорунов,
аспирант кафедры «Экономика предприятия»
КНУ имени Тараса Шевченко
генеральный директор ООО «РОЙВИКС»

ЖИВУЧЕСТЬ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТИ

Исследовано понятие устойчивости в контексте деятельности предприятия в условиях неопределенности.

Экономисты применяют понятие «устойчивость» для характеристики предприятия, осуществляющего деятельность в условиях неопределенности. Несмотря на многочисленность научных работ, посвященных различным аспектам устойчивости предприятия, это понятие и его разновидности (экономическая устойчивость, финансовая устойчивость и т.д.) остаются дискуссионными. К тому же в подавляющем большинстве определений этого понятия не учитываются непредсказуемые изменения условий функционирования предприятия, которые выходят за границы планируемых или ожидаемых колебаний.

Проанализировано понятие «живучести» в теории систем, технических науках, экономике. Для характеристики предприятия в условиях непредсказуемости предложено определение «живучести предприятия».

Ключові слова: *живучесть, непредсказуемость, предприятие, прогнозирование, стойкость.*

Olexander Govorunov,
Ph. D. Student of Department of Business Economics
Taras Shevchenko Kyiv National University
CEO of ROIVIX, LLC

SURVIVABILITY AS CHARACTERISTICS OF THE COMPANY IN AN UNPREDICTABLE

It studied the concept of sustainability in the context of the enterprise in conditions of uncertainty.

Economists use the term "sustainability" as the enterprise characteristics, operating in the conditions of uncertainty. Despite the large number of scientific papers on various aspects of the sustainability of the enterprise, the concept and its variants (economic stability, financial stability, etc.) remain controversial. In addition, the vast majority of the definitions of this concept does not take unpredictable changes in the conditions of functioning of the enterprise, which go beyond the boundaries of the planned or anticipated fluctuations.

We had analyzed the concept of "survivability" in the theory of systems, technical sciences, economics. It suggested the definition of "enterprise survivability" to the company activity in conditions of unpredictability.

Keywords: forecasting, enterprise, survivability, sustainability, unpredictability.

УДК: 334.7
JEL Q130

Акуленко К.В., аспірант,
КНУ імені Тараса Шевченка

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРКУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано вплив інтеграційних процесів на формування ефективних форм господарювання в Україні. Досліджено моделі господарювання в аграрному секторі розвинутих країн. Виявлено особливості формування інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України. Запропоновано напрями розвитку раціональних форм господарювання в Україні.

Ключові слова: *аграрний сектор, інтеграційні процеси, контрактне фермерство, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, агробізнес.*

Постановка проблеми. Забезпечення довгострокового конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку країни в сучасних умовах господарювання вимагає глибокого осмислення концептуальних проблем формування та розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України. Стратегічне значення їх активізації пов'язано з появою нових можливостей у здійсненні реструктуризації аграрного сектору економіки, активізації інноваційних процесів, підвищенні інноваційної спрямованості аграрного сектору, розв'язанні складних соціальних проблем. За цих обставин інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки виступають важливим чинником посткризового розвитку сільського господарства, що актуалізує глибоке вивчення їх природи, основних форм, моделей та механізмів розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні та практичні аспекти господарювання в сучасних умовах, зокрема відносини власності та їх інституційне забезпечення висвітлені у працях таких українських учених, як: В. Базилевич, Г. Филюк, Д. Баюра, О. Лозовий, Г. Коваленко, Л. Молдаван, О. Піменова, Б. Пасхавер, П. Саблук та інших. Разом з тим, незважаючи на чисельність та ґрунтовність наукових досліджень, недостатньо висвітленими залишаються, в першу чергу, аспекти, пов'язані з дослідженням сутності та розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки, а також вибором раціональної форми господарювання та її інституційного забезпечення.

Метою роботи є виявлення перспективних форм інтеграції для вітчизняного агробізнесу.

Виклад основного матеріалу. Для реформування вітчизняної моделі організації сільськогосподарського виробництва, переробки та реалізації продукції важливе значення має не тільки досвід розвинених країн, а й особливості розвитку інтеграційних процесів та форм господарювання в Україні в історичній ретроспективі.

В Україні розвиток інтеграційних процесів припадає на рубіж XIX-XX століття. Так, в 1860 р. спостерігається зародження кооперативного руху, в результаті якого були створені перші споживчі та ощадно-позичкові товариства. До 1917 р. в Україні діяло близько 8 тис. кооперативних товариств таких видів: споживчі, кредитні та сільськогосподарські. У 1920 р. відбулося скасування всіх видів незалежної кооперації та створення об'єднання сільськогосподарської кооперації в УССР «Сільський господар7» [8].

З 1922 року активного розвитку набула споживча та обслуговуюча кооперація, зокрема кредитна. Споживча кооперація мала проводити заготівлю сільськогосподарської продукції та забезпечувати селян промисловою продукцією. Обслуговуюча кооперація була представлена сільськогосподарськими товариствами зі спільного обробку землі та збуту продукції – як різновид сільськогосподарської кооперації, що передбачала добровільні об'єднання селянських господарств на основі пайових внесків. Основною метою їх діяльності був збут призначеної для продажу продукції, придбання сільськогосподарського реманенту, худоби, добрив та посівного матеріалу. Окрім обслуговуючих кооперативів, селянами створювались і виробничі кооперативи для спільного виробництва сільськогосподарської продукції, а обслуговуючі – надавали послуги членам кооперативу та сприяли їх прибутковому господарюванню.

Різновидом обслуговуючої кооперації виступали спеціалізовані сільськогосподарські товариства, які об'єднували селян за галузево-фаховим напрямком. Зокрема, були поширені машинні товариства, що створювалися для спільної закупівлі та користування сільськогосподарської технікою.

Але особливого розвитку набула кредитна кооперація, як різновид обслуговуючої кооперації, яка була представлена сільськогосподарськими кредитними товариствами, що повинні були обслуговувати селянські господарства з метою надання кредитів своїм членам задля виробничих потреб.

У 20-х роках XX ст. однією з форм сільськогосподарської кооперації були колективні господарства (колгоспи), зокрема розвивалася сільськогосподарська обслуговуюча кооперація зі спільного обробку землі, яка була представлена Товариствами із спільного обробітку землі (ТсОЗами), землеробськими артілями, селянськими землеробськими товариствами. У ТсОЗах землі усуспільнювалися та спільно оброблялися. З урожаю виділялася необхідна кількість у посівний фонд, а все інше розподілялось між членами товариства відповідно до вкладеної праці, кількості працюючих, залученого реманенту тощо. Пропорційно розподілялися також доходи від реалізованої продукції. Але, при цьому кожна сім'я господарювала у власному господарстві та зберігала право власності на все своє господарство [2].

---

[7] «Сільський Господар» – центральне об'єднання сільськогосподарської кооперації в УРСР, яке було організовано на початку НЕПу 1922 (центр у Харкові), замість Центрального українського сільськогосподарського кооперативного союзу (Централу), яке було засноване в Києві у 1918 р. з метою об'єднати сільськогосподарські кооперативи, організувати для них постачання знаряддя, машин та організовано вести збут сільськогосподарських продуктів, а також ініціювати спілки для спільної обробки землі. Об'єднання «Сільський Господар» у 1927 році нараховувало 24 універсальних, 46 спеціальних і 18 кредитових сільськогосподарських кооперативи. А у 1928 року в об'єднання «Сільський Господар» входило 22116 кооперативів 1 ступеня з 2 947 000 членів.

У грудні 1921 р. з'явилися комітети селянської взаємодопомоги, які об'єднували, головним чином, бідне селянство у кооперативні об'єднання. Згодом у 1923 р. вони були реорганізовані в селянські товариства взаємодопомоги у вигляді громадських організацій, в які вступали переважно бідні господарства, що не мали можливості внести вступні паї в те чи інше кооперативне товариство.

Як бачимо, інтеграційні процеси, які зароджувалися на рубежі XIX-XX століття мали позитивну тенденцію до зростання. Основною формою інтеграції в аграрному секторі економіки на той час виступала сільськогосподарська кооперація (обслуговуюча, зокрема кредитна та виробнича).

Сільськогосподарська кооперація, як форма інтеграції, допомагала селянам виконувати такі важливі завдання:

– об'єднання селянських господарств з метою збільшення доходів їх членів;

– допомагала організації (кооперативу) розвиватися як єдиної, відкритої системи;

– сприяє розвитку, як цілісної організації так і кожного окремого господарства та спонукала до децентралізації.

У 20-х роках XX ст. існували колгоспи та радгоспи – колективні господарства, засновані на суспільній формі власності, яка поділялася на державну та колективну. Колгоспи були невеликими за розмірами та чисельністю працюючих. У 1923 р. в Україні нараховувалося 4620 колгоспів, котрі об'єднували 200230 осіб. В їх користуванні було 354680 десятин землі. В 1925 р. нараховувалось близько шести тисяч колективних господарств; до їх складу входило 300 тис. членів. Вони мали у користуванні 440 тис. десятин землі.

У 1929-1933 рр. прискореними темпами проводилася політика колективізації індивідуальних господарств. За цей час було створено понад 200 тис. колгоспів та близько 5 тис. радгоспів. За офіційними даними, на початок 1933 р. колективні господарства об'єднували понад 60 % селянських господарств з охопленням 70 % посівних площ [9, с. 290]. Тим часом, політика колективізації 1932-1933 рр. сприяла падінню продуктивності у сільському господарстві і неможливості розвитку селянських господарств.

Аналіз історичного досвіду суспільної форми власності та колективного господарювання дозволяє зробити висновок, що найбільш раціональною і ефективною формою господарювання є така, при якій зберігається господарська самостійність селян, як власників землі, господарів та працівників. Такою формою господарювання, на нашу думку, виступає сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

У 70-80 роки XX ст. інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки набули динамічного розвитку, оскільки в цей період не тільки створюватися сільськогосподарські підприємства, які широко застосовували промислові технології, але й відбувалося поєднання діяльності з виробництва сільськогосподарської продукції з її зберіганням, переробкою та реалізацією. У

результаті в Україні на кінець 1990 р. налічувалося 252 агрофірми, 214 агрокомбінатів та 297 агропромислових об‘єднань [4].

Як у 90-ті роки XX ст., так і сьогодні інтеграційні процеси розглядаються як такі, які сприяють створенню різних формувань в агропромисловому секторі з різними організаційно-правовими формами.

На думку литовської ученої А. Звірбуле-Берзіни, інтеграція – це метод управління підприємством, який визначає єдність всіх структурних підрозділів для досягнення поставлених цілей. Саме завдяки інтеграції сільськогосподарські виробники реалізують такі основні функції управління підприємством як планування, організації, мотивації, контролю та аналізу [3].

У сільському господарстві найпоширенішими є такі форми інтеграції як горизонтальна і вертикальна. Горизонтальна інтеграція в сільському господарстві – це форма співпраці виробників сільськогосподарської продукції, зокрема фермерів, яка передбачає злиття їх операційних одиниць. Метою такого об'єднання є:

– реалізація так званої «економії масштабу» у виробництві;

– розширення потужності виробництва з метою постачання більшої кількості продукту на ринок;

– скорочення витрат при закупівлі сировини (закупки за оптовою ціною).

Вертикальна інтеграція передбачає поєднання функцій одного або декількох етапів в діяльності окремого агропромислового підприємства. Така інтеграція може поєднувати не тільки організаційні, але й правові аспекти в діяльності підприємства. Передбачає також процес поглинання одним підприємством іншого раніше незалежного. Прикладом вертикальної інтеграції в агропромисловому комплексі є:

– інтеграція між виробниками молока і переробним підприємством, яке спеціалізується на виробництві молочних продуктів;

– інтеграція між виробниками овочів і переробним підприємством, яке спеціалізується на виробництві овочевих консерв;

– інтеграція між виробниками пивоварного ячменю і солоду і пивоварним підприємством;

– об’єднання ферм, які спеціалізуються на вирощуванні тварин та підприємств виробників кормів;

– об’єднання м'ясопереробних підприємств та підприємств роздрібної мережі.

Розрізняють вертикальну інтеграцію «знизу верх» та «зверху вниз». Прикладом вертикальної інтеграції «знизу у верх» є поглинання підприємством м'ясопереробних продуктів скотобійні для виробництва брендових товарів. Якщо ж агропромислове підприємство переймає роботу зі стадії нижнього сектора аграрного виробництва (наприклад, птицебійня інтегрує сектор розведення курей, їх годування, переробку та виведення на ринок м’яса курки), то це є формою вертикальної інтеграції «зверху вниз».

Як показує досвід, об’єднання виробників та підприємств аграрного сектору в агропромислові структури дозволяє розширити масштаби виробництва, сприяє реалізації інтересів всіх учасників щодо досягнення найвищих економічних

результатів в агробізнесі. Саме тому, у вітчизняному агропромисловому секторі була здійснена спроба створення такої форми регіональної вертикальної інтеграції як контрактне фермерство.

Під контрактним фермерством ми розуміємо економічні відносини, що виникають між суб'єктами аграрного сектору економіки та регулюються форвардними контрактами, які визначають зобов'язання фермерів і партнерів у бізнесі. Ці сільськогосподарські контракти тягнуть за собою обов'язок продавців (фермерів) постачати зазначені обсяги продукції відповідної якості, а покупців – прийняти товар і здійснювати платежі за умовами визначеними у контракті. До контракту також може бути включено:

– авансова поставка матеріалів (наприклад, насіння, добрива, засоби захисту рослин);

– кредитування доставки товару;

– інші нефінансові послуги (наприклад, розширення, навчання, транспорт та логістика).

Щодо змісту, форми й процесу укладення таких угод, то фермерські контракти носять досить мінливий характер, тобто угоди можуть бути укладені як в усній, так і в письмовій формі; опис зобов'язань між партнерами може залишатися розпливчастим або бути досить специфічним; контракти можуть оновлюватися кожен сезон або укладатися на довгостроковий період; специфікації можуть підписуватися як по кожному окремому виду продукції так загалом і на весь товар. Але, в будь-якому випадку, контрактне фермерство, перш за все, має передбачати вигоди для обох сторін угоди. Учені Ітон і Шепхерд розрізняють п'ять основних моделей формування контрактного фермерства [7]. Вони відрізняються в залежності від виробленої продукції, ресурсів агропромислового підприємства (покупця) та специфіки відносин між фермером і агропромисловим підприємством (покупцем). До них відносяться такі моделі.

– Неформальна, посередницька, багатогранна модель, централізована модель та модель нерухомості. Розглянемо основні характеристики, особливості, переваги та недоліки вищенаведених бізнес-моделей. Неформальна модель контрактного фермерства використовується найчастіше серед всіх інших моделей контрактного фермерства, незважаючи на те що існує ризик невиконання зобов'язань з боку обох сторін: і фермера, і підприємства-партнера. Особливістю цієї моделі є укладання простого, неформального, виробничого контракту на сезонні роботи, який укладається між малими фірмами та дрібними власниками сільськогосподарської продукції. Перевагами цієї моделі є низькі експлуатаційні витрати та високий рівень аутсорсингу. До недоліків цієї моделі відноситься обмежений контроль над виробництвом (переважно якість продукції, технології тощо); неналагоджена логістика – розрив у поставках та сильна конкуренція з боку підприємства – закупівельника. Типові угоди включають прості процеси вертикальної координації продукту, наприклад, упаковка або доставка сільськогосподарського продукту на місцевий ринок.

– Посередницька модель передбачає укладання угоди з підприємством-партнером про співробітництво не безпосередньо з виробником сільськогосподарської продукції, а через посередника. Особливістю цієї моделі є те, що посередник закуповує урожай у виробника сільськогосподарської продукції та перепродає її безпосередньо підприємству-партнеру. До переваг відносять мінімальні інвестиції в технічну або фінансову підтримку виробництва з боку покупця та мінімальність витрат при зміни партнерів. Серед недоліків виділяють контроль над виробництвом продукції щодо обсягів, кількості та якості.

– Багатогранна модель модель є основою централізованої моделі або моделі нерухомості. Вона передбачає технічну допомогу фермерам, надання товарного кредиту та допомогу в управлінні виробництвом. Ця модель заснована переважно на співпраці іноземних інвесторів з вітчизняними сільськогосподарськими виробниками. Є формою вертикальної організації та координації. До недоліків цієї моделі відносять співпрацю з невеликими фермерськими господарства, великий ризик від побічних продажів; високі транспортні витрати. Перевагами цієї моделі є не значні інвестиції у виробництво сільськогосподарської продукції.

– Централізована модель передбачає контроль виробництва продукції (з посівної до збору врожаю) з боку підприємства-партнера, яке укладає угоду з виробником сільськогосподарської продукції. Ця модель є формою вертикальної інтеграції та найбільш популярною моделлю контрактного фермерства серед інших. Особливістю цієї моделі є те, що підприємство-партнер співпрацює безпосередньо з фермерським господарством надаючи йому необхідні послуги для виробництва продукції. Перевагами є забезпечення високого рівеня контролю над якістю продукції та обсягами виробництва. Неоліками цієї моделі є високий рівень інвестицій у сільськогосподарську техніку для збирання врожаю; матеріально- технічна підтримка виробництва тощо.

– Модель нерухомості передбачає значні інвестиції підприємства-партнера, переважно з іноземними інвестиціями в землю, сільськогосподарську техніку, розвиток персоналу, а також здійснення управлінського контролю. Ця модель є найбільш ефективною для підприємства-партнера оптимального використання потужностей з виробництва та переробки продукції. Передбачає чітко визначені обсяги продажу сільськогосподарської продукції. До переваг відносять високий рівень контролю над ланцюгом поставок; спрощену технічну допомогу та контроль виробництва продукції. Недоліками цієї моделі є необхідність значних інвестицій у виробництво (земля, праця); високі ризики, пов'язані з врожайністю; обмежена гнучкість [6].

Як бачимо, моделі контрактного фермерства можуть приймати різні форми за участю різних суб'єктів господарювання, але укладення договорів між фермою і компанію агробізнесу є загальним і застосовується до будь-якої бізнес-моделі контрактного фермерства. У 90-ті роки XX ст. ні одна з цих моделей не була реалізована повністю, а так зване «контрактне фермерство» зводилося до того, що іноземна компанія, яка приходила на вітчизняний аграрний ринок укладала з

сільськогосподарськими виробниками форвардні контракти на невигідних для них умовах. Тобто, новостворюване аграрне підприємство постачало фермерському господарству насіння, засоби захисту рослин, пестициди, гербіциди, іноді техніку тощо, а взамін забирало урожай або частину урожаю відразу після його збору в той час коли ціни на урожай були найнижчими. Оскільки господарства після розпаду попередньої системи господарювання залишилися розореними, то вимушені були працювати й на таких умовах.

Інша, модель так званого «контрактного фермерства», яка створювалася в Україні, передбачала, що іноземне (в більшості випадків) агарне підприємство укладало довготермінові контракти з виробниками сільськогосподарської продукції на закупівлю сільськогосподарської продукції. На обумовлену в контракті сільськогосподарську продукцію аграрне підприємство починало диктувати свої умови співпраці, а саме: технологію виробництва, терміни постачання, ціни тощо. Внаслідок такої співпраці сільськогосподарські товаровиробники почали втрачати контроль над виробництвом продукції і фактично перетворювались у найманих працівників аграрного підприємства. Така схема роботи призвела до того, що в аграрному секторі України домінують агрохолдинги.

Висновки. Інтеграція підприємств в аграрній сфері має стати визначальним чинником її поступального розвитку в умовах глобалізації. Розвиток різних форм і механізмів інтеграції сьогодні є вимогою часу і ринку. Участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах забезпечує їм підвищення конкурентоспроможності, виживання в динамічному конкурентному середовищі.

Ретроспективний аналіз формування інтегрованих структур в аграрному секторі економіки України дозволяє стверджувати, що стратегічним напрямком розвитку аграрного сектору економіки сільськогосподарської галузі має стати стимулювання розвитку такої форми інтеграції як створення кооперативів, особливо обслуговуючих. Це відкриває широкі можливості для невеликих, насамперед фермерських господарств, для доступу до фінансових ресурсів банківської системи та програм державної фінансової підтримки з метою розвитку інфраструктури сільськогосподарського виробництва. При цьому державна політика має сприяти доступу кооперативів до кредитування, їх виходу на ринки, доступу до програм громадських робіт, інших загальносуспільних програм.

Література.

1. Fylyuk G.M., Pimenova O.V. State support of agriculture: the analysis of experience of Germany. /G. M. Fyluk, O.V. Pimenova // Zarządzanie finansami i rachunkowść. Journal of financial management and accounting Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. – № 2 (4) 2014. – 2014. – P. 19-30

2. Піменова О. В. Інституційне забезпечення форм господарювання в системі аграрних відносин. : дис. … канд. економ. наук: 08.00.01 / Піменова Олена Володимирівна; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – 253 с.

3. Andra Zvirbule-Berzina. The role of enterprise integration in agriculture entrepreneurship/ [Electronic resource]: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2232640

4. Коваленко Г. Розвиток інтеграційних процесів в аграрному секторі/ [Електронний ресурс]: http://mnau.edu.ua/files/02_02_01_09/kovalenko/kovalenko-ripvas.pdf
5. E. Rehber. Vertical coordination in the agro-food industry and contract farming: a comparative study of Turkey and the USA/ [Electronic resource]: https://www.researchgate.net/publication/23516762
6. M. Will. Contract farming handbook/ [Electronic resource]: https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2013-en-contract-farming-manual.pdf
7. Eaton, Charles and Andrew W. Shepherd (2001): Contract farming – Partnerships for growth: A guide; FAO [Food and Agriculture Organization of the United Nations] Agricultural Services Bulletin 145; available online at: http://www.fao.org/docrep/014/y0937e/y0937e00.pdf
8. Сайт свободной инциклопедии «Википедия». [Електронний ресурс] / Свободная инциклопедия «Википедия». – Електронні дані. – М.: Свободная инциклопедия «Википедия», 2010. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org
9. Бюллетень НаркомземаУССР. – 1924. – № 51-52.Лозовий О. Основи кооперації / О. Лозовий. – Х., 1928. – 320 с.

References.

1. Fylyuk G.M., Pimenova O.V. State support of agriculture: the analysis of experience of Germany. /G. M. Fyluk, O.V. Pimenova // Zarządzanie finansami i rachunkowść. Journal of financial management and accounting Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. – № 2 (4) 2014. – 2014. – P. 19-30
2. Pimenova O. V. Instytutsijne zabezpechennia form hospodariuvannia v systemi ahrarnykh vidnosyn. : dys. … kand. ekonom. nauk: 08.00.01 / Pimenova Olena Volodymyrivna; Kyivs'kyj natsional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka. – Kyiv, 2013. – 253 s.
3. Andra Zvirbule-Berzina. The role of enterprise integration in agriculture entrepreneurship/ [Electronic resource]: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2232640
4. Kovalenko H. Rozvytok intehratsijnykh protsesiv v ahrarnomu sektori/ [Elektronnyj resurs]: http://mnau.edu.ua/files/02_02_01_09/kovalenko/kovalenko-ripvas.pdf
5. E. Rehber. Vertical coordination in the agro-food industry and contract farming: a comparative study of Turkey and the USA/ [Electronic resource]: https://www.researchgate.net/publication/23516762
6. M. Will. Contract farming handbook/ [Electronic resource]: https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2013-en-contract-farming-manual.pdf
7. Eaton, Charles and Andrew W. Shepherd (2001): Contract farming – Partnerships for growth: A guide; FAO [Food and Agriculture Organization of the United Nations] Agricultural Services Bulletin 145; available online at: http://www.fao.org/docrep/014/y0937e/y0937e00.pdf
8. Sajt svobodnoj yntsyklopedyy «Vykypedyia». [Elektronnyj resurs] / Svobodnaia yntsyklopedyia «Vykypedyia». – Elektronni dani. – M.: Svobodnaia yntsyklopedyia «Vykypedyia», 2010. – Rezhym dostupu: http://ru.wikipedia.orgBiulleten' NarkomzemaUSSR. – 1924. – № 51-52.Lozovyj O. Osnovy kooperatsii / O. Lozovyj. – X., 1928. – 320 s.
9. Stalin J. Partiia i opozytsiia. Stalin i XV z'izd VKP(b) 2 – 19 hrudnia 1927 r. Politychnyj zvit tsentral'noho komitetu. Tvory. / J. Stalin /– T. 10. – S.259 – 299.

Екатерина Акуленко, аспирант
КНУ имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИЙНИИХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН

Проанализировано влияние интеграционных процессов на формирование эффективных форм хозяйственной деятельности в Украине. Исследованы модели хозяйственной деятельности в аграрном секторе развитых стран. Выявлены особенности формирования интеграционных процессов в аграрном секторе экономики Украины. Определены особенностей интеграционных процессов в аграрном секторе экономики Украины как составляющей повышения его конкурентоспособности и обоснованы направления развития рациональных форм хозяйственной деятельности. Предложены направления развития рациональных форм хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: *аграрный сектор, интеграционные процессы, контрактное фермерство, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, агробизнес.*

Kateryna Akulenko, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

IMPACT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE FORMATION OF AN EFFECTIVE MODEL OF MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE: THE EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES

The aim of the article was to study the influence of integration processes in the development of effective forms of management in Ukraine. The characteristics of integration processes in the agricultural sector of Ukraine improve its competitiveness and to justify the directions of sustainable forms. The models of management in the agricultural sector of developed countries are studied. The features of formation of integration processes in the agricultural sector of Ukraine are indicated. It has been proposed to the directions of sustainable forms of economic development in Ukraine.

Keywords: *agricultural sector integration processes, contract farming, vertical integration, horizontal integration, agribusiness.*

УДК 65.012.8
JEL M210

Гриценко А. С., аспірант
Національний Університет біоресурсів
і природокористування України

ПІДХОДИ ДО ВИЗГНАЧЕННЯ ТЕОРЕТИЧНОГО ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства, шляхом групування їх до основних підходів, які розкривають її зміст. Виділено наступні підходи до трактування економічної безпеки підприємства: цільовий, інформаційний, стійкісний, захисний, ресурсно-функціональний, ітеративний, правовий, фінансовий, гармонізаційний, системний. Автором запропоновано власне визначення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *безпека, підприємство, економічна безпека, ціль, ефективність, загрози.*

Постановка проблеми. Нестабільність національної економіки України ставить під загрозу існування її економічної системи в цілому. За таких умов підприємствам, для забезпечення ефективного функціонування необхідно швидко пристосовуватись до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, тому виникає необхідність розробки системи формування економічної безпеки. Саме тому актуальність дослідження категорії «економічна безпека підприємства» за останні роки значно зросла.

Аналіз останніх публікацій. Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» одним із пріоритетів «національних інтересів України є: створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення»[1, ст.1].

Актуальність забезпечення економічної безпеки на всіх її рівнях, а саме підприємств, як первинної ланки національної економіки, зумовила активізацію досліджень серед багатьох науковців.

Проблемою сутності та значення економічної безпеки підприємства займалося багато вітчизняних та зарубіжних зарубіжних учених, серед яких: Ареф'єв О.В., Білошкурська Н.В., Білошкурський М.В., Бланк І.А., Гавкалова Н.Л., Гічова Н.Ю., Грунін С.О., Дикий А.П., Капітула С.В., Корчевська Л.О., Кузенко Т.Б, Мішин О. Ю., Мішина С. В., Наумова Л.Г., Олєйніков Є.О., Ружицький А.В., Тамбовцев В. Л., Тимофеев Т.В., Філиппова С.В., Чаплигіна Ю.С., Шевченко С.І., Якубець В.М. та ін.

Невирішені частини проблеми. Суперечливість поглядів науковців, щодо визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» вимагає його дослідження та уточнення, що дозволить адаптувати його до сучасних умов господарювання.

Мета статті: дослідити та обґрунтувати сутність поняття «економічна безпека підприємства»

Результати дослідження. Для підвищення ефективності діяльності та зростання міжнародної конкурентоспроможності національної економіки першочерговим завданням є формування економічної безпеки підприємств.

У науковій літературі можна знайти багато визначень поняття «економічна безпека підприємства». Переважна більшість науковців визначає економічну безпеку підприємства як головну засаду діяльності підприємства.

А.П. Дикий зазначає, що «вперше поняття «економічна безпека» почало застосовуватися на Заході у зв'язку із зростанням проблеми обмеженості ресурсів і розпадом колоніальної системи, що призвело до порушення традиційних зв'язків між постачальниками ресурсів, життєво необхідним індустріальним суспільством. Сутність економічної безпеки полягає у забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, які задовольняють індивідуальні та суспільні потреби» [10, с.14].

У результаті аналізу наукової літератури, щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства» нами було згруповано їх відповідно до основних підходів, що розкривають його зміст (табл. 1):

Таблиця 1.

Підходи до тлумачення теоретичного змісту поняття «економічна безпека підприємства»

№	Назва підходу	Автор (джерело)
1	цільовий	Тимофеев Т.В., Наумова Л.Г. [25]
2	правовий	Соснін О.С., Пригунов П.Я. [22]
3	інформаційний	В. Белов, А. Полянский [3], Гавриш В.А. [7]
4	ресурсно-функціональний	Покропивний С.Ф. [12], Судоплатов А.П., Лєкарєв С.В. [23, с.3] , Олєйніков Є.О. [19], Бланк І.А. [5], Грунін О.А. [9, с.37-38], Ареф'єв О.В., Кузенко Т.Б. [2]
5	захисний	Шликов В.В. [27], Філиппова С.В. [26, с.11], *Гавкалова Н.Л., Чаплигіна Ю.С.* [6, с.71], Гічова Н.Ю. [8, с.6], Капітула С.В., В.М. Якубець, С.І. Шевченко [13], Мішина О.Ю. та Мішина С.В [17], Білошкурська Н.В. та Білошкурський М.В. [4]
6	стійкісний	Капустін Н.[15], Забродського В. [11], Ружицький А.В. [21, с.5],
7	ітеративний	Корчевська Л.О.[16]
8	гармонізаційний	Козаченко В.Г. [14, с.87].
9	фінансовий	Раздіна О. В. [20]
10	системний	Тамбовцев В. Л. [24, с.37].

Джерело: складено на основі матеріалів авторських досліджень

Відповідно до цільового підходу Тимофеев Т.В., Наумова Л.Г. [25] зосереджують свою увагу, при визначенні економічної безпеки підприємства на його можливість досягати поставлених цілей за певних умов. Слід зазначити, що такий підхід

акцентує свою увагу на залежності від пріоритетів системи цілей керівників і власників, які можуть використовувати в якості критеріїв безпеки вимоги, які між собою викликають протиріччя, наприклад, мінімальний ризик і максимальна дохідність інвестицій.

Соснін О.С., Пригунов П.Я. [22] визначають економічну безпеку підприємства відповідно до правового підходу, як стану при, якому досягається захищеність життєво-важливих та законних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх негативних чинників, що забезпечить стабільність його розвитку. Зауважимо, що дане визначення не розкриває в повному розумінні сутність економічної безпеки, оскільки не враховує виробничу та операційну діяльність підприємства.

У вузькому розумінні визначається економічна безпека підприємства відповідно до інформаційного підходу, як система забезпечення збереження внутрішньої інформації підприємства, щодо його діяльності та комерційної таємниці[3,7]. Проте, такий підхід не враховує вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на безпеку діяльності підприємства.

Більш ширшим є дослідження поняття економічної безпеки підприємства за допомогою ресурсно-функціонального підходу згідно з яким, Покропивний С.Ф. розглядає його як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів (капіталу, інформації, техніки і технології, устаткування, персоналу) і підприємницьких можливостей [12]. Судоплатов А.П., Лєкарєв С.В. [23, с.3] також відзначають, що це поняття характеризується станом виробничих, правових та економічних відносин, інтелектуальних, інформаційних і матеріальних ресурсів, які забезпечують стабільне функціонування підприємства. Заслуговують уваги точки зору Олєйнікова Є.О. [19], Бланка І.А. [5], Груніна О.А. [9, с.37-38], Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. [2], які дещо розширюють визначення і акцентують свою увагу не тільки на стані ефективного використання ресурсів, а й на запобіганні загроз, подоланні непередбачуваних обставин чи ймовірних небезпек, що, на нашу думку, в сучасних умовах конкуренції та різноманітності господарських ризиків, забезпечить найбільш ефективне функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей.

Відповідно до захисного підходу основним елементом до визначення поняття «економічна безпека підприємства» визначено – «загрозу», яка є індикатором небезпеки. Так, В.В. Шликов визначає економічну безпеку підприємства як «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [27] . Дещо розширює дослідження С.В. Філиппова і зазначає, що економічна безпека підприємства розглядається з двох позицій: як форма розвитку підприємства та як форма його протистояння загрозам [26, с.11].

Деякі дослідники відзначають, що відсутність загроз і небезпек являють абсолютну економічну безпеку підприємства.

Деякі дослідники визначають економічну безпеку підприємства як «своєчасну реакцію на зміни в зовнішньому середовищі», яка забезпечує «адаптацію підприємства до умов його існування» [6, с.71]

Н.Ю. Гічова розглядає визначення економічної безпеки з точки зору антикризового управління, «як стану протилежного кризі, який досягається при найбільш ефективному використанні ресурсів підприємства, а також відповідності напрямку його розвитку основним тенденціям зовнішнього середовища». Дане визначення економічної безпеки дає змогу визначити цілі і задачі, які полягають у дослідженні симптомів кризи та напрямів її подолання [8, с.6].

С.В. Капітула, В.М. Якубець, С.І. Шевченко також визначають економічну безпеку з точки зору захисного підходу, як «захищеність підприємства (його капіталу, персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, прав, позиції на ринках, іміджу і перспектив подальшого розвитку) від негативного впливу сукупності економічних ендогенних і екзогенних чинників» [13].

На думку Мішина О.Ю. та Мішина С.В [17], економічна безпека підприємства – це такий стан захищеності та ресурсного забезпечення бізнес-процесів, який попереджає або усуває внутрішні і зовнішні загрози, що дозволить забезпечити стабільність функціонування та відтворення з найменшими втратами підприємства. Значно узагальнюють і доповнюють дану думку Білошкурська Н.В. та Білошкурський М.В. [4] характеризуючи , економічну безпеку підприємства станом захищеності від несприятливого впливу дії факторів внутрішнього і зовнішнього походження, який досягається за допомогою адаптованості до змін, ефективності використання виробничих ресурсів, , розробки і реалізації напрямів розвитку, які забезпечать стійке функціонування та гармонізацію власних інтересів та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. На нашу думку, це визначення заслуговує уваги і є найбільш комплексним серед запропонованих вище.

Дещо по-іншому трактують безпеку Гавкалова Н.Л., Чаплигіна Ю.С.[6], як стан захищеності від загроз, як внутрішніх так і зовнішніх, який дозволить максимально ефективно використовувати ресурси підприємства, проте, на нашу думку, лише це, не дозволить підприємству ефективно функціонувати, тому що не враховані стратегічні цілі, які направлені на забезпечення стабільності, незалежності та використання не тільки існуючих а й перспективних прогресуючих ресурсів для досягнення конкурентоспроможності.

Стійкісний підхід базується на здатності підприємства зберігати рівновагу та стійкість. З цією метою Капустін Н.[15], економічну безпеку підприємства характеризує кількісними і якісними властивостями з точки зору здатності системи до самовиживання і розвитку в умовах дії важкопрогнозованих та непередбачуваних внутрішніх і зовнішніх факторів. Цікавою є позиція Забродського В. [11], який доповнює вище зазначену точку зору та розглядає не тільки якісну і кількісну характеристику властивостей, а чинники, які, на його думку, забезпечують стійкість та незалежність, здатність прогресувати в умовах нестабільності та швидкої мінливості факторів впливу.

З точки зору А.В. Ружицького, поняття «економічна безпека підприємства» розкривається за допомогою наступних характеристик: «поточний рівень економічної безпеки» та «потенціал економічної безпеки підприємства». Перша виступає характеристикою стану підприємства, та відображає міру його

можливостей щодо функціонування в поточному періоді. Друга – здатність та можливость підприємства розвиватися у майбутньому. Комбінуючи напрям розвитку цих компонент (зростання, зменшення), він виокремив наступні типи економічної безпеки, з точки зору управління оборотними коштами: стійка, при якій поточний рівень та потенціал зростаютє; нестійка – потенціал зменшується, а поточний рівень зростає, і навпаки; та критична – потенціал і поточний рівень одночасно зменшуються [21, с.5].

На нашу думку, цей погляд заслуговує уваги, проте для більш повного уявлення необхідно поєднання не тільки чинників і властивостей а й відповідного комплексу заходів і визначити економічну безпеку підприємства – як комплекс заходів, які на основі аналізу кількісних і якісних характеристик економічних показників підприємства, їх властивостей та дослідженні чинників впливу на його діяльность, забезпечують стійкість, стабільність, незалежність, розвиток і прогресивність в умовах постійного впливу та змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Л.О. Корчевська [16] використовує ітеративний підхід при дослідженні поняття економічної безпеки. Варто зазначити, що ітерація – «вивчення внутрішніх процесів будь-якого явища, пізнання його взагалі» [18], вони дають змогу дослідити властивості кожного елемента, як окремо, так і у взаємозв'язку з іншими. Отже, відповідно до ітеративного підходу, поняття економічна безпека підприємства поділяється на три сфери: мікро-, макро-, метасферу. На її думку це дозволить зрозуміти, на які її складові можливо впливати, якими управляти або прогнозувати, ті які не можливо прогнозувати, доведеться лише оцінювати ймовірності виникнення загроз і знаходити шляхи запобігання їм. Отже, економічна безпека підприємства – це система взаємопов'язаних «сфер», яка забезпечує: власне функціонування, економічну безпеку вищого рівня (регіону, держави), сферу взаємодії суспільства і природи. У глобальному розумінні визначається роль підприємства, а точніше, людей, які займаються відповідною діяльністю на долю всього Всесвіту. На нашу думку цей підхід на рівні філософського осмислення дозволяє, за допомогою дедуктивного методу осмислити сутність економічної безпеки підприємства, як однієї із найважливіших ланок у забезпеченні не тільки національної а й Всесвітньої безпеки. Ця точка зору набуває величезної актуальності в сучасних умовах глобального потепління, спричиненого діями людини, що забруднює навколишнє середовище парниковими газами: діоксидом азоту, метаном, фреонами, закисом азоту; використанні у своїй діяльності шкідливих речовин, які не тільки споживаються суспільством, а й потрапляють в літо-, атмо-, гідро- сфери, що спричиняє колосальну зміну їх якісних і кількісних показників; недобросовісна конкуренція, тіньова економіка, криміналізація діяльності і т.д. впливають на рівень безпеки не тільки підприємств, а й держави, світу і тим самим спричинює постійні зміни та утворення різноманітних загроз і небезпек.

Відповідно до гармонізаційного підходу Козаченко В.Г. характеризує економічну безпеку підприємства як стан гармонізації «в часі і в просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішного середовища, що

діють поза межами підприємства»[14, с.87]. Цей підхід враховує тільки стан зовнішнього середовища та не бере до уваги мікрорівень підприємства.

О. В. Раздіна [20] розглядає економічну безпеку підприємства з точки зору фінансового підходу , як «комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки, що захищають їхні комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів»

Системний підхід розглядає економічну безпеку підприємства, як стан господарської системи, а саме виробничої її склаадової, який забезпечує стабільність та ефективний розвиток підприємства. Так, В. Л. Тамбовцев зазначає, що «під економічною безпекою будь-якої системи необхідно розуміти сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечує можливість досягнення цілей усієї системи» [24, с.37]. Проте ці визначення не враховують інші складові елементи системи економічної безпеки підприємства, а беруть лише до уваги виробничу. Але ефетивність діяльності будь-якого підприємства залежить від взаємодії і узгодженості всіх ланок її системи економічної безпеки.

Висновки. Отже, серед науковців немає єдиної думки щодо обгрунтування сутності економічної безпеки підприємства, кожен з них трактує її по-різному.

Виходячи з усього, слід зазначити, що економічна безпека є найважливішою складовою системи безпеки підприємства. Проведений аналіз та систематизація теоретичних підходів щодо обгрунтування сутності економічної безпеки підприємства, дає змогу трактувати її, як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, захищеності від загроз та комплекс заходів, які на основі аналізу кількісних і якісних характеристик економічних показників підприємства, їх властивостей та дослідженні чинників впливу на його діяльность, забезпечують конкурентоспроможність, стійкість, стабільність, незалежність, розвиток і прогресивність в умовах постійного впливу та змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Комплексний аналіз сутності економічної безпеки підприємства, може бути основою для подальших наукових розробок.

Література.

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс] /Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – ст.351. Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws /964-15

2. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.

3. Белов В.Г. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны / В. Белов, А. Полянский // Право и экономика. – 1993. № 13-14. – С. 12-21

4. Білошкурська Н.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Білошкурська, М.В. Білошкурський // Сталий розвиток економіки. – 2013. - №2. – С.85-89. Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/103/1/Teoretychni_aspekty_ekonomichnoi_bezpeky_pidpryiemstv.pdf

5. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І.А. Бланк – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.

6. Гавкалова Н.Л., Чаплигіна Ю.С. Підходи щодо визначення безпеки підприємства / Н.Л. Гавкалова, Ю.С. Чаплигіна // Економіка розвитку. – 2011. – №4(60). – С.68–71.

7. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны / В.А. Гавриш. – Симферополь, 1994. – 153с.

8. Гічова Н.Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец.08.00.04 «економіка та управління підпрємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.Ю.Грічова; Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2010. – 6с. (21с.)

9. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.

10. Дикий А.П. Економічна безпека підприємства: сутність та шляхи забезпечення / А.П. Дикий: Materialy II Miedzynarodowey naukowe-praktycznej konferencji [“Wykztalcenie i nauka bez granic – 2005”], 19-27 grudnia 2005 roku. –Tom 6. Ekonomiczne nauki. – Przemysl-Praha: Sp. z. o.o. “Nauka i studia”, 2005. – 130 s. – S. 14.

11. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопастности отрасли и фирмы / В.Забродский, Н.Капустин // Бизнес-информ. – 1999. - №15-16. – С.35-37.

12. Економіка підприємства / За ред. С.В. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 526с.

13. Капітула С.І. Удосконалення класифікації і структури безпеки підприємства / С.В. Капітула, В.М. Якубець, С.І. Шевченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. –№11(113). – С. 137 – 141.

14. Козаченко А.В. Єкономическая безопастность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

15. Капустин Н. Экономическая безопастность отрасли и фирмы / Н.Капустин // Бизнес-информ. – 1999. - № 11-12.- С.45-47

16. Корчевська Л.О. Ітеративний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства / Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. –№4(130). – С. 175 – 183.

17. Мішин О. Ю. Сутність поняття «економічна безпека підприємства» / О. Ю. Мішин, С. В. Мішина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 86-92.

18. Новиков Д.А. Закономерности итеративного научения // www.portal-student.ru.

19. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 228 с.

20. Раздина Е.В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – М.,1998. – 164 с.

21. Ружицький А.В. Підвищення рівня економічної безпеки енергогенеруючих підприємств на основі моніторингу оборотних коштів: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец.08.00.04 «економіка та управління підпрємствами (за видами економічної діяльності)» / Київський політехнічний інститут. – Київ, 2014. – 5с.

22. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. Ун-та, 2004. – 357 с.

23. Судоплатов А. П. Безопасность предпринимательской деятельности: [практ. пособие] / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев − М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 381 с

24. Тамбовцев В. Л. Объект экономической безопасности России / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С.35-42.

25. Тимофеев Т.В. Экономическая безопастность и управление риском предприятия / Тимофеев Т.В., Наумова Л.Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6

26. Філиппова С.В. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / С.В. Філиппова, Л.О. Волощук, С.О. Черкасова, під заг.ред. С.В. Філиппової. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 11 с. (196с.)

27. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопастности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб.: "Алтейя", 1999. – 138 с.

References.

1. Zakon Ukrainy «Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy» [Elektronnyi resurs] /Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2003. – № 39. – st.351. Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws /964-15

2. Arefieva O. V. Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv / O. V. Arefieva, T. B. Kuzenko. K. : Vyd-vo Yevrop. un-tu, 2005. – 170 s.

3. Belov V.H. Pravovaia okhrana konfydentsyalnosty kommercheskoi tainы / V. Belov, A. Polianskyi // Pravo y эkonomyka. – 1993. № 13-14. – S. 12-21

4. Biloshkurska N.V. Teoretychni aspekty ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv [Elektronnyi resurs] / N.V. Biloshkurska, M.V. Biloshkurskyi // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2013. - №2. – S.85-89. Rezhym dostupu : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/103/1/Teoretychni_aspekty_ekonomichnoi_bezpeky_pidpryiemstv.pdf

5. Blank I.A. Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva / I.A. Blank – K.: Elha, Nika-Tsentr, 2009. – 784 s.

6. Havkalova N.L., Chaplyhina Yu.S. Pidkhody shchodo vyznachennia bezpeky pidpryiemstva / N.L. Havkalova, Yu.S. Chaplyhina // Ekonomika rozvytku. – 2011. – №4(60). – S.68–71.

7. Havrysh V.A. Praktycheskoe posobye po zashchyte kommercheskoi tainы / V.A. Havrysh. – Symferopol, 1994. – 153s.

8. Hichova N.Iu. Diahnostyka ta pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: spets.08.00.04 «ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / N.Iu.Hrichova; Natsionalnyi hirnychyi universytet. – Dnipropetrovsk, 2010. – 6s.

9. Hrunyn O. A. Эkonomycheskaia bezopasnost orhanyzatsyy / O.A. Hrunyn, S.O. Hrunyn. – SPb. : Pyter, 2002. – 160 s.

10. Dykyi A.P. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist ta shliakhy zabezpechennia / A.P. Dykyi: Materialy II Miedzynarodowey naukowe-praktycznej konferencji ["Wykztalcenie i nauka bez granic – 2005"], 19-27 grudnia 2005 roku. –Tom 6. Ekonomiczne nauki. – Przemysl-Praha: Sp. z. o.o. "Nauka i studia", 2005. – 130 s. – S. 14.

11. Zabrodskyi V. Teoretycheskye osnovы otsenky эkonomycheskoi bezopastnosty otrasly y fyrmы / V.Zabrodskyi, N.Kapustyn // Byznes-ynform. – 1999. - №15-16. – S.35-37.

12. Ekonomika pidpryiemstva / Za red. S.V. Pokropyvnoho. – K.: KNEU, 2000. –526s.

13. Kapitula S.I. Udoskonalennia klasyfikatsii i struktury bezpeky pidpryiemstva / S.V. Kapitula, V.M. Yakubets, S.I. Shevchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. –№11(113). – S. 137 – 141.

14. Kozachenko A.V. Yekonomycheskaia bezopastnost predpryiatyia: sushchnost y mekhanyzm obespechenyia: Monohrafyia / A.V. Kozachenko, V.P. Ponomarev, A.N. Liashenko. – K.: Lybra, 2003. – 280 s.

15. Kapustyn N. Эkonomycheskaia bezopastnost otrasly y fyrmы / N.Kapustyn // Byznes-ynform. – 1999. - № 11-12.- S.45-47

16. Korchevska L.O. Iteratyvnyi pidkhid do doslidzhennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / L.O. Korchevska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. –№4(130). – S. 175 – 183.

17. Mishyn O. Yu. Sutnist poniattia «ekonomichna bezpeka pidpryiemstva» / O. Yu. Mishyn, S. V. Mishyna // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2012. – № 38. – S. 86-92.

18. Novykov D.A. Zakonomernosty yteratyvnoho nauchenyia // www.portal-student.ru.

19. Osnovy ekonomycheskoi bezopasnosty (hosudarstvo, rehyon, predpryiatye, lychnost) / Pod red. E.A. Oleinykova. – M.: ZAO «Byznes-shkola «Yntel-Syntez», 1997. – 228 s.
20. Razdyna E.V. Ekonomycheskaia bezopasnost (sushchnost y tendentsyy razvytyia): dys. kand. эkon. nauk: 08.00.01. – M.,1998. – 164 s.
21. Ruzhytskyi A.V. Pidvyshchennia rivnia ekonomichnoi bezpeky enerhoheneruiuchykh pidpryiemstv na osnovi monitorynhu oborotnykh koshtiv: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: spets.08.00.04 «ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / Kyivskyi politekhnichnyi instytut. – Kyiv, 2014. – 5s.
22. Sosnyn A. S. Menedzhment bezopasnosty predprynymatelstva / A. S. Sosnyn, P. Ya. Prыhunov. – K.: Yzd-vo Evrop. Un-ta, 2004. – 357 s.
23. Sudoplatov A. P. Bezopasnost predprynymatelskoi deiatelnosty : [prakt. posobye] / A.P. Sudoplatov, S.V. Lekarev − M. : OLMA-PRESS, 2001. – 381 s.
24. Tambovtsev V. L. Obъekt эkonomycheskoi bezopasnosty Rossyy / V. L. Tambovtsev // Voprosы эkonomyky. – 1994. – №12. – S.35-42.
25. Tymofeev T.V. Эkonomycheskaia bezopastnost y upravlenye ryskom predpryiatyia / Tymofeev T.V., Naumova L.H. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu:http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6
26. Filyppova S.V. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv realnoho sektoru ekonomiky v umovakh vartisno-oriientovanoho upravlinnia: monohrafiia / S.V. Filyppova, L.O. Voloshchuk, S.O. Cherkasova, pid zah.red. S.V. Filyppovoi. – Odesa: FOP Bondarenko M.O., 2015. – 11 s.
27. Shlykov V.V. Kompleksnoe obespechenye ekonomycheskoi bezopastnosty predpryiatyia / V.V. Shlykov. – SPb.: “Alteiia”, 1999. – 138 s.

Анна Гриценко, аспирант
Национальный Университет биоресурсов
и природопользования Украины

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нестабильность национальной экономики Украины ставит под угрозу существование ее экономической системы в целом. При таких условиях предприятиям, для обеспечения эффективного функционирования необходимо быстро приспосабливаться к изменениям внешней и внутренней среды, поэтому возникает необходимость разработки системы формирования экономической безопасности.

В статье исследованы теоретические аспекты сущности экономической безопасности предприятия, путем группирования их к основным подходам, раскрывающих ее содержание. Выделены следующие подходы к трактовке экономической безопасности предприятия: целевой, информационный, устойчивостный, защитный, ресурсно-функциональный, итеративный, правовой, финансовый, гармонизационный, системный.

Судя по всему, следует отметить, что экономическая безопасность является важнейшей составляющей системы безопасности предприятия. Среди ученых нет единого мнения к обоснованию ее сущности, каждый из них трактует ее по-разному.

Автором предложено собственное определение экономической безопасности предприятия, как состояния наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов, защищенности от угроз и комплекса мероприятий, которые, на основе анализа количественных и качественных характеристик экономических показателей предприятия, их свойств и исследовании факторов влияния на его деятельность, обеспечивают конкурентоспособность, устойчивость, стабильность, независимость, развитие и прогрессивность в условиях постоянного воздействия и изменений факторов внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: *безопасность, предприятие, экономическая безопасность, цель, эффективность, угрозы.*

Anna Gritsenko, Ph.D student of National university
of life and environmental sciences of Ukraine

APPROACHES TO DEFINITION OF BUSINESS ORGANISATION ECONOMIC SECURITY THEORETICAL CONTENT

The national economy instability of Ukraine threatens the existence of its whole economic system. Under these conditions, business organizations must quickly adapt to changes in external and internal environment to ensure the effective functioning, so we need to develop a system of economic security formation.

The theoretical aspects of the economic security essence, by grouping them into the main approaches that reveal its contents are researched in the article. It was highlighted the following approaches to the interpretation of business organization economic security: purposeful, informational, sustainable, protective, resource-functional, iterative, legal, financial, harmonizational, system-based.

Consequently, it should be noted that economic security is an important component of business organization security. Among scientists there is no consensus in proving its essence, each one interprets it differently.

The author gives his own definition of business organization economic security as a most efficient use of corporate resources condition, protection from threats and complex measures based on the analysis of quantitative and qualitative characteristics of business organization economic indicators, its capacity and studying the factors of influence on its activities, ensure competitiveness, sustainability, stability, independence, development and progressiveness under continuous influence and change of external and internal environment factors.

Key words: *security; enterprise; economic security; goal; efficiency; threats.*

УДК 331.225:78
JEL F02, F42

Мохаммад Кхир Фалах щ Алькайдех, аспирант
ХНУРЭ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА НАДБАВОК СПЕЦИАЛИСТАМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ИХ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрены теоретические основы организации и нормирования труда специалистов в работах отечественных и зарубежных авторов. Также основные виды материальной и нематериальной мотивации труда специалистов, выявлены наиболее эффективные тенденции развития системы управления трудовыми процессами специалистов. В статье определен порядок расчета надбавки «за высокие достижения специалистов в труде» с помощью использования межотраслевых нормативов и компьютерных технологий для снижения потерь рабочего времени специалистов, роста производительности труда и повышения заинтересованности работников в труде.

Ключевые слова: *норма, межотраслевые нормативы, методика расчета надбавки, трудовые процессы специалистов, нормирование труда, мотивация труда.*

Постановка проблемы. Труд специалистов любого направления подготовки и квалификации всегда был, и будет оставаться ключевым вопросом повышения эффективности деятельности предприятия. Каждый руководитель понимает, для того чтобы работали слаженно все структурные подразделения предприятия, для развития его конкурентоспособности на рынке, в первую очередь, необходимо иметь совершенную систему стратегического управления. А для того чтобы с полной самоотдачей работали специалисты, они должны четко осознавать объем работы, знать размер вознаграждения за выполненную работу и прозрачную систему мотивации их труда, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Анализ последних публикаций. Большое количество работ отечественных и зарубежных ученых посвящены вопросам нормирования и мотивации труда специалистов. Необходимо выделить работы Абрамова В. М. [1], Багровой И. В. [2], Данюка В. М., Дюжева Г. В., Гриненко А. М., Кибанова А. Я. [4], Перервы П. Г. [3], Погорелова Н. И.

В работах данных ученых очень аргументированно рассмотрены существующие системы мотивации труда специалистов на предприятии, но требует конкретизации и доработки методика расчета надбавок работникам.

Частично нерешенные проблемы. Большинство специалистов машиностроительных предприятий работают по повременной форме оплаты труда, получают должностной оклад за отработанное время, но доля потерь рабочего времени (непродуктивная работа, нерегламентированные перерывы, вызванные нарушением трудовой дисциплины и тому подобное) очень большая вследствие снижения заинтересованности в работе, отсутствия мотивации

специалистов со стороны руководства [1, с. 208]. Поэтому необходимо: мотивировать специалистов для снижения потерь рабочего времени, разработать такую систему мотивации, которая бы позволила повысить степень заинтересованности работников к труду. Премирование также не имеет смысла, поскольку на многих предприятиях в положении о премировании записано, что премия работникам начисляется только при условии выполнения или перевыполнения плана (производства, сбыта), а это в большей степени зависит от рабочих, чем от специалистов [2, с. 212]. Значит, специалистов нужно мотивировать с помощью системы надбавок, например, «за высокие достижения специалистов в труде(до 100% от должностного оклада)».

Исходя из того, что основной целью роста производства является повышение производительности труда, а это зависит от повышения социально-экономической эффективности трудовых процессов, которая проявляется в первую очередь в сокращении потерь рабочего времени работников [3, с. 588]. Автор предлагает усовершенствовать систему мотивации труда специалистов, внедрив методику расчета надбавки за высокие достижения специалистов в труде.

Целью данной статьи является развитие теоретических аспектов нормирования и мотивации труда специалистов и практических рекомендаций по расчету надбавок специалистам предприятий с использованием компьютерных технологий.

Результаты исследования. Методика расчета надбавки «за высокие достижения специалистов в труде» учитывает максимальное количество факторов, которые влияют на длительность (степень выполнения) трудового процесса (вида работы):

характер работ, составляющих содержание труда;

квалификация специалиста и способность применять знания в процессе труда;

стаж работы специалиста;

индивидуальная интенсивность труда;

уровень умственной активности специалиста [4, с. 509];

уровень владения и использования компьютерной техники конкретным специалистом. Перечисленные факторы и будут определять размер надбавки, которую получит специалист за выполненную работу. Итоги работы специалистов отдела за определенный промежуток времени отражаются в индивидуальном табеле учета выполненных работ. Суммарный месячный фонд полезного рабочего времени каждого специалиста ($Ф_{сп}$) рассчитывается автоматически вконце табеля [5].

Основанием для начисления надбавки «за высокие достижения специалистов в труде» является соблюдение уравнения: $Ф_{сп}>Ф_{п}$ [6, с. 42]. Предельный (минимальный) месячный фонд рабочего времени ($Ф_{п}$) – это минимальное количество человеко-часов, специалист обязан отработать для получения надбавки (в каждом месяце по-разному в зависимости от количества фактически отработанных дней и часов с учетом коэффициента $К_{п}$ ($К_{п}$ = 1,02), который будет учитывать время перехода от одного вида работы к другому).

Например, если в месяце 30 дней, из которых 8 выходных и 1 праздничный день и 1 день предпраздничный – рабочий день, который короче обычного на 1 час, тогда минимальное количество часов, которое должен специалист «покрыть» производительным трудом, составит: Кп × (8 × (30 - 8 - 1) - 1) = 0,91 × (168 - 1) = 0,91 × 167 = 151,97 (часов). Это количество часов является граничным для получения надбавки абсолютно для всех специалистов (с разной квалификацией, с определенным опытом работы и т. д.). Исключением, конечно же, будет отсутствие специалиста на работе по уважительной причине, тогда предельная норма времени будет снижена.

Формулам расчет $Ф_п$ можно выразить следующим образом:

$$Ф_п = Д_{рм} \times \overline{Т_{рд}} \times К_п - Т_{уп}, \quad (1)$$

где $Ф_п$ – предельная месячная трудоемкость, чел.-час.;

$Д_{рм}$ – количество рабочих дней в расчетном месяце, дней;

$Т_{рд,\ ср}$ – средняя продолжительность рабочего дня, часов;

$Т_{пп}$ – количество отработанных специалистом часов по уважительным причинам.

Количество рабочих дней в расчетном месяце определяется как разница количества дней расчетного месяца и количество выходных и праздничных дней соответственно в расчетном месяце согласно действующего законодательства Украины [7, с. 21].

Количество рабочих дней в расчетном месяце рассчитывается по следующей формуле:

$$Д_{рм} = Д_м - Д_в - Д_п, \quad (2)$$

где $Д_м$ – количество дней расчетного месяца, дней;

$Д_в$, $Д_п$ – количество выходных и праздничных дней соответственно в расчетном месяце согласно действующего законодательства Украины о труде и правил внутреннего трудового распорядка, действующих на предприятии, дней;

Средняя продолжительность рабочего дня определяется следующим образом:

$$\overline{Т_{рд}} = \frac{Д_{прм} \times Т_{прд} + Д_{нрм} \times Т_{срд}}{Д_{рм}}, \quad (3)$$

где, $Д_{прм}$ – количество полных рабочих дней месяца, дней;

$Т_{прд}$ – продолжительность полного рабочего дня, часов.

Зная максимальное и минимальное значение определенного фактора (Y) имеем возможность найти шаг (количество человеко-часов, из которых состоит один интервал) и граничные значения интервалов:

$$Н_{кв} = \frac{Y_{нч,min} - Y_{нч,max}}{n_{кв}}, \quad (4)$$

где $Н_{кв}$ – шаг, количество человеко-часов между двумя предельными значениями интервалов;

$n_{кв}$ – количество степеней градации баллов из данных факторных бальных оценок по конкретным фактором.

$$L_{кв,i} = Ф_{кв,i-1} + Н_{кв}, \quad (5)$$

где, $L_{кв,i}$ – предельные значения i-х интервалов, человеко-часов.

$Ф_{кв,i-1}$ – предельное значение интервала, предшествующего i-м, человеко-часов.

Формула расчета количества баллов специалистам по i-му фактору имеет следующий вид:

$$Б_i = \frac{(P_i - P_{min}) \times ФБО_i}{Н_i}, \quad (6)$$

где, $Б_i$ – количество баллов по i-му фактору конкретному специалисту;

P_i – значение i-го показателя любой шкалы измерения;

P_{min} – минимальное значение i-го показателя

$ФБО_{i,1}$ – факторная балльная оценка специалиста по i-му фактору 1-й степени градации баллов;

$Н_i$ – шаг, количество баллов между двумя предельными значениями интервалов [8, с. 146].

Также в процессе расчета надбавок могут быть учтены другие влиятельные факторы. Так, авторы предлагают учитывать количество баллов, которое специалисты могут получить за предупреждение конфликтов и сокращение непродуктивных затрат времени в процессе выполнения трудового процесса, которые влияют на результативность труда, снижают эффективность работы специалистов, ухудшают социально-психологический климат коллектива.

Для расчета надбавок целесообразно использовать компьютерные ресурсы. В качестве примера предлагается использовать алгоритм расчета, который целесообразно создать в Microsoft Excel .

Разработанный научно-методический подход к применению норм труда в системе материального стимулирования специалистов при расчете надбавки «за высокие достижения в труде» может бать использован работе строительного предприятия. Экспертным путем установлено, что за счет повышения заинтересованности специалистов в результатах труда возможно повышение производительности труда на 15,4 %, снижение текучести кадров.

Графически методика расчета надбавки «за высокие достижения специалистов в труде» представлена на рис. 1.

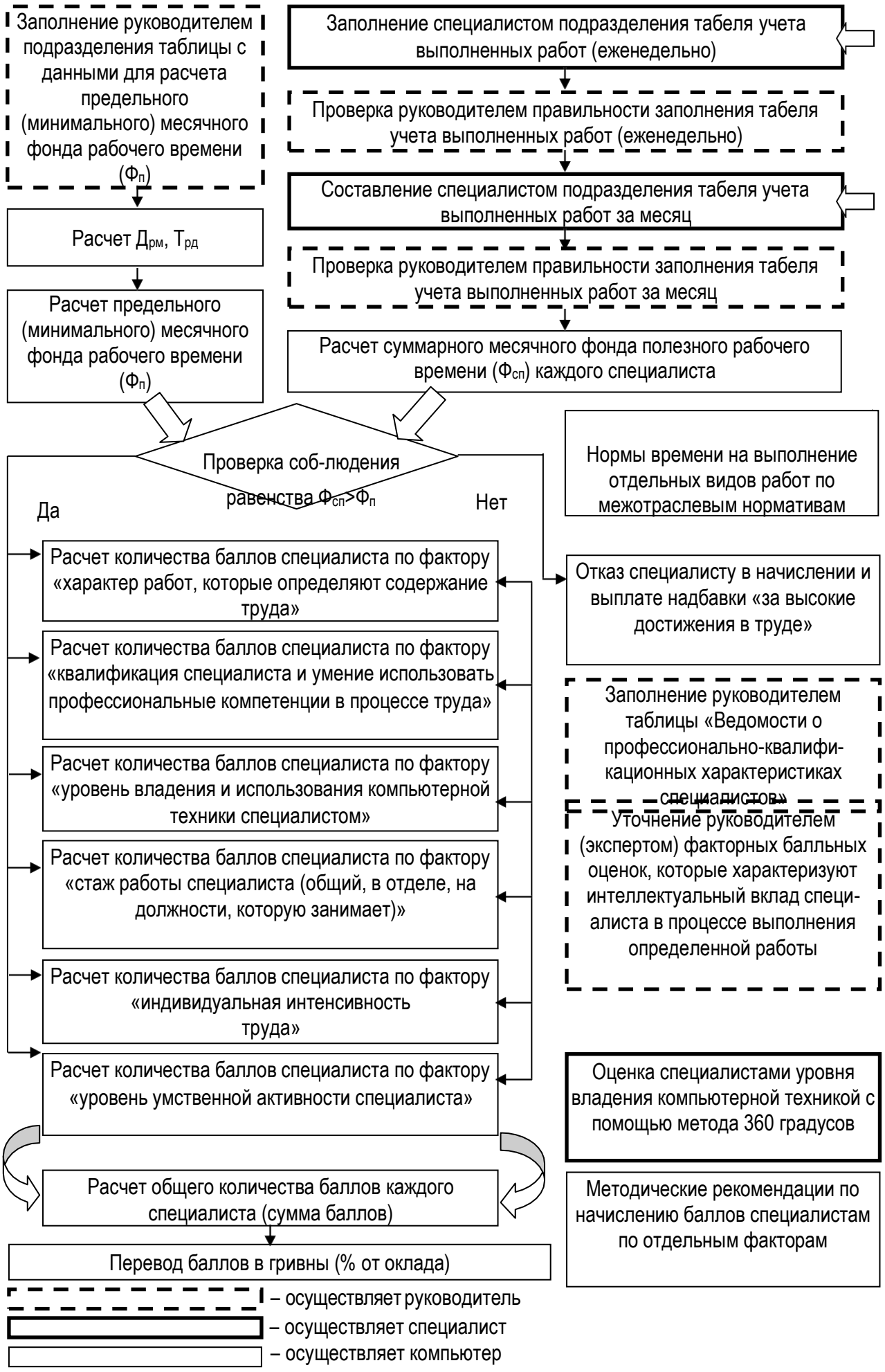


Рис. 1. Методика расчета надбавки «за высокие достижения в труде»

Перевода количества баллов в гривны происходит путем определения доли баллов, которые получит специалист за всеми факторами от максимального количества баллов за факторными бальными оценками и умножения этой доли на размер должностного оклада специалиста.

Выводы. В данной работе проанализированы различные подходы к нормированию и мотивации труда специалистов предприятий, определены факторы, которые влияют на длительность (степень выполнения) трудового процесса и предложена методика начисления надбавок за помощью использования межотраслевых нормативов и компьютерной техники.

Литература.

1. Абрамов В. М., Данюк В. М., Гриненко А. М. и др. Нормування праці: Підручник / За ред. В. М. Данюка і В. М. Абрамова. К.: Кондор, 1995. – 208 с.

2. Багрова І. В. Нормування праці: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.

3. Перерва П. Г., Погорелов Н. И., Дюжев Г. В. Экономика и организация труда: Учеб. пособие. – Х.: НТУ «ХПИ», 2006. – 588 с.

4. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 509 с.

5. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : ОАО «Изд. «Экономика», 2003. – 287 с.

6. Киселев В. А. С чего начинается эффективное управление предприятием? / В. А. Киселев // Управление персоналом. – 2003. – № 5. – С. 42–44.

7. Костюченко И. Нормирование труда: практические советы / И. Костюченко // Баланс. – 2009. – № 83. – С. 21–23.

8. Мамченко В. Нормирование труда / В. Мамченко, Л. Черно-брывец // Сборник систематизированного законодательства. – 2005. – № 5. – С. 146–154.

References.

1. Abramov V. M., Danyuk V. M., Grinenko A. M. i dr. Normuvannya pratsI: PIdruchnik / Za red. V. M. Danyuka I V. M. Abramova. K.: Kondor, 1995. – 208 s.

2. Bagrova I. V. Normuvannya pratsI: Navch. posIb. – K.: Tsentr navchalnoYi IlteraturI, 2003. – 212 s.

3. Pererva P. G., Pogorelov N. I., Dyuzhev G. V. Ekonomika i organizatsiya truda: Ucheb. posobie. – H.: NTU «HPI», 2006. – 588 s.

4. Kibanova A. Ya. Upravlenie personalom organizatsii: Uchebnik / Pod red. A. Ya. Kibanova. – M.: INFRA-M, 2000. – 509 s.

5. Kleyner G. B. Predpriyatie v nestabilnoy ekonomicheskoy srede: riski, strategii, bezopasnost / G. B. Kleyner, V. L. Tambovtsev, R. M. Kachalov. – M. : OAO «Izd. «Ekonomika», 2003. – 287 s.

6. Kiselev V. A. S chego nachinaetsya effektivnoe upravlenie predpriyatiem? / V. A. Kiselev // Upravlenie personalom. – 2003. – № 5. – S. 42–44.

7. Kostyuchenko I. Normirovanie truda: prakticheskie sovetyi / I. Kostyuchenko // Balans. – 2009. – № 83. – S. 21–23.

8. Mamchenko V. Normirovanie truda / V. Mamchenko, L. Cherno-bryivets // Sbornik sistematizirovannogo zakonodatelstva. – 2005. – № 5. – S. 146–154

Мохаммад Кхир Фалах щ Алькайдех,
аспірант кафедри економічної
кібернетики та управління економічної
безпекою ХНУРЕ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ НАДБАВОК СПЕЦІАЛІСТАМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ЇХ ТРУДОВИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто теоретичні засади організації і нормування праці фахівців в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Також основні види матеріальної та нематеріальної мотивації праці фахівців, виявлено найбільш ефективні тенденції розвитку системи управління трудовими процесами фахівців. У статті визначений порядок розрахунку надбавки за високі досягнення фахівців у праці за допомогою використання міжгалузевих нормативів та комп'ютерних технологій для зниження втрат робочого часу спеціалістів, зростання продуктивності праці та підвищення зацікавленості працівників в праці.

Ключові слова: *норма, міжгалузеві нормативи, методика розрахунку надбавки, трудові процеси фахівців, нормування праці, мотивація праці.*

Mohammad Khier Falah sh Al-qaaydeh,
postgraduate student of the Department of economic
Cybernetics and management of economic
security KNURE

IMPROVEMENT OF METHODS OF CALCULATION OF ALLOWANCES THE SPECIALISTS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES BY REGULATING THEIR WORKING PROCESSES

The article considers the theoretical bases of the organization and regulation of labor specialists in the works of domestic and foreign authors. Also, principal material and non-material motivation of the specialists identified the most effective trends in the development of the system of management of labor process of professionals. The article limits the procedure for calculating allowances "for high achievements of specialists in labor" through the use of inter-industry standards and computer technology to reduce losses of working time of specialists, growth of productivity and increase employees ' interest in work.

Key words: *norm, cross-sectorial standards, methods of calculating the allowance, the working processes of professionals, the regulation of labor, labor motivation.*

УДК 332.012.2
JEL

Шегда М.В., аспірант,
КНУБА

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ЛАКОФАРБОВИХ МАТЕРІАЛІВ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Обґрунтовано необхідність впровадження соціально відповідального маркетингу як фактору підвищення якості управління бізнесом, фінансових показників підприємства тощо. Запропоновано збалансовану систему показників в якості інструменту реалізації стратегії розвитку підприємства на засадах соціальної відповідальності для підприємства лакофарбової промисловості. Розкрито структуру реалізації ЗСП в діяльності підприємства з реалізації лакофарбових матеріалів.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, соціально відповідальний маркетинг, будівництво, лакофарбові матеріали, збалансована система показників.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах концепт соціальної відповідальності стає невід'ємною ознакою системи управління підприємницькою діяльністю у всіх сферах економічної діяльності. Маркетинг є універсальним інструментом будь-якого бізнесу і включає в себе безліч пунктів та аспектів, таких як оцінювання можливостей і потреб ринку, розробка цінової і комунікаційної політики, аналіз конкурентів. Практика і теорія маркетингу удосконалюється з кожним роком, те що було рушійною силою декілька років тому, сьогодні може стати зовсім не актуальним, тому розробляються маркетингові мікси, які зможуть здійснювати сприятливу дію на навколишнє середовище та на громаду в цілому.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми соціально відповідального маркетингу досліджуються у працях таких іноземних вчених, як Ж. Ламбен, К. Келлер та ін. В українській економічній науці напрацьовано значний доробок у царині соціальної відповідальності, в складі якого можна виділити праці О. Грішнової, О. Брінцевої, О. Каніщенко, Є. Савельєва, Ю. Саєнко, П. Орлової, А. Федорченко, А. Хамідової та інших.

Невирішені частини проблеми. Водночас, проблеми дослідження та особливості реалізації концепції соціально відповідального маркетингу ще потребують подальшої розробки. Поглиблення досліджень соціально відповідального маркетингу представляє науковий інтерес у тому числі і в напрямі реалізації цієї концепції в окремих галузях економічної діяльності.

Мета статті. Метою статті виступає обґрунтування основних положень формування концепції соціально відповідального маркетингу лакофарбових матеріалів на основі збалансованої системи показників.

Результати дослідження. Організація маркетингу у будівельній галузі має ряд особливостей, серед яких необхідно виділити [5]:

- особливості державного економічного регулювання будівельної галузі, при якому можуть достатньо «вільно» змінюватись «правила гри»;
- недостовірність інформації щодо реальних обсягів будівельного ринку, викликана особливостями вітчизняного оподаткування, при якому більшість будівельних підприємств не показують реальні обороти та фінансові результати;
- наявність суб'єктивізму у виборі забудовників та постачальників, який залежить від особистих відносин та неформального заохочення замовників;
- непрозорість державних тендерів, які досить часто носять формальний характер;
- висока ризикованість самого бізнесу, обумовлена фінансовою нестабільністю;
- низька мобільність будівельних компаній (підготовка додаткового виду послуг, як товару);
- висока залежність від постачальних та інших організацій будівельної галузі.

Разом з тим, не можна не відмітити наявність певної специфіки маркетингового управління в різних сферах економічної діяльності. Сфера виробництва та реалізації споживчих товарів має свої принципи та закони впливу на споживачів. Сфера промислового виробництва – свої канали збуту та реалізації, рекламної і цінової політики. Також специфічною є сфера виробництва і реалізації будівельних матеріалів, що відповідно, вимагає і певної специфіки маркетингового управління. Відповідно, мають свою специфіку і різні групи будівельних матеріалів, зокрема, такі як лакофарбові матеріали.

Впровадження соціально відповідального маркетингу сприяє підвищенню якості управління бізнесом, зміцненню та покращенню репутації, фінансових показників підприємства тощо. Сьогодні в Україні соціально відповідальний маркетинг є практичним вираження зовнішньої складової концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Маркетингова концепція соціально відповідальних послуг в системі управління будівельною галуззю припускає управління всіма сторонами діяльності галузі: від формування ідеї проекту чи розробки нового продукту до реалізації будівельної продукції серед кінцевих споживачів. В Україні діяльність будівельної галузі може використовувати різні види маркетингу [3]:

- розподільний маркетинг, пов'язаний з організацією процесу розподілу та збуту будівельної продукції, транспортування та монтажу будівельних конструкцій та обладнання, а також з рекламною діяльністю;
- функціональний маркетинг, припускає створення системи організаційно-технічних та комерційних функцій галузі, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, вивченням ринку, стимулюванням продажів, ціновою політикою. Принципи функціонального маркетингу використовуються більшістю будівельних підприємств в сучасних ринкових умовах;
- управлінський маркетинг, заснований на впровадженні окремих функцій, що дозволяють враховувати зміни ринкового середовища, також припускає становлення ринкової концепції створенням, виробництвом і реалізацією

будівельної продукції на основі комплексної інформації про ринок. З погляду ступеня розвитку та здатності до виконання основних функцій управлінський маркетинг є найбільш вдалою формою маркетингу. Цей маркетинг використовується переважно великими фінансово-будівельними структурами.

Концепція соціально відповідального маркетингу будівельної галузі в інвестиційно-будівельному комплексі являє собою сукупність цільових і принципових основ управління діяльністю будівельних підприємств, орієнтованих на виробництво та реалізацію будівельних товарів, послуг і робіт залежно від характеристик споживчого попиту та стану ринкової кон'юнктури [3]. Із всіх видів підприємницької орієнтації найцікавіша концепція управління, що базується на моделюванні платоспроможного попиту. Ця концепція виражає сучасну адаптацію маркетингу стосовно умов насиченого ринку та активного конкурентного середовища, захищеної від монопольного положення державним регулюванням, зокрема, анти монопольним законодавством.

Розглядаючи маркетинг як ринкову концепцію управління будівельною галуззю, слід зазначити необхідність використання програмно-цільового методу, що дозволяє підвищити ефективність управлінського процесу. Практична маркетингова діяльність концентрується при розробці комплексних програм по створенню, виробництву та реалізації на обраних сегментах будівельної продукції, робіт і послуг. Комплексні маркетингові програми (плани маркетингу) будуються з урахуванням орієнтації діяльності підприємства на довгострокову перспективу та включають сукупність послідовних у часі моделей передбачення майбутнього розвитку ринку та проведення будівельним підприємством стратегічних, тактичних і оперативних планів. Як і будь-яка комплексна програма, план маркетингу має цільову орієнтацію. Наявність мети діяльності створює умови для формування концепції. Концепція маркетингу соціально відповідальних послуг - це інтегрована, орієнтована на споживача філософія ведення справ підприємства. Широко використовуються п'ять концепцій маркетингу: виробничого, товарного, збутового, традиційного та соціального маркетингу [3].

В інвестиційно-будівельному комплексі найбільший розвиток отримала виробнича концепція (або концепція вдосконалювання виробництва), в рамках якої забезпечується масове виробництво будівельної продукції, реалізованої за низькою ціною. Керівництво будівельного підприємства в цьому випадку докладає зусиль для забезпечення великої серійності й продажу товару через різноманітні точки збуту. Застосування цієї концепції має місце, коли [3]:

- основна частина реальних та потенційних споживачів на ринку має обмежений, невеликий дохід;
- попит на даний товар перевищує пропозицію та частина споживачів, яким не подобається запропонований товар, купують його, задовольняючи тим самим ненадовго свої потреби;
- в умовах виробництва, особливо нової продукції, собівартість велика, але потрібно знайти спосіб її швидкого зниження з мстою досягнення необхідної частки на ринку.

Долучення підприємства до принципів соціальної відповідальності на рівні стратегічного управління означає вибір соціально орієнтованих цілей. В якості місії важливим є вибір лише екологічно нешкідливих матеріалів і речовин. Досягнення конкурентних переваг на ринку має здійснюватися на засадах формування високої ділової репутації підприємства, чому сприятиме цілий комплекс чинників: довіра з боку споживачів та бізнес-партнерів, соціально-орієнтоване управління своїм підприємством та персоналом; участь у соціально значимих акціях та процесах в суспільстві.

Розуміння сучасних реалій змушує бізнес-середовище вносити зміни у підходи щодо ролі маркетингу у системі економічної діяльності. До соціально відповідального маркетингу можуть відноситися стратегії підприємств, що включають в себе різні програми і проекти, акції, що мають на меті охорону навколишнього середовища, допомога у вирішенні інших соціально важливих питань. Зміст міжнародних нормативних документів чітко регламентує питання соціальної відповідальності та ті підприємства, які хочуть бути конкурентоспроможними не тільки в регіональному масштабі.

Визначені на стратегічному рівні цілі надалі реалізуються на тактичному рівні маркетингового управління підприємством. Сегментування попиту за видами продукції та потенційними споживачами дозволяє передбачити можливі ринки збуту і визначити відповідно них свої бізнес стратегії. Ефективним інструментом виявлення ефективності реалізації стратегії компанії, у тому числі і соціальної відповідальності, виступає збалансована система показників (ЗСП).

Розроблена професорами Гарвардського університету Р. Капланом та Д. Нортоном ЗСП (Balanced Scorecard – BSC) [7] представляє собою систему оцінювання та виміру досягнення цілей стратегії компанії. Особливістю цього підходу є те, що в контексті досягнення стратегічних цілей компанії здійснюється і синтезується оцінювання різних аспектів діяльності підприємства. Згідно з підходом Р. Каплана і Д. Нортона, виділяються чотири ключові системи показників: фінанси, клієнти, персонал та внутрішні бізнес-процеси. По кожному з цих блоків формулюються цілі, проводиться SWOT-аналіз, визначаються показники, причинно-наслідкові зв’язки між всіма цілями та плановані заходи по досягненню поставлених цілей.

У загальній ЗСП виділяється також система ключових, найважливіших для підприємства показників (Key Performance Indicators – KPI). Перевагою такого підходу є комплексність, адже увага акцентується не тільки на фінансових показниках, а й на інших важливих індикаторах. Більше того, всі показники розглядаються і аналізуються у взаємозв’язку та взаємозалежності, що дозволяє виявляти системні залежності, контролювати досягнення ключових цілей та приймати системні рішення.

Ця загальна система показників може бути пристосована кожним підприємством відповідно до своїх характеристик та специфічних цілей. Обрання за основу свого функціонування концепції соціальної відповідальності має пронизувати як загальну стратегію, так і всю оперативну діяльність підприємства. Застосування ЗСП

дозволяє відстежувати процеси досягнення соціально важливих цілей як у зовнішній, так і у внутрішній діяльності підприємства.

На сьогодні активізується тенденція піклування про стан довкілля в зв‘язку із загостренням екологічних проблем, пов‘язаних із базовими потребами людини в якісній та чистій їжі, чистому довкіллі, які стають недостатньо задоволеними. Тому перспективним напрямом діяльності підприємств виступає проведення маркетингової політики щодо реалізації продукції, максимально сприятливої до навколишнього середовища та нешкідливої для людського організму. У цьому контексті важливим для підприємства є прийняття маркетингової стратегії, побудованої на принципах екологічності, та її реалізація на всіх етапах: розробки асортименту продукції, цінової політики, просування та збуту.

Професор О. Грішнова, зазначаючи, що питання екологічної відповідальності стають все більш актуальними для вітчизняних підприємств, виокремлює такі групи причин, які зумовлюють необхідність посилення такої відповідальності [1; 2]: по-перше, відбувається швидке забруднення навколишнього середовища і вичерпання природних ресурсів, по-друге, зростає інформованість і зацікавленість населення щодо екологічних умов життя, відповідно, влада та підприємства повинні реагувати на ці запити, по-третє, поширення принципів відкритості та прозорості діяльності компаній робить доступною будь-яку, в тому числі екологічну, інформацію про функціонування компанії, в той час як значення хорошого іміджу підприємства дедалі збільшується, по-четверте, зростає інтерес потенційних інвесторів до інформації про конкурентоспроможність компанії, її вплив на навколишнє середовище, соціальну відповідальність і т.д.

Виробництво та збут лакофарбових матеріалів є сферою, в якій, на перший погляд, важко ставити цілі, сумісні з екологією. Тим не менше, світ рухається до створення технологій і матеріалів, які здійснюють найменш негативний вплив на навколишнє середовище. З цієї точки зору серед двох основних груп лакофарбових матеріалів перевага надається саме водно-дисперсійним матеріалам. Це зумовлено, у першу чергу, посиленням міжнародних обмежувальних вимог щодо вмісту летких органічних сполук (ЛОС). Так, в країнах ЄС прийняті Директиви 1999 та 2004 року, які обмежують вміст ЛОС в певних матеріалах, у тому числі в більшості ЛФМ. По-друге, у складі водно-дисперсійних матеріалів відсутні органічні розчинники (толуол, ксилол, уайт-спіріт, ацетон), які негативно впливають на навколишнє середовище. По-третє, ця група ЛФМ характеризується зручністю у використанні, можливістю полімеризації при кімнатній температурі, високими експлуатаційними можливостями покриттів тощо.

Для реалізації стратегії розвитку на засадах соціальної відповідальності для підприємства із збуту ЛФМ ми пропонуємо таку ЗСП:

1) фінанси. Цілі – досягнення стабільного фінансового стану на основі принципів активного маркетингу та соціальної відповідальності. Показники – високий рівень рентабельності; ріст обороту.

2) клієнти. Цілі – задоволення диверсифікованих потреб споживачів, пропозиція екологічної продукції; соціально відповідальна реклама своєї продукції. Показники –

частка ЛФМ на водно-дисперсійній основі; відсоток відмов клієнтів від співпраці; відсоток постійних клієнтів (більше 2-х угод; більше 1 року співпраці).

3) персонал. Цілі – розвиток персоналу, мотивація персоналу, втілення принципів довіри, прозорості, захисту соціальних інтересів. Показники – обсяги та частка витрат на відновлення шкідливого впливу ЛФМ на працівників; обсяги та частка витрат на розвиток персоналу; обсяги та частка витрат на стимулювання працівників.

4) внутрішні бізнес-процеси. Цілі – прискорення та підвищення ефективності всіх внутрішніх процесів. Показники - прискорення обслуговування операцій; зменшення часу на оформлення замовлень; зменшення браку та відходів; витрати на встановлення, підтримання та ремонт очисного обладнання.

Модель ЗСП для підприємства із збуту ЛФМ представлена на рис. 1.

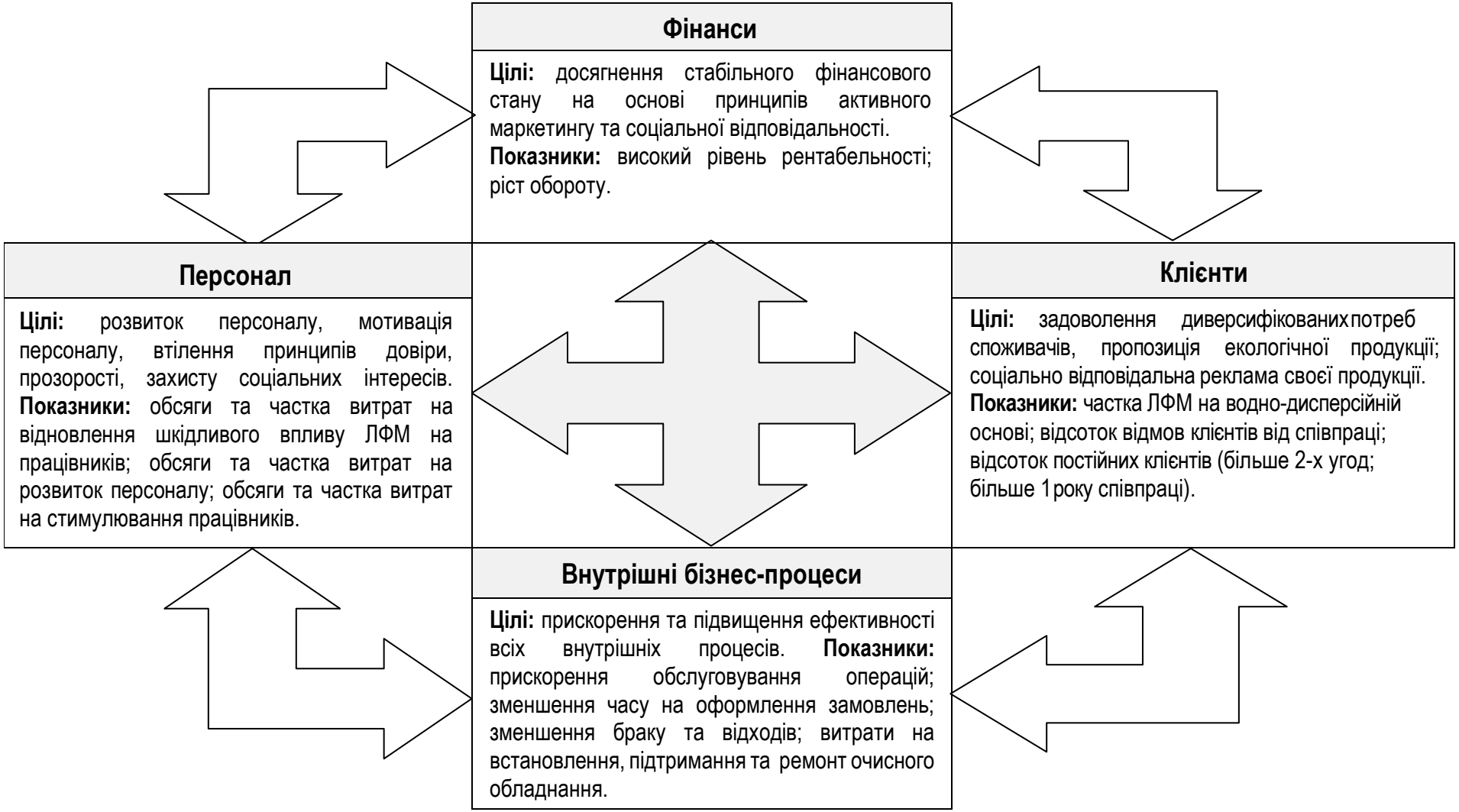
Постійній контроль за визначеними показниками та досягненням поставлених цілей в єдиній системі дозволить підприємству чітко відстежувати процес реалізації своєї стратегії розвитку, виявляти недоліки, послідовно дотримуватися принципів та цілей соціальної відповідальності у своїй діяльності. Якщо соціальна відповідальність визначена практичною ціллю, то її принципи мають бути пристосовані до всіх аспектів діяльності підприємства, у тому числі і маркетингу.

Варто відзначити, що маркетингова стратегія є не тільки засобом конкурентної боротьби, але і нематеріальним активом, що враховується під час інвестиційної оцінки підприємства. Середній показник підвищення капіталізації тільки завдяки маркетинговій стратегії складає 16-19% [6].

Важливою складовою соціально відповідального маркетингу є відповідне акцентування рекламної кампанії підприємства на питаннях екологічності та перевагах найменш шкідливої для здоров'я людей продукції. Соціально відповідальна реклама має обов'язково бути орієнтована на прозоре роз'яснення споживачам переваг і недоліків різних продуктів, у даному випадку – ЛФМ. Вона виступає і логічним продовженням соціально відповідального планування підприємством асортименту своєї продукції.

Підприємство, яке ставить перед собою стратегічні завдання, а не тільки отримання сьогоднішньої вигоди, обов'язково робить акцент на формування до нього стійкої довіри з боку споживачів і партнерів. Формування довіри – є складним, довготривалим і комплексним процесом, що відбувається в процесі дотримання всіх зобов'язань, не ухилення від відповідальності, чіткості і прозорості своєї діяльності тощо.

Сформована довіра до підприємства стає потужним капіталом, що приносить довготривалі зиски. До таких вигід відноситься: підвищення якості управління підприємством, зміцнення та покращення репутації, фінансових показників тощо. Таким чином, соціально відповідальний маркетинг є практичним вираженням зовнішньої складової концепції соціальної відповідальності бізнесу. А висока ділова репутація підприємства та сформована довіра до неї з боку споживачів починає виступати потужною конкурентною перевагою.



Р

Рис. 1. Модель збалансованої системи показників для підприємства із збуту ЛФМ

Джерело: розроблено автором.

В Україні, як і в усьому світі, простежується тенденція з боку підприємств приділяти більшу увагу соціальній відповідальності у своїй діяльності. Причому принципи соціальної відповідальності реалізуються у всіх важливих сферах функціонування підприємства, у тому числі – в управлінні маркетингом. Маркетинг все більше включає в свою сферу діяльності соціальний аспект: гуманізація умов праці, відстеження якості послуг, охорона навколишнього середовища та ін. Втілення соціально відповідального маркетингу виступає необхідною складовою становлення цивілізованого бізнесу, що керується не тільки інтересами отримання сьогоденного прибутку, а й важливим соціальними орієнтирами. У свою чергу формування соціально відповідальних цінностей в системі вітчизняного бізнесу сприяє розбудові національної економіки України на фундаменті важливих загальнолюдських цінностей.

Висновки. Організаційно-економічне забезпечення механізму управління соціально відповідальним маркетингом на підприємствах об'єднує: забезпечення продуктивної зайнятості для населення регіону присутності підприємства; імплементація цінностей соціальної відповідальності в діяльність відділу маркетингу; узгодження діяльності всіх структурних підрозділів підприємства для ефективного поширення інформації про соціальні проекти підприємства у засобах масової інформації; організація процесів підготовки та оприлюднення соціальних звітів підприємства та ін.

Запропонований механізм соціально відповідального управління маркетинговою діяльністю підприємства враховує особливості ринку лакофарбової продукції, відображає сучасний стан справ в царині імплементації цінностей соціальної відповідальності на підприємствах, закладає подальші передумови для підвищення ефективності маркетингової діяльності на засадах соціальної відповідальності в умовах соціально-економічної нестабільності, значного впливу кризових явищ та великої кількості внутрішніх та зовнішніх ризиків та загроз.

Перспективи подальших досліджень. Актуальною проблемою економічної науки і практики виступає подальша розробка механізмів та інструментів втілення принципів соціальної відповідальності в реальну підприємницьку практику.

Література:

1. Грішнова О. Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / О. Грішнова, О. Брінцева // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2013. – № 10 (151). – С. 12–18.
2. Грішнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. – 2011. – № 3. – С. 32–38.
3. Маркетинг соціальних послуг: навчальний посібник для студ. вузів / В. Г. Воронкова ; [та ін.] ; под ред.: В. Г. Воронкова . – Київ : Професіонал, 2008 . – 575 с. : рис. - Бібліогр.: с. 574-575 (22 назв.).
4. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : навч. посіб. / За ред. Буднікевич І.М. – К: «Центр учбової літератури», 2013. – 536 с.
5. Саламацька О.Ю. Методологічні засади маркетингового управління будівельною галуззю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/konfer29/1274.pdf
6. Тарабрін О.Є. Сучасні маркетингові стратегії підприємств агропромислового комплексу України в галузі інформаційних технологій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/E-Journals/INB/2007-2/07toegit.pdf.
7. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard — Measures then drive Performance // Harvard Business Review,- 1992-V. 70.-N 1.-P. 71-79.

References

1. Grishnova O. Vprovadzhennya ekologichnoyi vidpovidal`nosti v prakty`ku menedzhmentu vitchy`znyany`x pidpry`yemstv / O. Grishnova, O. Brinceva // Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo universy`tetu im. T.G. Shevchenka. – 2013. – # 10 (151). – S. 12–18.
2. Grishnova O.A. Ekologichny`j vektor social`noyi vidpovidal`nosti / O.A. Grishnova, V.P. Dumans`ka // Ekonomika i upravlinnya. – 2011. – # 3. – S. 32–38.
3. Marketynh sotsialnykh posluh: navchalnyi posibnyk dlia stud. vuziv / V. H. Voronkova ; pod red.: V. H. Voronkova . – Kyiv : Profesional, 2008 . – 575 s. : rys. - Bibliohr.: s. 574-575.
4. Marketynh u haluziakh i sferakh diialnosti : navch. posib. / Za red. Budnikevych I.M. – K: «Tsentr uchbovoi literatury», 2013. – 536.
5. Salamatska O.U. Metodolohichni zasady marketynhovoho upravlinnia budivelnoiu haluzziu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.sworld.com.ua/konfer29/1274.pdf
6. Tarabrin O.Ie. Suchasni marketynhovi stratehii pidpryiemstv ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy v haluzi informatsiinykh tekhnolohii [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/E-Journals/INB/2007-2/07toegit.pdf.
7. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard — Measures then drive Performance // Harvard Business Review, - 1992-V. 70.-N 1.-P. 71-79.

Мария Шегда, аспирант,
КИСИ

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО МАРКЕТИНГА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТИЛЕЙ

Обоснована необходимость внедрения социально ответственного маркетинга как фактора повышения качества управления бизнесом, финансовых показателей предприятия и тому подобное. Предложено сбалансированную систему показателей в качестве инструмента реализации стратегии развития предприятия на принципах социальной ответственности для предприятия лакокрасочной промышленности. Раскрыта структура реализации ССП в деятельности предприятия по реализации лакокрасочных материалов.

Ключевые слова: *социальная ответственность, социально ответственный маркетинг, строительство, лакокрасочные материалы, сбалансированная система показателей.*

Mariia Shehda, postgraduate
Kyiv National University of Construction and Architecture

FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBLE MARKETING OF PAINTING MATERIALS ON THE BASIS OF BALANCED SCORECARD

The necessity of introduction of social responsible marketing are developed as a factor in increasing the quality of business management, enterprise financial performance and others. The Balanced Scorecard (BSC) had been proposed as a tool for the implementation of the company's development strategy for the principles of social responsibility for the company paint industry. The implementation structure of the BSC ad been disclosed in the enterprise of realization of painting materials.

Keywords: *social responsibility, socially responsible marketing, construction, painting materials, balanced scorecard.*

Наукове видання

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ

Збірник наукових праць

Випуск 2 (33)
Українською, російською, англійською мовами

Статті подано в авторській редакції

Засновник – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,

ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ»
03150, м. Київ, вул. Предславинська, 28, оф. 1
(38044) 528-05-42

Підписано до друку 21.05.16. Формат 60x84$^{1/16}$. Вид. № 162
Друк офсетний. Наклад 100. Ум. друк. арк. 17,4 Зам.№
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 1103 від 31.10.02