

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 6(68)

Київ-2018

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

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

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

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

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

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

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

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Киево-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

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

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних, національних реферативних та наукометричних баз даних: НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету**
на підставі Протоколу № 8 від 28 листопада 2018 року.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Сикорский А.И.**НАЧАЛО ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕСОПОТАМИИ.
ТОКЕННАЯ ПИСЬМЕННОСТЬ, КЛИНОПИСЬ, АЗБУКА. ЧАСТЬ 1 9**Сикорский А.И.**НАЧАЛО ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕСОПОТАМИИ.
ТОКЕННАЯ ПИСЬМЕННОСТЬ, КЛИНОПИСЬ, АЗБУКА. ЧАСТЬ 2 15**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Бритченко И.Г., Гахраманов Э.Ч.**

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА 21

Полоус О.В., Захаренко Д.М.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЄС – США ТА ЄС – КИТАЮ.....27

Хаджинов І.В., Шкурат М.Є.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....33

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ**НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Бурлака Є.О.**ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....41**Дергачова В.В., Мартиненко О.В.**ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ЯК ЧИННИКА РОЗВИТКУ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ..... 47**Калачевська Л.І.**ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЯК СКЛАДНИК РОЗВИТКУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ54**Колбушкін Ю.П., Клімова О.І., Петрик А.М.**АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ
СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 59**Крамар І.Ю., Мариненко Н.Ю., Подвірна Т.В.**СТРАТЕГІЧНІ ПРОГРАМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ НА 2018-2020 РОКИ.....66**Носирєв О.О.**МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ.....72**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Безгіна О.С.**ПОРТФЕЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ
ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....78**Копецька Ю.О.**УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ
ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....84**Кривов'язюк І.В.**СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ
СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА..... 90

Лазоренко Т.В., Солосіч О.С. КООПЕТИЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	96
Менчинська О.М. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	100
Мозгова Г.В., Бойко Ю.А. ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	109
Нестеренко Р.В. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ.....	116
Партика І.В. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ.....	122
Поляков П.А. СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	128
Чукурна О.П. ОЦІНКА ВПЛИВУ ДОЛАРИЗАЦІЇ НА ЦІНОВУ ДИНАМІКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	133
Яремко А.Д. ВИРОБНИЧИЙ СКЛАДНИК АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Варава Л.М., Савонік Н.Л. ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	148
Олешко Т.І., Геєць І.О., Павлюк Є.Л. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОУКОСТЕРІВ В УКРАЇНІ.....	153
Шашина М.В. ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄС.....	159
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Біткова Т.В., Гумірова Ю.С. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД.....	164
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Койчева Д.С., Кретов Д.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ НА РІЗНИХ ФАЗАХ КРЕДИТНОГО ЦИКЛУ.....	173
Кулікова Є.О. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ	181
Савчук Д.Г. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ.....	188

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Марина А.С., Феськіна З.Ю.**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ АВТОДОРОЖНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 193**Сусіденко О.В.**ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ТА ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....199**МАРКЕТИНГ****Колбушкін Ю.П., Радченко Г.А., Томчук А.С.**

ОСОБЛИВОСТІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....205

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Безпарточний М.Г., Артьомова А.В.**МЕТОД РОЗРАХУНКУ ОПТИМАЛЬНОЇ НАДІЙНОСТІ ФАКТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....211**Дзюбановська Н.В.**

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... 217

Ревенко Д.С.СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... 225**РЕЦЕНЗУВАННЯ****Смерічевський С.Ф.**РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ КУНАЄВА А.Ю. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
МЕНЕДЖМЕНТУ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ, МЕТОДИЧНІ, ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ.....231

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Sikorskyi Andrii**

THE ORIGIN OF DOCUMENTING COMMERCIAL TRANSACTIONS IN MESOPOTAMIA.
THE TOKEN WRITING SYSTEM, CUNEIFORM WRITING, ALPHABET. PART 1.....9

Sikorskyi Andrii

THE ORIGIN OF DOCUMENTING COMMERCIAL TRANSACTIONS IN MESOPOTAMIA.
THE TOKEN WRITING SYSTEM, CUNEIFORM WRITING, ALPHABET. PART 2.....15

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**Britchenko Ihor, Gahramanov Elvyn**

THE IMPACT OF GLOBALIZATION
ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN.....21

Polous Olha, Zakharenko Dmytro

PROBLEMS IN ECONOMIC COOPERATION EU – USA AND EU – CHINA.....27

Khadzhynov Illya, Shkurat Mariia

INTERNATIONAL COMPANIES' PERSONNEL
MANAGEMENT SYSTEM TRANSFORMATION.....33

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**Burlaka Yevgeniy**

FORMATION OF THE MODEL OF EFFECTIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT
OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE RAIL TRANSPORT OF UKRAINE.....41

Dergachova Viktoriia, Martynenko Olena

FORMATION OF THE INVESTMENT ENVIRONMENT OF UKRAINE AS A FACTOR
OF DEVELOPMENT OF EXPORTS POTENTIAL OF ENTERPRISES.....47

Kalachevska Larysa

INFORMATION AND CONSULTING SUPPORT AS A COMPONENT
OF INNOVATIVE ACTIVITY IN RURAL AREAS OF UKRAINE.....54

Kolbushkin Yurii, Klimova Olena, Petryk Alina

ANALYSIS OF THE MAIN APPROACHES
TO FORMATION OF SOCIALLY ORIENTED ECONOMY.....59

Kramar Iryna, Marynenko Nataliia, Podvirna Tetiana

STRATEGIC PROGRAMS OF INTERNATIONAL COOPERATION
OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE FOR 2018-2020.....66

Nosyriev Oleksandr

MODERNIZATION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT
IN THE CONDITIONS OF CRISIS ECONOMIC PROCESSES.....72

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Biezigina Olena**

PORTFOLIO MANAGEMENT OF INCREASE IN ENERGY EFFICIENCY
OF THE COAL-MINING ENTERPRISE.....78

Kopetska Yuliana

IMPROVING THE CLASSIFICATION OF ENERGY RESOURCES
OF PULP AND PAPER ENTERPRISES.....84

Kryvovyazyuk Ihor

LEADERSHIP CAPABILITIES FOR THE NOVADAYS MANAGER
OF ENTERPRISE: THE COMPOSITION OF FORMATION.....90

Lazorenko Taisiia, Solosich Oleksandr COOPETITION AS A MODERN APPROACH OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT.....	96
Menchynska Olena ESTIMATION OF THE LEVEL OF IMPLEMENTATION OF INTEGRATION BUSINESS PROCESSES AT THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING.....	100
Mozgova Galina, Boiko Yuliia INNOVATIVE MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	109
Nesterenko Roman STRATEGIC REFERENCE-POINTS OF IMPROVEMENT OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ENGINEER: ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL ASPECTS.....	116
Partyka Iryna CONCEPTUAL APPROACH TO MANAGEMENT OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT OF THE SANATORIUM-RESORT ENTERPRISE.....	122
Poliakov Pavlo STRUCTURAL ELEMENTS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE.....	128
Chukurna Olena ASSESSMENT OF THE IMPACT OF DOLLARIZATION ON THE PRICE DYNAMICS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE.....	133
Yaremko Anton MANUFACTURING COMPANY ANTI-CRISIS POTENTIAL ENTERPRISE.....	141
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Varava Larisa, Savonik Natalia STATE CONTROL IN THE ECONOMIC COMPETITION FOR THE EXAMPLE OF THE MARKET OF ELECTRIC ENERGY OF THE DNIPROPETROVSK REGION.....	148
Oleshko Tamara, Heits Iryna, Pavliuk Yevhen CHARACTERISTICS AND ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF LOW-COST AIRLINES IN UKRAINE.....	153
Shashyna Maryna IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL MODERNIZATION IN THE COUNTRIES OF EU.....	159
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Bitkova Tetiana, Humirova Yuliia MODELING OF THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC PROCESSES ON ECONOMIC GROWTH: A SYSTEM-DYNAMIC APPROACH.....	164
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Koicheva Diana, Kretov Dmytro THE FEATURES OF FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF THE UKRAINIAN BANKING CORPORATE CREDIT ON DIFFERENT CREDIT CYCLE PHASES.....	173
Kulikova Elizaveta FACTORS INFLUENCING ON THE FUNCTIONING OF THE PENSION FUND OF UKRAINE.....	181
Savchuk Dmytro IMPROVEMENT OF LOCAL TAXES AND FEES ADMINISTRATION IN UKRAINE.....	188

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**Maryna Anna, Feskina Zlata**

INCREASE IN EFFICIENCY OF USE OF PRODUCTION STOCKS OF THE ROAD ENTERPRISE.....193

Susidenko OleksiiSELECTION OF ACCOUNTING-ANALYTICAL AND FINANCIAL MONITORING TOOLS
OF THE ENTERPRISE.....199**MARKETING****Kolbushkin Yuriy, Radchenko Hanna, Tomchuk Anastasiia**FEATURES AND MARKETING TRENDS OF DEVELOPMENT
OF UKRAINIAN BEER INDUSTRY.....205**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Bezpartochnyi Maksym, Artyomova Alina**THE METHOD OF CALCULATING THE OPTIMAL RELIABILITY
OF FACTORS ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....211**Dziubanovska Nataliia**

ANALYSIS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE..... 217

Revenko Daniil

STRUCTURAL APPROACH TO MODELING SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS.....225

REVIEW**Smerichevskyi Serhii**REVIEW OF THE MONOGRAPH BY KUNAIEV A.YU.
ASSESSMENT OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF AIRCRAFT ENTERPRISE:
THEORETICAL, METHODOLOGICAL, APPLIED ASPECTS.....231

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-1>**Сикорский А.И.**кандидат технических наук, генеральный директор
Ассоциации Украинско-Тайского делового сотрудничества**Sikorskyi Andrii**

Ukrainian-Thai Business Cooperation Association

**НАЧАЛО ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ
В МЕСОПОТАМИИ. ТОКЕННАЯ ПИСЬМЕННОСТЬ,
КЛИНОПИСЬ, АЗБУКА. ЧАСТЬ 1****THE ORIGIN OF DOCUMENTING COMMERCIAL TRANSACTIONS
IN MESOPOTAMIA. THE TOKEN WRITING SYSTEM,
CUNEIFORM WRITING, ALPHABET. PART 1**

Автором обосновано, когда, как и с какой целью стали документироваться торговые операции в Месопотамии. Приведены аргументы в пользу гипотезы автора о том, что письменность в Месопотамии возникла в результате появления потребности у сельхозпроизводителей обеспечить безопасность торговых операций от воровства и мошенничества со стороны транспортировщиков товара путем документирования торговых сделок и тем самым показать, кто, зачем и когда изобрел письменность. Определены исторические рамки появления оптовой торговли, виды первых документов и писем и начала токеной письменности (часть 1). Показано, каким образом потребность в документировании торговых сделок и экономические факторы влияли на развитие токеной письменности, клинописи и способствовали появлению алфавита (часть 2).

Ключевые слова: письменность, экономическая деятельность, история торговли, документооборот, токены, оптовая торговля.

Автором обґрунтовано коли, як і з якою метою почали документуватися торговельні операції у Месопотамії. Наведено аргументи на користь гіпотези автора щодо виникнення писемності у Месопотамії внаслідок потреби у сільхозвиробників у безпеці торговельних операцій від крадіжок і шахрайства з боку перевізників товару шляхом документування торговельних оборудок і тим самим показати, хто, навіщо та коли винайшов писемність. Визначено історичні терміни появи оптової торгівлі, види перших документів і листів та появи токеної писемності (частина 1). Показано, як потреба в документуванні торговельних оборудок та економічні чинники впливали на розвиток токеної писемності, клинопису та сприяли появі абетки (частина 2).

Ключові слова: писемність, економічна діяльність, історія торгівлі, документообіг, токени, оптова торгівля.

The present article consists of two parts. Part 1. The author provides arguments to disclose who, when and for what reasons started the documentation of commercial transactions in Mesopotamia. There is the theory presented and supported by the author, that by means of documentation of commercial transactions the demand of the farmers to guard commercial transactions against cheating and stealing of goods by the carrier staff was met. The time period defined when the wholesale trade started in Mesopotamia, and the type of the first trade documents, as well as the type of letters used for communication. The arguments presented that tokens are the first writing system and when it started. Part 2. It presents who, when and for what reason invented writing and how the economic factors, as well as the demand for security of commercial transactions, drove the token and cuneiform writing development and the invention of the Phoenician alphabet. The sequence of events was as follows. The token writing development finished when along with pictures of token new pictures of goods emerged. The wholesale trade started a new kind of deals (goods or commodity credit agreement). That made cuneiform code system to attach to a glyph the phonetic component. The demand to produce a large number of trade documents was the key factor for the beginning of such profession as scribe and therefore new customers of writing as administrators and priests. They made scribes to develop writing further to meet their needs. The wide circulation of cuneiform writing among neighbor countries started the process of cuneiform simplification. And when Phoenicians changed the media and technology of putting glyphs on the media, they came back to pictographic glyphs but with phonetic component only.

Keywords: writing, economic activity, mercantile history, trade documentation, token, cuneiform, alphabet, wholesale trade.

Постановка проблемы. По определению любое документирование предполагает наличие письменности. Наличие письменности дает возможность документировать любую деятельность. С другой стороны, потребность в письменности, следовательно, в документировании, возникает не во всех известных видах деятельности сразу. Кто-то был первым. В исторической науке вопрос, кто, когда и зачем изобрел письменность, однозначно не решен и до сих пор вызывает споры [5]. С другой стороны, документирование торговых сделок когда-то началось. Когда, как и с какой целью стали документироваться торговые операции, не известно. Из всех известных древних видов письменности только клинопись оставила многочисленные документы о разнообразных торговых операциях, поэтому регион Месопотамии был выбран в качестве основного для исследования поставленных выше вопросов.

Анализ последних исследований и публикаций. С возникновением письменности в Месопотамии в 3 тыс. до н. э. появилась возможность документировать торговые и другие сделки. Статистика найденных клинописных таблиц этого периода подтверждает это: 85% – коммерческие тексты, 15% – лексические списки, черновики учеников писаря [6]. С другой стороны, археологические раскопки говорят о наличии торговли в 8 тыс. до н. э. Использование на протяжении 5 тыс. лет токенов в торговле [2; 3], которые считаются предшественниками клинописи, заставляет предположить, что токены и были первыми документами торговых сделок. Сегодня среди исследователей истории письменности Месопотамии доминирует единодушное мнение, что токены использовались для административного учета и контроля. Однако в подтверждение этой гипотезы приводятся противоречивые факты. Необходимость административного учета и контроля появилась с развитием городов (3–4 тыс. лет до н. э.), а токены появились на 5 тыс. лет ранее.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является попытка обосновать гипотезу автора о том, что письменность в Месопотамии возникла в результате появления потребности у сельхозпроизводителей обеспечить безопасность торговых операций от воровства и мошенничества со стороны транспортировщиков товара путем документирования торговых сделок и тем самым показать, кто, зачем и когда изобрел письменность.

Изложение основного материала исследования.

Токены как письменность

Вопрос о начале документирования торговых сделок напрямую связан с ответом на вопрос, когда появилась письменность и что

считать письменностью. Исследования, проведенные автором, показали, что письменность – это отдельный вид экономической деятельности и что главная функция письменности – фиксирование сообщения на носителе и передача его в пространстве и времени [1]. На основании полученных результатов автор утверждает, что токены были не предшественниками клинописного письма, а **настоящим видом письменности**. Основные аргументы авторов, что токены не письменность, – это отсутствие графического/визуального кода или письменного графического знака и отсутствие носителя для знаков в привычной для нас форме (глиняная таблица, папирус, восковая доска и т. д.). Но поскольку для выполнения своей главной функции в письменности можно использовать **любой графический/визуальный код** для передачи сообщения, то кодирование сообщения с помощью формы токенов ничем не отличается от традиционного письма.

Известно несколько видов токенов, которые отличаются между собой по форме, размерам, нанесенным на них знакам в виде линий, перфорацией и материалом изготовления (глина или камень) [2]. Из перечисленных признаков перфорация и материал для токенов, как показали исследования, не являются кодирующими элементами. Форма токена определяла предмет торговли (овца, масло, зерновые, сосуд и т. д.). Нанесенные на токены знаки до сих пор не расшифрованы. Количество токенов определяло количество товара. Но отсутствие **привычного** носителя для знаков не позволило исследователям увидеть в токенах письменность. Носителем сообщения в данном случае выступает сам токен или совокупность токенов в одной посылке. В современной письменности одно сообщение тоже может быть на одном или нескольких носителях. Например, на нескольких страницах бумаги.

На первый взгляд, количество видов простых токенов (10 форм) выглядит недостаточным для передачи сообщения по сравнению с возможностями алфавитного или другого вида письма. Но все зависит от содержания сообщения и требований к нему. Как будет показано ниже, для нужд торговли на начальном этапе развития такого количества форм, т. е. знаков кода, оказалось достаточным для начала документирования торговых сделок.

Анализ исторических фактов Хронология развития

Последовательность использования токенов, начиная от первого их появления и до использования их оттисков на глиняных таблицах [2; 3], в хронологическом порядке выглядит следующим образом:

1. Первые простые токены впервые найдены в Тере Asiab (Iran) 8 500 лет до н.э., а также в других местах, и далее их использовали до появления конвертов (3 500 до н.э.).

2. Далее простые токены используют запакрованными сначала в цельные глиняные конверты, а затем в полые конверты.

3. Появляются печати для запечатывания конвертов. Вначале формовые, затем цилиндрические.

4. Появляются перфорированные токены, которые нанизываются на шнур, концы которого завязывают и запакуют в ком глины (bullae). Затем поверх его ставят печать.

5. Появляются сложные токены путем нанесения на простые токены определенных отметок.

6. Появляются глиняные таблицы, на поверхности которых ставят отметки путем вдавливания токена в поверхность глины. Число и форма вдавлений разнообразные.

Такая хронология уже вызывает ряд вопросов. Токены – это комочки глины размером 1,5–3 см, которым придавали различную форму, затем сушили или обжигали для сохранения формы. Около 5 тыс. лет их используют без всякой упаковки. Затем начинают упаковывать в конверты, которые представляют собой ком глины диаметром около 10 см. Сушат конверт. Вскрытие такого конверта представляет определенную трудность. Использование такого конверта не гарантирует сохранность и целостность токенов внутри. Вскрытие можно делать только путем разламывания. При разламывании токен может оказаться на линии разлома и сломаться вместе с конвертом, поскольку конверт и токены в нем представляют одну сплошную глиняную массу. Токен может затеряться внутри конверта, так как его цвет совпадает с цветом глины конверта. Но при этом целый конверт однозначно гарантирует сохранность содержимого. Сегодня конверты используют для двух целей – сохранение конфиденциальности информации, запечатанной в конверте, при передаче ее от одного лица другому с помощью третьих лиц и для хранения определенных вещей, например денежных купюр при пересылке на расстояния. В случае токенов, очевидно, хотели сохранить сами токены. Но поскольку токены это не просто вещи для хранения, а определенная информация, то, скорее всего, конверты использовали для сохранения конфиденциальности информации. Использование пустотелых конвертов – это попытка избежать потери токенов из-за указанных выше причин, следовательно, информации, которую они несли.

Запечатывание конвертов. Сегодня печати используют для идентификации ее владельца

и в качестве защиты аутентичности важных документах (договоры, банковские документы, сертификаты, справки) от подделки. Поскольку конверты используют для передачи, то там обычно указывают адрес получателя и имя отправителя, а на глиняных конвертах только одна печать, которую ставит изготовитель конверта, то есть отправитель. Значит, это его печать. Адресата нет, значит, перевозчик конверта знает его. Печать на конверте дает также защиту информации внутри его. Поскольку передача шла через третье лицо, которому известен адресат, и получал конверт он от отправителя, значит, он знает и отправителя. Поэтому нет нужды для этого ставить печать. Первые конверты были вообще без печатей. И это не мешало их передаче. Поэтому наиболее вероятно, что печать использовали для сохранности информации внутри конверта, а не для идентификации ее владельца (отправителя). Значит, на определенном этапе конверты перестали гарантировать сохранность информации внутри конверта.

Перфорация токенов, нанизывание их на шнур, запечатывание завязанных концов шнура в ком глины и печать на ней. Поскольку для кодирования сообщения токенами использовали два компонента – форму токена и их количество, – то в такой упаковке идет защита только количества токенов, так как их вид открыт. Значит, для отправителя было важнее сохранить именно количество токенов.

Сложные токены – это простые токены, на которые нанесены определенные метки. Они до сих пор не были найдены запечатанными в конверты. Должно было что-то произойти, чтобы после стольких усилий сохранить информацию, которую несли токены, и вдруг ее перестать защищать. Если информацию, которую несли простые токены, могли читать посторонние лица, значит, им стал известен код простых токенов, поэтому токены стали запечатывать в конверты. Метки на сложных токенах до сих пор не расшифрованы. Значит, их код утерян, так как не записывался в силу неразвитости токеной письменности, а он передавался только устно, и другой письменности тогда не было. Значит, метки на токенах стали тем кодом, который был достаточно защищен от посторонних лиц. Как видно из истории перфорированных токенов, главная хранимая информация – это количество токенов. Значит, метки, вероятно, были кодом, шифрующим количество. Учитывая абстрактный вид меток, их значения были не очевидны для расшифровки в короткий промежуток времени (период доставки сообщения), поэтому они были надежной защитой информации,

передающей количество токенов. Следовательно, ее не нужно было прятать в конверты или опечатывать шнурами с печатью.

Появление глиняных табличек с отпечатками токенов на первый взгляд выглядит снова как революционный скачок в технологии письма. Пользователей токенов опять что-то не устраивало, поэтому они перестают использовать сложные токены и снова возвращаются к кодированию простыми токенами с прямым кодированием количества товара количеством токенов. Но почему-то используют не сами токены, а их отпечатки на глиняной таблице. Поскольку письменность является экономическим видом деятельности, где на развитие этой деятельности влияют экономические факторы, то тут надо искать влияние этих факторов.

На поздних этапах своего развития, как показывает анализ глины, из которой изготавливались токены, они изготавливались профессионалами в условиях гончарных мастерских [2]. Глина чистая, просеянная. Обжиг глубокий, температура выдержана оптимальная. Значит, изготовление токенов заказывали и платили за это. Раз платили, то заказчик стал думать, как уменьшить затраты на изготовление сообщения. С другой стороны, как показано в работе автора [1], самой дорогой частью любой письменности является согласование и обучение коду сообщения. Запоминание абстрактных знаков на сложных токенах требует хорошей зрительной памяти, мотивации, времени на обучение и затрат на учителя. А это значительно сокращает число пользователей этой системой кодирования. Учитывая, что за 5 тыс. лет система токенового письма распространилась на значительные расстояния (108 географических точек, удаленных на значительные расстояния, где найдены токены), то заставить такое количество участников учить новые знаки было проблематично. Школ не существовало. Но сократить расходы на изготовление сообщений тоже требовалось, поэтому произошел откат назад, но на новом технологическом уровне. Печати уже были известны для нанесения отпечатков на глину. Кодирование свойство формы токенов постоянно использовалось. Количество токенов использовалось для кодирования количества товара. То есть все технологические элементы были готовы. Скачок произошел, когда поняли, что сам токен может служить печатью для нанесения своего изображения, а число оттисков токенов давало количественную информацию.

Защита информации. Как было указано выше, защищали количественную информацию. Нанесение отпечатков токенов на один кусок глины было надежной защитой. Чтобы утратить количество отпечатков токенов, кото-

рые кодировали количественную информацию, нужно было отломать кусок таблицы, то есть нарушить ее целостность. А чтобы не было подмены одной таблицы другой, по ней прокатывали печать поверх отпечатков токенов.

Таким образом, удешевление происходило за счет того, что токен можно было снова изготавливать самому заказчику. Одного было достаточно для многократного использования. Попутно это давало сокращение материала. Табличку тоже можно было изготавливать из куска глины, и для этого не требовалось профессиональных навыков. Знаки были хорошо известны, количество невелико (10) и не требовалось дополнительного обучения для их освоения. Единственная затратная статья – это печать. Но это разовые расходы. Защита от искажения или утери информации обеспечена.

Использование токенов

В литературе по истории письменности [2–6] основная гипотеза использования токенов – это учет для административных нужд. Учитывая, что токены появились 8 500 лет назад, когда не существовало городов (появились в 3–4 веке до н. э.) и государств, а значит, их административного аппарата, то такая версия начинает вызывать сомнения. И самое главное, как было показано выше, токенами передавали информацию, а не просто ее фиксировали. И, как мы убедились выше, эту информацию защищали. Административный учет только в редких случаях требует описанных выше ухищрений по защите информации. При учете информацию обычно архивируют для последующего использования, а не запаковывают в конверты, где она труднодоступна. Археологи находили токены в мусорных ямах (летний слой), золе домашних очагов, предположительно, в складских помещениях домов и захоронениях [2]. Если нахождение токенов в предполагаемых складских помещениях может служить подтверждением гипотезы об административном учете, то мусорные ямы, домашние очаги, особенно захоронения, сложно вписать в эту гипотезу.

Нахождение токенов в летнем слое мусорных ям, в золе домашних очагов свидетельствует, что они использовались и затем выбрасывались (однократное использование). Если говорить об учете, то это не рационально, поскольку для этих целей их целесообразно использовать многократно. Кроме того, учет требует временного архивирования информации. А эти места не самое лучшее место для архивации. Значит, получатель информации в виде токенов использовал их для других целей, где не требовалось архивации.

Пустотелый конверт, найденный в Nuzi в 1928 г., и открытие, которое сделал L. Oppenheim

в 1952 г. на основании надписей на конверте, являются подтверждением, что токены использовались именно для передачи информации. Поскольку на тех надписях упомянут отправитель и стоит его печать, то мы можем предположить, кому и зачем понадобилось токены, чтобы передавать информацию в 8 веке до н. э. В рамках современных терминов конверт из Nuzi – это рекомендованное письмо с описью его содержания. В качестве отправителя выступает некий пастух. Но пастух – обычно это наемный рабочий, и он сам не может отправить 42 животных неизвестному нам получателю, как указано в описи. При этом имеет личную печать, писать клинописью и знать счет. Единственный, кто может это сделать, – хозяин этих 42 животных. Умение писать клинописью, как мы знаем из истории Месопотамии, – это удел писцов. Значит, за изготовление сообщения на конверте и изготовление конверта нужно было платить писцу, поскольку письменность – это экономический вид деятельности, продукты которого нужно покупать (обменивать на другие продукты). В исторических условиях появления токеной письменности ее продукты не были продуктами первой необходимости, и такими продуктами могли воспользоваться люди, имеющие излишки своей продукции после удовлетворения первостепенных жизненных нужд. В древней Месопотамии такими возможностями обладали производители продукции, административные служащие, служители культов. Две последние категории появились позже начала использования токенов. Остаются производители продукции. Набор используемых видов токенов – это знаки, обозначающие различную продукцию (овцы, зерно, масло, и т. д.). Это как раз тот набор знаков, который нужен производителю данной продукции.

Ситуация с конвертом из Nuzi выглядит следующим образом. Некий животновод нанимает писца и заказывает ему написать сообщение, затем запаковать его в конверт, опечатать его предварительно, заказав и купив печать (защитить информацию), и отправить его неизвестному получателю, где говорится о 42-х различных животных. Неизвестный получатель распаковывает конверт и, прочитав сообщение, выбрасывает токены в кучу мусора или домашний очаг. Столько усилий и затрат, чтобы сообщение оказалось в мусорной яме! Почему отправителю так важно это, что он готов за все это платить? Учитывая количество найденных археологами токенов (8 тыс.) в 108 географических точках, удаленных на значительные расстояния [2; 3], такие действия в больших масштабах имели место на протяжении длительного исторического периода (около 5 тыс. лет).

История Месопотамии свидетельствует о хорошо развитой торговле между разными регионами территории. Торговля разделяется на розничную и оптовую. Розничная торговля предполагает прямой контакт между продавцом и покупателем. Покупатель видит товар, договаривается о цене, передает деньги или их товарный эквивалент, получает товар и уносит/увозит его к месту потребления или на склад. Оптовая торговля предполагает все то же, только операции разносятся по месту и времени. Кроме того, для доставки товара от продавца к покупателю возникает необходимость в перевозчике товара, так как количество товара значительное и сам покупатель не может его унести. Покупатель и продавец встречаются, как при розничной торговле. В те времена это были рынки в обусловленном месте, в обусловленное время. Договариваются о количестве, цене, времени и месте доставки. А дальше кто-то должен сделать первый ход. Или продавец отправить свой товар покупателю, и он по получению с тем же перевозчиком отправит деньги или их товарный эквивалент продавцу. Или покупатель сделает то же самое. При оптовой торговле возникают риски утери товара при транспортировке, вызванные характером товара и в результате действий перевозчика. Например, овца по дороге может заболеть и умереть, масло – испортиться. Перевозчик может недосмотреть и разлить масло по дороге, овца – незаметно отбиться от стада в темное время суток или может быть прямое воровство товара перевозчиком. Если в первом случае перевозчик не несет прямой ответственности за потерю товара и всегда может это доказать, то во втором случае это его прямая ответственность, и он обязан возместить продавцу убытки. Но такая потеря – это убытки и потери прежде всего для продавца, если он не докажет вину перевозчика товара. Значит, в сохранении товара при перевозке заинтересован прежде всего продавец товара, так как покупатель платит по факту. Сколько товара доставили, за столько и заплатил.

Потери товара при перевозке всегда были конфликтной ситуацией между продавцом и перевозчиком товара. Для справедливого разрешения конфликта используют несколько механизмов, один из которых – использование сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, счетов-фактур, упаковочных листов), которые выписывает продавец и отправляет их вместе с товаром, путем передачи их покупателю через перевозчика товара. Для защиты от подделки документов используют конверты, печати, подписи продавца. Если покупатель является конечным потреби-

телем товара, то ему эти документы не нужны для учета, так как он лично принимает товар по номенклатуре и количеству. И платит по факту получения товара. Сохранность товара его в данном случае напрямую не касается. Если он сделал предоплату за товар, то тогда отсутствие товара – это повод предъявить претензию сначала перевозчику. Перевозчик может сослаться на то, что столько и такой номенклатуры товар получил от продавца. В этом случае документы от продавца играют решающую роль как доказательство его правоты.

Очевидно, производители продукции с появлением оптовой торговли столкнулись с вышеописанными конфликтными ситуациями. Поскольку потеря товара вследствие перевозки могла быть очень болезненной (последний товар на продажу), то острота конфликтов была максимальной. Письменности на тот момент вообще не существовало, сделать документы было невозможно, практики делать документы тоже не было.

Решение, которое придумали производители-продавцы того времени, базировалось на существовавшей тогда технологии работы с глиной, которая была в Месопотамии доступным и широко используемым материалом. Простые глиняные фигурки – токены, значение которых согласовывали между собой продавец и покупатель в количестве, дублирующем количество поставляемого товара. Токены стали передаваться через перевозчика покупателю. Перевозчик не знал кода токенов, поэтому не знал, что передает. Дальнейшая хронология развития токенового письма описана выше. Таким образом, становится понятно, почему производители-продавцы готовы были прилагать усилия и платить за изготовление токенов, конвертов, печатей. Токены давали им гарантию и позволяли минимизировать риски потери товара из-за действий перевозчика. Учитывая, какие усилия прилагались для защиты количественной информации, это было воровство товара перевозчиком или попытка скрыть потерю товара в дороге и тем самым уйти от ответственности. Таблица из города Shuruppak [6], дающая моральные наставления, призывает не воровать. Значит, воровство как явление уже было известно в Месопотамии и его последствия были осмысленны.

Набор токенов, который использовали в Месопотамии, был невелик (10 видов), но для передачи необходимого сообщения с нужной информацией – «[Передаю от X с перевозчиком] N единиц товара Y». Причем, [Передаю от X с перевозчиком] – читалось из контекста. Для обслуживания торговых операций этого оказалось достаточно. Токены отвечали тем

требованиям к письменности, которые существовали на протяжении 5 тыс. лет. В своей конечной фазе развития – таблицы с оттисками токенов – они подготовили почву для перехода к клинописи.

Документирование торговых операций

Как описано выше, оптовая торговля запустила процесс документирования торговых операций. И первым документом стала **товарно-транспортная накладная** (ТТН). Развитие способов безопасной передачи ТТН привело к появлению конвертов и далее – **рекомендованных писем** для передачи ТТН. Снижение риска утери товара при транспортировке открыло возможность начать торговлю с отдаленными местами, что, в свою очередь, стимулировало производить больше товаров на продажу и, таким образом, развивать торговлю и производство.

Оптовая торговля дает возможность появления новых видов торговых операций. Предположительно, это были операции с зерном с разнесением времени оплаты на период длиннее времени доставки товара, и это потребовало фиксации не только количества и вида товара, но и времени оплаты. Таким образом, появляется требование создать новый знак уже не товарного вида. И появляется новый вид документа. Если в современных торговых терминах до сих пор использовался один вид документа – ТТН, то данная операция потребовала составления нового документа – **договора о купле-продаже с отсрочкой платежа** или договора о товарном кредите. А такой документ предполагает четкое распределение/указание ролей (определение кредитора и заемщика), так как речь в нем идет об одном и том же товаре, который выступает в двух ролях – товара для продажи и товара для оплаты за товар для продажи. Но эти задачи уже стала решать новая письменность с более развитой системой кодирования сообщений – клинопись как продолжение развития токенового письма.

Выводы из данного исследования. Система кодирования сообщений токенами имеет все необходимые компоненты письменности, что дает основание назвать ее самой первой из известных видов письменности, примененной для документирования торговых операций.

Токенная письменность в Месопотамии появилась на запрос торговли обезопасить от воровства и потерь оптовые торговые операции. Благодаря наличию такой письменности процесс документирования торговых операций получил широкое географическое распространение и позднее стал использоваться для административных нужд как механизм учета и контроля.

Раскрытие механизма использования токеной письменности позволяет ответить на вопросы, кто, когда и зачем изобрел письменность в Месопотамии и стал развивать ее как отдельный вид экономической деятельности.

Данное исследование значительно сдвигает исторические временные рамки появления торговых документов (товарно-транспортная накладная, счет-фактура) с 3 на 8 тыс. до н. э., почтовых

услуг (простое и рекомендованное письмо) и использование конвертов и печатей как способа защиты информации от несанкционированного доступа. Кроме того, сдвигается время появления оптовой торговли на 8 тыс. до н. э.

Поскольку документирование было инструментом разрешения конфликта, то можно предположить, что должен был появиться орган разрешения таких конфликтов – коммерческий суд.

Список использованных источников:

1. Сикорский А.И. Письменность как вид экономической деятельности, Проблемы системного анализа в экономике. Вып. 5(67). ISSN: 2520-2200. URL: <http://psae-jrnl.nau.in.ua/archive>.
2. Denise Schmandt-Besserat, How Writing Came About, University of Texas Press, Austin, 1996. ISBN 0-292-77704-3.
3. Denise Schmandt-Besserat. URL: <https://sites.utexas.edu/dsb/tokens/tokens-in-china-europe-and-africa-the-significance/>.
4. Tony Sagona, The Wonders of Ancient Mesopotamia: How did writing begin? University of Melbourne, Presented by Museum Melbourne, 2012.
5. Visible Language. Inventions of Writing in the Ancient Middle East and Beyond (ed. C. Woods), Oriental Institute Museum Publications, 32, Chicago: University of Chicago, 2015. ISBN 978-1-885923-76-9.
6. Walker C.B.F., Cuneiform, The University of California Press / British Museum, 1987, ISBN 0-520-06115-2.

УДК 330.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-2>

Сикорский А.И.

кандидат технических наук, генеральный директор
Ассоциации Украинско-Тайского делового сотрудничества

Sikorskyi Andrii

Ukrainian-Thai Business Cooperation Association

НАЧАЛО ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕСОПОТАМИИ. ТОКЕННАЯ ПИСЬМЕННОСТЬ, КЛИНОПИСЬ, АЗБУКА. ЧАСТЬ 2

THE ORIGIN OF DOCUMENTING COMMERCIAL TRANSACTIONS IN MESOPOTAMIA. THE TOKEN WRITING SYSTEM, CUNEIFORM WRITING, ALPHABET. PART 2

Автором обосновано, когда, как и с какой целью стали документироваться торговые операции в Месопотамии. Приведены аргументы в пользу гипотезы автора о том, что письменность в Месопотамии возникла в результате появления потребности у сельхозпроизводителей обеспечить безопасность торговых операций от воровства и мошенничества со стороны транспортировщиков товара путем документирования торговых сделок и тем самым показать, кто, зачем и когда изобрел письменность. Определены исторические рамки появления оптовой торговли, виды первых документов и писем и начала токеной письменности (часть 1). Показано, каким образом потребность в документировании торговых сделок и экономические факторы влияли на развитие токеной письменности, клинописи и способствовали появлению алфавита (часть 2).

Ключевые слова: письменность, экономическая деятельность, история торговли, документооборот, токены, оптовая торговля.

Автором обґрунтовано коли, як і з якою метою почали документуватися торговельні операції у Месопотамії. Наведено аргументи на користь гіпотези автора щодо виникнення писемності у Месопотамії внаслідок потреби у сільхозвиробників у безпеці торговельних операцій від крадіжок і шахрайства з боку перевізників товару шляхом документування торговельних оборудок і тим самим показати, хто, навіщо та коли винайшов писемність. Визначено історичні терміни появи оптової торгівлі, види перших документів і листів та появи токенної писемності (частина 1). Показано, як потреба в документуванні торговельних оборудок та економічні чинники впливали на розвиток токенної писемності, клинопису та сприяли появі абетки (частина 2).

Ключові слова: писемність, економічна діяльність, історія торгівлі, документообіг, токени, оптова торгівля.

The present article consists of two parts. Part 1. The author provides arguments to disclose who, when and for what reasons started the documentation of commercial transactions in Mesopotamia. There is the theory presented and supported by the author, that by means of documentation of commercial transactions the demand of the farmers to guard commercial transactions against cheating and stealing of goods by the carrier staff was met. The time period defined when the wholesale trade started in Mesopotamia, and the type of the first trade documents, as well as the type of letters used for communication. The arguments presented that tokens are the first writing system and when it started. Part 2. It presents who, when and for what reason invented writing and how the economic factors, as well as the demand for security of commercial transactions, drove the token and cuneiform writing development and the invention of the Phoenician alphabet. The sequence of events was as follows. The token writing development finished when along with pictures of token new pictures of goods emerged. The wholesale trade started a new kind of deals (goods or commodity credit agreement). That made cuneiform code system to attach to a glyph the phonetic component. The demand to produce a large number of trade documents was the key factor for the beginning of such profession as scribe and therefore new customers of writing as administrators and priests. They made scribes to develop writing further to meet their needs. The wide circulation of cuneiform writing among neighbor countries started the process of cuneiform simplification. And when Phoenicians changed the media and technology of putting glyphs on the media, they came back to pictographic glyphs but with phonetic component only.

Keywords: writing, economic activity, mercantile history, trade documentation, token, cuneiform, alphabet, wholesale trade.

Постановка проблеми. По определению любое документирование предполагает наличие письменности. Наличие письменности дает возможность документировать любую деятельность. С другой стороны, потребность в письменности, следовательно, в документировании, возникает не во всех известных видах деятельности сразу. Кто-то был первым. В исторической науке вопрос, кто, когда и зачем изобрел письменность, однозначно не решен и до сих пор вызывает споры [5]. С другой стороны, документирование торговых сделок когда-то началось. Когда, как и с какой целью стали документироваться торговые операции, не известно. Из всех известных древних видов письменности только клинопись оставила многочисленные документы о разнообразных торговых операциях, поэтому регион Месопотамии был выбран в качестве основного для исследования поставленных выше вопросов.

Анализ последних исследований и публикаций. С возникновением письменности в Месопотамии в 3 тыс. до н. э. появилась возможность документировать торговые и другие сделки. Статистика найденных клинописных таблиц этого периода подтверждает это: 85% – коммерческие тексты, 15% – лексические спи-

ски, черновики учеников писаря [6]. С другой стороны, археологические раскопки говорят о наличии торговли в 8 тыс. до н. э. Использование на протяжении 5 тыс. лет токенов в торговле [2; 3], которые считаются предшественниками клинописи, заставляет предположить, что токены и были первыми документами торговых сделок. Сегодня среди исследователей истории письменности Месопотамии доминирует единодушное мнение, что токены использовались для административного учета и контроля. Однако в подтверждение этой гипотезы приводятся противоречивые факты. Необходимость административного учета и контроля появилась с развитием городов (3–4 тыс. лет до н. э.), а токены появились на 5 тыс. лет ранее.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является попытка обосновать гипотезу автора о том, что письменность в Месопотамии возникла в результате появления потребности у сельхозпроизводителей обеспечить безопасность торговых операций от воровства и мошенничества со стороны транспортировщиков товара путем документирования торговых сделок и тем самым показать, кто, зачем и когда изобрел письменность.

Изложение основного материала исследования.

Влияние экономических факторов и потребности в документировании торговых сделок на развитие письменности в Месопотамии.

Потребность в передаче сообщений возникла у участников оптовой бартерной торговли задолго до появления и использования токенов (tokens), а именно у продавца-производителя аграрной продукции на этапе, когда возникла потребность в торговой операции за пределами рынка. Как известно, такие операции предполагают наличие трех участников: покупателя, продавца и перевозчика товара от продавца к покупателю. И возникла она по причине недобросовестности перевозчика. Сообщение было приблизительно такого содержания: «[Передаю с перевозчиком] N единиц товара Y». Это сообщение было закодировано первоначально с помощью токенов, форма которых определяла товар, а количество токенов, количество единиц товара ([Передаю с перевозчиком]) читалось из контекста. Такой способ кодирования существовал довольно долго, с 8 500 по 3 500 г. до н. э. Появление конвертов говорит нам о том, что существовавший способ передачи сообщения перестал удовлетворять продавца по критериям сохранения конфиденциальности и надежности передачи сообщения. Использование конвертов позволило на время устранить этот недостаток. Но конверты в первоначальном виде – цельный глиняный шар с токенами внутри – приводил к утере токенов, поскольку они могли теряться в массе глины, имели малые размеры и были сделаны из того же по цвету материала или раскалывались вместе с конвертом по линии вскрытия, что создавало потенциальный конфликт между продавцом и покупателем (детально об этом написано в части 1). Поэтому требования к конфиденциальности и надежности передачи сообщения усилились. Это привело к появлению полых конвертов, применению печати для запечатывания и обжига самих токенов. Как видим, затраты на передачу сообщения значительно увеличились, так как уже требовалось привлечение специалистов по изготовлению печатей, а также больше затрат на изготовление самого сообщения и его упаковку. На этом этапе появляется потребность в уменьшении затрат, то есть другой технологии кодирования и поддержания целостности сообщения. Токены становятся перфорированными, их перестают запечатывать в конверты и нанизывают на веревки, концы которой запечатывают в ком глины (bullae), который опечатывают печатью. На следующем этапе, когда номенклатура товаров расширяется, мы видим, что

для их кодирования известных на то время геометрических форм становится недостаточно и появляется новый элемент кодировки – абстрактные знаки на токене. Поскольку они до сих пор не расшифрованы, то автор предполагает, что это могут быть как числовые отметки, так и условные коды товара. Это усиливает конфиденциальность, так как условные знаки известны только продавцу и покупателю, а запечатывание концов веревки (bullae) гарантирует сохранение целостности сообщения. С расширением числа покупателей у производителя возникает потребность в унификации знаков на токенах, так как он договаривается с покупателями пометать токены одинаковым образом, и в снижении затрат на кодирование сообщений. Это приводит к появлению нового технологического решения. Абстрактные знаки дают хорошую защиту конфиденциальности, и уже не требуется запечатывать их в конверты, но сами сообщения становятся очень громоздкими и надежность их сохранности снижается при большом количестве товара. Для решения этой проблемы появляется новое технологическое решение – куски глины с числовыми отметками в виде отпечатка токена, с печатью производителя на ней или без, но обожженной. Печать гарантировала сохранность, поскольку прокатывалась поверх отметок, а если ее не было, то глину обжигали, что тоже давало гарантию сохранности числовых отметок. Мы видим, что приблизительно в это же время появляются условные обозначения – рисунки сложных токенов на глиняной таблице, а их количество номинируется количеством специальных отметок рядом с изображением токена. Кроме того, появляется необходимость показать, какие количественные отметки, к какому изображению токена относятся. Эту задачу решают помещением изображения токена с отметками о его количестве в отдельную клетку. На этом этапе вырабатывается оптимальная последовательность нанесения надписи на таблицу. Если самые первые таблицы были с хаотическим нанесением надписей, то последующие – уже с упорядоченными клетками. Ограниченный размер таблиц требует выработки новых кодов количества товара, и мы видим, что появляются согласованные с покупателем новые знаки обозначения количества товара (десятки, шестидесятки). Поскольку значение знаков не разглашается посторонним, то мы видим, что отпадает необходимость в таком виде защиты конфиденциальности, как печать. Хотя на некоторых табличках по-прежнему ставят печать. С расширением номенклатуры товаров требуются новые знаки для их кодификации. На этом этапе идут по

уже известному пути – давая условное изображение уже самого товара, а не токена, так как количество форм токена конечно и невелико.

Внерыночная оптовая торговля дает возможность для появления новых видов торговых операций. Предположительно, это были операции с зерном с разнесением времени оплаты на период длиннее времени доставки товара, и это потребовало фиксации не только количества и вида товара, но и времени оплаты. Таким образом, появляется новый знак уже не товарного вида. И появляется новый вид документа. Если в современных торговых терминах до сих пор использовался один вид документа – товарно-транспортная накладная или счет-фактура, то данная операция потребовала составления нового документа – договора о купле-продаже с отсрочкой платежа или договора о товарном кредите. А такой документ предполагает четкое распределение/указание ролей, так как речь в нем идет об одном и том же товаре, который выступает в двух ролях – товара для продажи и товара для оплаты за товар для продажи. Но как обозначить имена людей? Мы видим, как эту задачу решили в клинописи с помощью фонетизации известных знаков. То есть применили способ построения ребусов, став использовать отдельно от значения знака его фонетический эквивалент в шумерском языке (таблица сделки о даче зерна на 37 месяцев). Новые виды сделок, кроме идентификации участников, требовали и номинации качества товара, и номинации действий участников сделки, и номинации места проведения действий участников. И к этому времени уже были все необходимые интеллектуальные инструменты: фонетизация для имен собственных и для названия мест; использование условного изображения предмета в качестве символа предмета, следовательно, и действия, которое ассоциируется с этим предметом (появляются знаки детерминанты); использование условного изображения предмета в качестве символа предмета, с которым ассоциируется какое-то его качество.

Увеличение номенклатуры товаров на продажу, количества товара на продажу, видов сделок породило потребность в увеличении количества сопроводительных документов – товарно-транспортных накладных, договоров. И, как следствие, потребность в новой профессии – писца (писаря), а с ним и центра по обучению писцов, разработке и унификации новых знаков. Появление нового участника сделки привело к увеличению расходов на сопровождение сделки не только для продавца товара, но и для покупателя, поскольку он теперь должен был обращаться к писцу для расшифровки сообщения.

Выделение операции кодирования и расшифровки сообщений в отдельную профессию привело к расширению круга заказчиков для писца (культовые работники, государственные чиновники). И если в области экономических отношений был уже готовый словарь и новые заказчики в силу вида своей деятельности стали использовать его, но для целей учета (учет налогов, складские записки), то для новых заказчиков требовалось разрабатывать еще и новые словари. Это приводило к увеличению сроков обучения и сроков выполнения заказов, а следовательно, и стоимости услуг писца. Но максимальная стоимость услуги не может расти бесконечно и определяется ценой, которую готов платить заказчик, это делает актуальной потребность в увеличении производительности труда писца и снижении стоимости его обучения. А это напрямую связано с технологией написания знаков. И знаки стали писать с помощью клинышков. То есть сложный и трудоемкий процесс выцарапывания условного изображения предмета заменили на более простой и быстрый – выдавливание контура изображения с помощью клинышков. Такая замена в технологии изображения знака требовала согласования с писцом покупателя нового словаря знаков, что делало членом этой профессии международной кастой.

Надо отметить, что на данном этапе развития клинописи она легко подлежала интернализации, как и ее предшественник токен. Знак был символом предмета, а не его фонетического эквивалента, поэтому к нему легко можно было пристегнуть фонетический эквивалент на любом языке. Словарь клинописи был, прежде всего, предназначен для торговых операций и был понятен в торговой среде любой страны ее применения, так как клинопись была усовершенствованным вариантом технологии торговли с помощью токенов уже знакомой и привычной для данного региона технологии торговли. Если мы посмотрим на географию распространения клинописи, то увидим, что она практически совпадает с географией распространения токенов.

Как только знаки приобретают абстрактный вид и теряется их изначальная мнемоника, процесс их запоминания критическим образом усложняется. Возникает потребность в уменьшении количества знаков. Инструмент для этого уже существовал. Его применяли к именам собственным. Это фонетизация знаков и ребусное комбинирование знаков в звуковой ряд для отображения имен собственных. И теперь этот механизм стали применять ко всем словам. Надо отметить, что этот процесс

происходил в разных местах с разной скоростью, поскольку система является многофакторной и поэтому инерционной. Главным мотиватором перемен по-прежнему оставался бизнес. Он нуждался в снижении расходов на сопровождение операций, и в то же время он постоянно расширял номенклатуру товаров за счет привозных товаров, которые были неизвестны на родине. И новые товары, которым не было аналогов на родине, вводились в документооборот под своими оригинальными названиями с помощью механизма фонетизации по аналогии с именами собственными. Поскольку центров обучения и разработки знаков было несколько, то они фонетизировали новые слова разным способом, в зависимости от того, как услышал и воспроизвел новое слово торговец, привезший новый товар, и как это услышал писарь, и ассоциации с каким словом у него это вызвало, и как он это слово закодировал в знаках. Разная кодировка приводила к конфликтной ситуации, и для избегания ее разные центры разработки знаков проводили унификацию знаков для кодировки определенного звука или сочетания звуков (слога). Составив словарь знаков и соответствующих им звуков или сочетания звуков одинаковый для всей территории хождения языка документов, писари получили то, что мы сегодня называем алфавитом данного языка. Но, учитывая инертность системы, хождение алфавита и традиционных знаков долгое время было параллельно. Так же как и хождение токенов в конвертах и письменных документов (конверт из Nuzi). Кроме того, в документы надо было вводить новые слова, которые были уже в языке. Разработка новых знаков имела свои пределы, и проще и дешевле было транскрибировать слово, как это делали с новыми терминами или именами собственными, чем изобретать, потом согласовывать со всеми адресатами переписки новые знаки. Исключением, пожалуй, были страны, находящиеся на этапе заимствования клинописи. На поздних этапах существования клинописи срок обучения в школе писарей составлял 12 лет. Для стран с многовековой традицией, где этот процесс был непрерывным, это не приводило к дефициту услуги писарей. Страны, которые находились в процессе заимствования, не могли так долго ждать, поскольку эта услуга давала определенную гарантию безопасности сделки и торговля шла постоянно. Естественно, они искали возможности ускорить процесс обретения письменности. И такой механизм уже был в системе клинописи, практически готовый к применению, – фонетическое письмо для имен собственных (см. Угаритский алфавит).

Следует отметить такую особенность при заимствовании. Заимствование происходило вместе с терминами и понятиями, которых не было до этого в стране заимствования, поэтому эти термины заимствовались в звучании, как в стране происхождения. А это значит, что оригинальные слова, которые писались специальными знаками у себя на родине, в стране, заимствовавшей их, нужно было писать фонетическими знаками, так как для специальных знаков попросту не было соответствующего фонетического аналога. И это был реальный путь ускорить процесс обретения письма. Освоить 20–30 фонетических знаков гораздо быстрее, чем годами учить 600–800 специальных знаков. Сами клинописные знаки при заимствовании тоже подвергались упрощению, поскольку первоначальная мнемоника была давно утрачена и для заимствующих они носили чисто абстрактный характер.

Тенденция к уменьшению знаков, продиктованная потребностью сократить сроки обучения, следовательно, затраты на него, отмечается не только в странах заимствования, но и в стране происхождения (на пике развития число специальных знаков доходило до 2 тыс., а в поздние этапы сократилось до 300). По мере формирования синтаксиса записей на сообщении отпала необходимость в выделении с помощью клеток логических частей сообщения, что тоже упрощало процесс записи.

По мере развития технологий изменились и требования к носителю. Глиняные таблицы перестали устраивать заказчиков, поскольку размеры текстов сообщений увеличивались, а с увеличением размера глиняная таблица становилась тяжелой, громоздкой и ломкой. Ее попытались облегчить и упрочить путем оставления полости внутри, но этот эффект был незначительным и сильно усложнял процесс изготовления носителя. Кроме того, запакровка сообщения в конверты становилась практически невозможной. Появилось промежуточное решение – восковые доски. Но с появлением папируса и пергаментов требовалось перейти на иную технологию фиксации сообщения на них – письмо кистью и чернилами. Но это требует разработки нового словаря кодов. И мы наблюдаем возврат к первоначальной системе контурных пиктограмм. Появление такого алфавита у финикийцев было не случайным. Они в силу своего географического положения контактировали со странами клинописи, причем с теми, где больше было распространено алфавитное письмо (Угарит), и с Египтом – страной пиктограмм, папируса и технологии писания чернилами. География и масштабы их торговых операций по тем временам были

огромными, поэтому требовалось очень много документов, и вопросы снижения затрат на их изготовление и физического объема документов были очень актуальными. Соединение двух технологий – кодирования звуков и нанесения сообщения чернилами на новый носитель – и завершило жизненный цикл развития клинописи. Алфавитное письмо, то есть фонетическое кодирование сообщений, полностью вытеснило клинопись, как самая экономически выгодная технология [1] передачи сообщений в пространстве и времени.

Следует отметить, что с момента, когда у писарей, кроме торговцев, появились другие заказчики, и возникла потребность развивать другие словари, на письменность стали воздействовать и эти потребности наравне с потребностью документирования и влиянием экономических факторов. В ходе сравнительного анализа воздействия различных факторов на другие письменности (китайская, египетская) было установлено, что на интенсивность влияния экономических факторов на письменность воздействует политическое устройство общества. Там, где была экономическая свобода, влияние экономических факторов было сильным (государства в регионе Месопотамии). Когда централизация экономики была высокой (Китай, Египет) и экономической свободы было меньше, влияние экономических факторов было слабым.

Выводы из данного исследования. Результаты исследования показывают, что потребность производителей продукции на территории Месопотамии защитить товар от воровства и мошенничества перевозчиков стало основным мотиватором для появления такого вида

защиты, как документирование сделки. Совершенствование этого вида защиты в результате постоянной борьбы с воровством и мошенничеством перевозчиков привело к появлению нового вида экономической деятельности – письменности, которая стала развиваться под воздействием экономических факторов [1]. Выделение письменности в отдельный вид деятельности и расширение круга заказчиков привели к появлению новых видов продукции, которые мы знаем сегодня [1]. Расширение географии использования документирования как передовой технологии защиты торговых операций плюс воздействие экономических факторов привели развитие письменности к самому эффективному и экономически выгодному виду письма – алфавитному. В рамках данного вида деятельности получило развитие не только производство носителей сообщения и технологий их нанесения, но стали выделяться в самостоятельные виды деятельности почтовые услуги, образование, наука, но, несмотря на это, эти виды деятельности остаются неотъемлемой интегральной составляющей письменности. Поскольку письменность является фактически информационной технологией, то сегодня ее используют во всех известных видах деятельности, что долгое время служило препятствием в понимании механизма этой деятельности.

Благодарности

Автор особенно признателен своему учителю китайской письменности доктору В.Ф. Резаненко за острую критику, которая заставляла автора двигаться вперед в развитии своих идей, а также Dr. Denise Schmandt-Besserat за ее фундаментальный труд о токенах, позволивший понять механизм письменности.

Список использованных источников:

1. Сикорский А.И. Письменность как вид экономической деятельности, Проблемы системного анализа в экономике. Вып. 5(67), ISSN: 2520-2200. URL: <http://psae-jrnl.nau.in.ua/archive>.
2. Denise Schmandt-Besserat, How Writing Came About, University of Texas Press, Austin, 1996. ISBN 0-292-77704-3.
3. Denise Schmandt-Besserat. URL: <https://sites.utexas.edu/dsb/tokens/tokens-in-china-europe-and-africa-the-significance/>.
4. Tony Sagona, The Wonders of Ancient Mesopotamia: How did writing begin? University of Melbourne, Presented by Museum Melbourne, 2012.
5. Visible Language. Inventions of Writing in the Ancient Middle East and Beyond (ed. C. Woods), Oriental Institute Museum Publications, 32, Chicago: University of Chicago, 2015. ISBN 978-1-885923-76-9.
6. Walker C.B.F., Cuneiform, The University of California Press/British Museum, 1987. ISBN 0-520-06115-2.

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 330.3(479.24)(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-3>**Бритченко И.Г.**доктор экономических наук, профессор,
Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета**Britchenko Ihor**Uzhhorod Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics**Гахраманов Э.Ч.**студент
Национального авиационного университета**Gahramanov Elvyn**

National Aviation University

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА****THE IMPACT OF GLOBALIZATION
ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN**

В статье рассмотрено влияние глобализации на экономическое развитие Азербайджана. Проведен краткий анализ экономического развития Азербайджана. Изучены основные макроэкономические показатели, среди которых – валовый внутренний продукт, индексы цен, экспорт, импорт. Исследовано влияние глобализации на судьбу и политику Азербайджана, степень вовлеченности Азербайджана в глобализационные процессы. Представлена динамика индекса глобализации Азербайджана, индекса экономической свободы. Проведен сравнительный анализ рейтинга Doing Business с предыдущим периодом, детализированы составляющие этого показателя, что позволяет детально изучить ситуацию в стране. Указаны сильные и слабые стороны ведения бизнеса. Обращается внимание на социально-экономическую систему страны. Рассмотрен стратегический взгляд концепции развития Азербайджана и приведены некоторые прогнозы. За основу взята экономическая модель экспортной направленности.

Ключевые слова: глобализация, Азербайджан, индекс глобализации, индекс экономической свободы, рейтинг Doing Business, макроэкономические показатели.

У статті розглянуто вплив глобалізації на економічний розвиток Азербайджану. Проведено короткий аналіз економічного розвитку Азербайджану. Вивчено основні макроекономічні показники, серед яких – валовий внутрішній продукт, індекси цін, експорт, імпорт. Досліджено вплив глобалізації на долю і політику Азербайджану, ступінь залученості країни в глобалізаційні процеси. Представлено динаміку індексу глобалізації Азербайджану, індексу економічної свободи. Проведено порівняльний аналіз рейтингу Doing Business із попереднім періодом, деталізовано складники цього показника, що дає змогу детально вивчити ситуацію в країні. Вказано сильні і слабкі сторони ведення бізнесу. Звернено увагу на соціально-економічну систему країни. Розглянуто стратегічний погляд концепції розвитку Азербайджану і приведено деякі прогнози. За основу взята економічна модель експортної спрямованості.

Ключові слова: глобалізація, Азербайджан, індекс глобалізації, індекс економічної свободи, рейтинг Doing Business, макроекономічні показники.

The globalization of the world economy is an objective development trend. One of the main threats of globalization is caused by the fact that its benefits will be unevenly distributed. International cooperation is turning into a kind of pressure on weaker states from the main actors of international relations. It is possible to assess the country's place in the processes of economic globalization using the follow-

ing indicators: KOF globalization index, Doing Business rating, global competitiveness index, index of economic freedom. However, it should be noted that the basis of any rating is its methodology, which does not always allow reflecting the real situation in the country. The economy of Azerbaijan through the implementation of large-scale oil and gas, transport and communication projects is already included in the globalization process and is the part of an integrated system. However, this inclusion applies primarily to the primary industries. At the same time, the country faces a difficult task – building a new economy, an economy based on knowledge. Over the past year, Azerbaijan has dropped five places in the globalization ranking and is ranked 90th among 191 countries. The increase in the value of the globalization index in comparison with previous years was largely made possible by significant progress in the issues of information flows and cultural cooperation. Today, Azerbaijan is not an influential subject of globalization and in this aspect belongs to peripheral states. According to the Doing Business rating, Azerbaijan ranks 65 out of 190 countries. Over the past year, Azerbaijan has fallen by an average of 3 steps, on almost all indicators, except for the “taxation” and “international trade” items. In 2017, the Index of economic freedom of Azerbaijan was 63.6%, which is significantly more than in 2016. This value is constantly growing, so it can make a conclusion about the positive development of the economy. The main task is to accelerate the diversification of the economy, preserve the high rates of development, increase competitiveness and expand export opportunities.

Keywords: globalization, Azerbaijan, globalization index, index of economic freedom, Doing Business rating, macroeconomic indicators.

Постановка проблемы. Одной из главных реалий, существующей в системе международных отношений и в рамках мировой политики в современный период, является тенденция глобализации. Глобализация – объективный процесс формирования, развития и действия новой мировой глобальной системы. В основу процесса глобализации заложено углубление взаимоотношений и взаимозависимости во всех отраслях системы международных отношений. В широком смысле слова глобализация означает выход национальных и региональных проблем на международный уровень и формирование социальных, экономических, гуманитарных глобальных средств.

Таким образом, на фоне всего вышеперечисленного следует исследовать влияние глобализации на судьбы и политику национальных государств. С этой точки зрения целесообразным является исследование участия в процессе глобализации Азербайджанской Республики, выступающей независимым актером современной системы международных отношений, и преобразование полученных результатов в объект стратегического анализа.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями экономического развития Азербайджана занимались многие авторы. Среди них можно выделить работы Х. Бахтиярова, И. Алиева, Г. Бабаева, М. Сеидова, У. Ибрагимли, А. Эминова, где изучались вопросы отношения между Азербайджаном и странами СНГ, Туркменистана, нефтяной стратегии Азербайджана, основных приоритетов развития. Однако следует рассмотреть место Азербайджана в основных международных рейтингах.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью исследования является опре-

деление вовлечения Азербайджана в мировые экономические процессы.

Изложение основного материала исследования. Уровень экономического развития страны – понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его показателей. При определении уровня экономического развития страны требуется, прежде всего, установление точки отсчета. Многие страны сравнивают свой уровень с уровнем промышленно развитых стран (например, США, Японии).

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития чаще всего анализируется экономический рост, т. е. изменение объема производимых в стране товаров и услуг, хотя это лишь один из критериев экономического развития. К основным показателям развития стран в условиях глобализации в данном исследовании относим ВВП, ВВП на душу населения, внешнеторговый баланс торговли, индекс промышленного производства, индекс человеческого развития, индекс глобализации KOF.

В случае Азербайджана глобализация – это путь, который имеет два противоположных направления: один – в круг развитых государств, а второй – на периферию мирового хозяйства, в круг бедности и потери независимости государства.

После обретения независимости одной из важнейших задач Азербайджана стало формирование основ рыночной экономики. Однако начальный период рыночных реформ в стране сопровождался сильным трансформационным спадом. Он был обусловлен общими для постсоветских стран причинами, среди которых – разрыв прежних межреспубликанских

хозяйственных связей, резкое сокращение государственного спроса, а также структурные сдвиги, связанные с изменением ценовых пропорций.

В кратчайшие сроки была создана законодательная база рыночной экономики. В начале 2000-х годов предпринимались также попытки реформирования банковской системы и либерализации процентных ставок. Главным препятствием возобновления экономического роста была высокая инфляция, ставшая следствием наличия огромной денежной массы на руках у населения, и сокращение объемов производства в предыдущие годы. Замедление инфляции было достигнуто за счет скоординированных действий по нескольким направлениям, прежде всего за счет перехода на достаточно жесткую денежно-кредитную и бюджетную политику [1].

В 2016 г. объем валового внутреннего продукта (ВВП) Азербайджана составил 59 млрд. 987,7 млн. манатов, что на 3,8% ниже показателя за 2015 г. (табл. 1). Основной причиной является снижение объема производства в строительном секторе на 27,6%. За 2016 г. 39 млрд. 403,1 млн. манатов, или 65,7% ВВП, было сформировано в не нефтяном, 20 млрд. 584,6 млн. манатов (34,3%) – в нефтегазовом секторе. Правительство Азербайджана на протяжении длительного периода проводит политику, направленную на диверсификацию экономики.

22 млрд. 434,5 млн. манатов, или 37,4% ВВП, пришлось на долю промышленности с ростом на уровне 0,4%; 6 млрд. 152,2 млн. манатов, или 10,3%, – на торговлю, ремонт транспортных средств (рост на 1,5%); 6 млрд. 4,4 млн. манатов (10%) – на строительство (-27,6%); 4 млрд. 102,4 млн. манатов (6,8%) – на транспортное и складское хозяйство; 3 млрд. 369,6 млн.

(5,6%) – на сельское, рыболовное и лесное хозяйства (+2,6%); 1 млрд. 436,3 млн. (2,4%) – на размещение туристов и общепит (+0,1%); 1 млрд. 060,2 млн. (1,8%) – на сектор связи и информации (+4,5%); 10 млрд. 836,9 млн. манатов (18%) – на прочие сферы [2].

Одним из основных показателей эффективности государственной политики в различных сферах, в том числе экономической, учитываемых ведущим международными кредиторами и компаниями при осуществлении кредитования и вложения инвестиций, является место страны в международных рейтингах, которых существует около десяти.

За последний год Азербайджан опустился на пять строчек в рейтинге глобализации и расположился на 90-м месте среди 191 государства. Об этом свидетельствуют данные отчета Швейцарского научно-исследовательского института KOF Index of Globalization 2017, в котором определен индекс глобализации – ежегодный мировой рейтинг уровня глобализации (рис. 1). Информацией для экспертного анализа послужили данные за 2017 г. влиятельных международных организаций, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд, ЮНЕСКО и др.

Чем выше значение индекса государства, тем больше оно вовлечено в мировые процессы. Текущее значение азербайджанского индекса глобализации достигло уровня 56,22 балла, что позволило стране расположиться в рейтинге между Казахстаном (56,08) и Вьетнамом (56,69). Наиболее подверженной глобализации оказалась социальная сфера (51,45) Азербайджана, а наименее – политическая (58,83) [3].

Рост значения индекса глобализации по сравнению с прошлыми годами во многом стал возможен благодаря существенному про-

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели Азербайджана, % к предыдущему году

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Валовой внутренний продукт	105,0	100,1	102,2	105,8	102,8	101,1	96,2
Продукция промышленности	103	95	98	102	99	102,4	99,6
Продукция сельского хозяйства	98	106	107	105	97	106,6	102,6
Инвестиции в основной капитал	121	127	119	115	98	88,9	73,9
Перевозки грузов	104	108	106	104	100,3	100,6	100,8
Оборот розничной торговли	109	110	110	110	110	111	102
Индексы цен производителей промышленной продукции	131	134	105	96	95	69,4	127,5
Индексы потребительских цен	106	108	101	102	101	104,0	112,4
Экспорт в страны Содружества	174	147	43	121	56	62,7	126,1
Экспорт в другие страны	143	122	96	99	93	51,9	69,5
Импорт из стран Содружества	112	125	93	107	82	94,1	110,2
Импорт из других стран	106	158	101	112	87	102,2	87,8

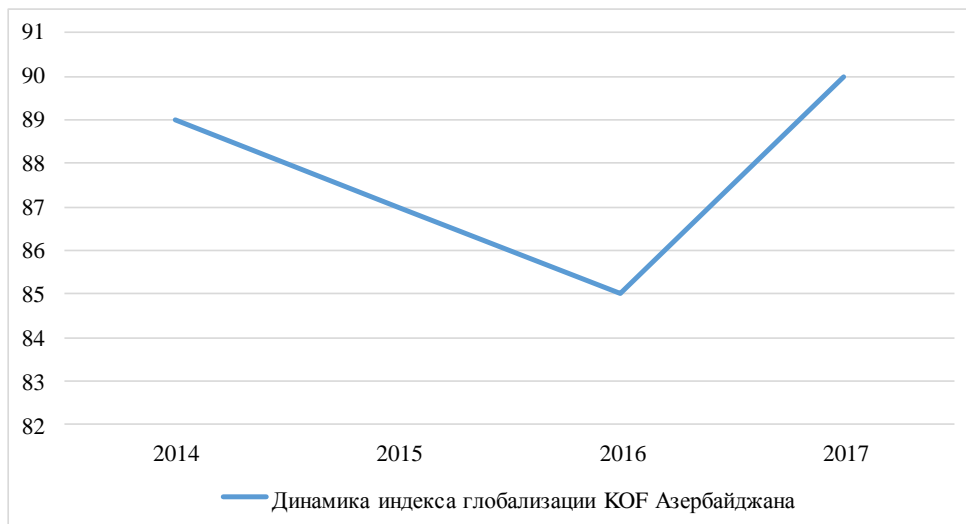


Рис. 1. Динаміка індексу глобалізації Азербайджана

грессу в вопросах информационных потоков и культурного сотрудничества.

Степень вовлеченности Азербайджана в глобализационные процессы довольно умеренная и не соответствует ни ее объективному потенциалу, ни тем возможностям, которые вытекают из ее географического положения или исторических традиций. К сожалению, сегодня Азербайджан не является влиятельным субъектом глобализации и принадлежит в этом аспекте к периферийным государствам. Это обусловлено как уровнем ее социально-экономического развития, так и местом государства в современной мировой политической «игре событий и влияний». Поэтому важнейшим вопросом для Азербайджана становится поиск принципов и механизмов налаживания взаимосвязей с глобальным миром, ведь иначе она останется пассивным объектом реализации глобального влияния других стран мира.

Рейтинг Doing Business состоит из 10 основных показателей (табл. 2), позволяющих детально изучить ситуацию в стране [4].

Согласно рейтингу Doing Business, Азербайджан занимает 65-е место из 190 стран по уровню общей легкости открытия собственного бизнеса. Но его позиция неоднозначна. Например, по степени легкости юридического открытия бизнеса страна занимает пятое место, а по степени легкости получения кредита – 118-е.

За последний период Азербайджан опустился в среднем на три ступени почти по всем показателям, кроме пунктов «налогообложение» и «международная торговля», где он поднялся на одну и две ступени соответственно.

В 2017 г. индекс экономической свободы Азербайджана составляет 63,6%, что заметно

больше, чем в 2016 (60,2%) [5]. Также по данным Index of Economic Freedom (рис. 2) прослеживается, что данное значение постоянно растет, поэтому можно сделать вывод о положительном развитии экономики.

За 20 лет своей независимости современный Азербайджан прошел сложный и в то же время славный путь. С полной уверенностью можно сказать, что переходный период в Азербайджане уже завершен. Утвердилась опирающаяся на свободные рыночные отношения и политический плюрализм новая социально-экономическая система с собственными закономерностями. Завершается формирование необходимой инфраструктуры для функционирования эффективной экономики. Построена надежная система социальной защиты населения, которая совершенствуется и в настоящее время.

Главный стратегический взгляд концепции развития Азербайджана – с учетом существующих возможностей и ресурсов достичь этапа развития, характеризующегося полным обеспечением в стране устойчивого экономического роста и высокого социального благосостояния, эффективного государственного управления и верховенства закона, всех прав и свобод человека, активным статусом гражданского общества в общественной жизни страны.

Прогнозируется, что в 2020 г. Азербайджан станет экономически и политически развитой, конкурентоспособной страной. Поставлена цель: к 2020 г. Азербайджан должен полноправно войти в число «стран с высоким/средним доходом» согласно с классификацией Всемирного банка «Общий национальный доход на душу населения», устранить зависимость от экспорта углеводородов, являющегося в

настоящее время основным источником вхождения в число стран данной группы, а также подняться на верхние ступени в группе «стран с высоким человеческим развитием» по классификации Программы развития ООН по человеческому развитию.

Основная задача, стоящая на нынешнем этапе, заключается в ускорении диверсификации экономики, сохранении и в будущие годы высоких темпов развития нефтяного сектора вне зависимости от уровня нефтяных доходов,

повышении конкурентоспособности и расширении экспортных возможностей. В Концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее» за основу взята экономическая модель экспортной направленности, и предусмотрено, что повышение конкурентоспособности и усовершенствование структуры экономики будут способствовать росту нефтяного экспорта. Поощрение и расширение инновационной деятельности наряду со стремительным развитием нефтяной промышленности создадут бла-

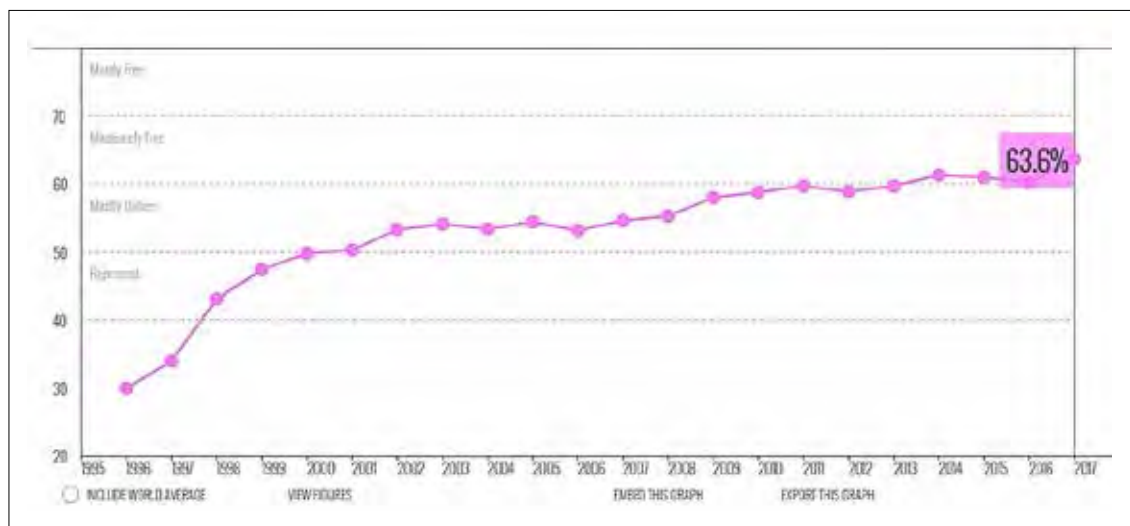


Рис. 2. Индекс экономической свободы, Азербайджан

Таблица 2

Азербайджан в рейтинге Doing Business

Показатели	DB 2017	DB 2016	Изменение в рейтинге	DB 2017	DB 2016	Изменение показателя
В целом	65	61	↓ 4	67.99	67.84	↑ 0.15
Создание предприятий	5	5	-	97.74	97.75	↓ 0.01
Получение разрешений на строительство	127	121	↓ 6	63.63	64.13	↓ 0.50
Подключение к системе электроснабжения	105	104	↓ 1	64.83	64.10	↑ 0.73
Регистрация собственности	22	21	↓ 1	82.52	82.55	↓ 0.03
Получение кредитов	118	109	↓ 9	40.00	40.00	-
Защита миноритарных инвесторов	32	30	↓ 2	65.00	65.00	-
Налогообложение	40	41	↑ 1	83.52	83.08	↑ 0.44
Международная торговля	83	85	↑ 2	72.28	71.48	↑ 0.80
Обеспечение исполнения контрактов	44	43	↓ 1	65.66	65.66	-
Разрешение неплатежеспособности	86	82	↓ 4	44.77	44.68	↑ 0.09

гоприятную почву для формирования в стране экономики, основанной на знаниях.

Выводы из данного исследования. Глобализация мировой экономики выступает объективной тенденцией развития. Одна из основных угроз глобализации вызвана тем, что ее преимущества, доступные гражданам, будут распределяться неравномерно. Международное сотрудничество превращается в своеобразное давление на более слабые государства со стороны основных актеров международных отношений.

Оценить место страны в процессах экономической глобализации можно с помощью таких показателей (индексов), как индекс глобализации KOF, рейтинг Doing Business, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс экономической свободы. Однако нужно отметить, что базой любого рейтинга является его методология проведения, которая не всегда позволяет отражать реальную ситуацию в стране.

Экономика Азербайджана путем реализации крупномасштабных нефтегазовых и транспортно-коммуникационных проектов уже включена в процесс глобализации и является частью целостной системы. Однако такое включение относится, прежде всего, к сырьевым отраслям. Вместе с тем перед страной стоит сложная задача – построение новой эко-

номики, экономики, основанной на знаниях. Современная экономика включает в себя как новые, в первую очередь информационные, технологии, так и новое качество рыночной среды, новые заботы государства об обеспечении развития образования и науки.

За последний год Азербайджан опустился на пять строчек в рейтинге глобализации и расположился на 90-м месте среди 191 государства. Рост значения индекса глобализации по сравнению с прошлыми годами во многом стал возможным благодаря существенному прогрессу в вопросах информационных потоков и культурного сотрудничества. Сегодня Азербайджан не является влиятельным субъектом глобализации и принадлежит в этом аспекте к периферийным государствам.

Согласно рейтингу Doing Business, Азербайджан занимает 65-е место из 190 стран по уровню общей легкости открытия бизнеса. За последний год Азербайджан опустился в среднем на три ступени почти по всем показателям, кроме пунктов «налогообложение» и «международная торговля».

В 2017 г. индекс экономической свободы Азербайджана составлял 63,6%, что заметно больше, чем в 2016 г. Это значение постоянно растет, поэтому можно сделать вывод о положительном развитии экономики.

Список использованных источников:

1. Рустамов Э.С. Этапы экономического развития Республики Азербайджан. Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 3. С. 85–87.
2. В 2016 году ВВП Азербайджана снизился на 3,8%. URL: <http://www.1news.az/economy/20170120111514215.html>.
3. Азербайджан в рейтинге глобализации. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch/>.
4. Азербайджан в рейтинге Doing Business. URL: <http://www.doingbusiness.org/>.
5. Азербайджан в рейтинге индекса экономической свободы. URL: <http://www.heritage.org/index/visualize?cnts=azerbaijan|&src=ranking>.

Полоус О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету**Polous Olha**

National Aviation University

Захаренко Д.М.студент
Національного авіаційного університету**Zakharenko Dmytro**

National Aviation University

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЄС – США ТА ЄС – КИТАЮ

PROBLEMS IN ECONOMIC COOPERATION EU – USA AND EU – CHINA

У статті розглянуто основні тенденції та сучасні реалії економічної взаємодії ЄС – США та ЄС – Китаю. Оцінено підходи до визначення перспектив та можливостей розвитку відносин між країнами та інтеграційними об'єднаннями в умовах інтеграції та трансформації міжнародної спільноти. Визначено найважливіші тенденції економічної підтримки. Проаналізовано динаміку торгівлі між ЄС та США, основні товарні групи, що переважають в імпорті та експорті. Визначено чинники посилення взаємозалежності країн у світовому просторі. Проаналізовано низку викликів, що склалися у постбіполярний період, які визначатимуть у середньостроковій перспективі співпрацю двох держав як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівні. Досліджено значення подальшого розвитку формату взаємодії «16+1» між Китаєм та країнами Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Встановлено основних торговельних партнерів Китаю у Європі, перспективи подальшого виходу на західні ринки. Оцінено торговельно-інвестиційний складник та фінансові показники взаємодії.

Ключові слова: торговельно-економічні відносини, інтеграційні процеси, світове співробітництво, інвестиційна політика, економічні угруповання, феномен «Кимерики», боргові зобов'язання, глобалізація.

В статье рассмотрены основные тенденции и современные реалии экономического взаимодействия ЕС – США и ЕС – Китая. Оценены подходы к определению перспектив и возможностей развития отношений между странами и интеграционными объединениями в условиях интеграции и трансформации международного сообщества. Определены важнейшие тенденции экономической поддержки. Проанализирована динамика торговли между ЕС и США, основные товарные группы, преобладающие в импорте и экспорте. Определены факторы усиления взаимозависимости стран в мировом пространстве. Проанализирован ряд вызовов, сложившийся в постбиполярный период, которые будут определять в среднесрочной перспективе сотрудничество двух государств как на двустороннем, так и многостороннем уровне. Исследовано значение для дальнейшего развития формата взаимодействия «16 + 1» между Китаем и странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Установлены основные торговые партнеры Китая в Европе, перспективы дальнейшего выхода на западные рынки. Оценены торгово-инвестиционная составляющая и финансовые показатели взаимодействия.

Ключевые слова: торгово-экономические отношения, интеграционные процессы, мировое сотрудничество, инвестиционная политика, экономические группировки, феномен «Кимерики», долговые обязательства, глобализация.

The article deals with the main tendencies and current realities of economic cooperation between the EU-USA and the EU-China. The approaches to the definition of prospects and opportunities for the development of relations between countries and integration associations in terms of integration and transformation of the international community are assessed. The dynamics of trade between the EU and the USA, main commodity groups prevailing in the import and export are analyzed. The factors of increasing the interdependence of countries in the world space are determined. A number of challenges in the post-bipolar period, which will determine, in the medium term cooperation of states, both

bilaterally and multilaterally have been analyzed. The significance of the further development of the "16 + 1" interaction format between China and Central and Eastern European (CEE) countries was explored. The main trading partners of China in Europe, prospects for further entry into Western markets are established. The trade-investment component and financial interactions are estimated. Objective analysis shows the difficulty for Europeans to make strategic decisions compared to the US, as the EU's power potential is not centralized, and the intergovernmental approach to decision making within the second and third pillars of the EU weakens the possibility of forming common positions. An increase in the number of EU members is beneficial for the United States as it increases its chances of influencing decision-making from the inside. The global crisis has contributed to progress in EU-China relations, but the rapprochement between the two partners is taking very slow steps. At the same time, the ideological and mental distance of Europe and China does not allow quickly intensify economic ties to act as a motor for other forms of partnership.

Keywords: trade and economic relations, integration processes, world cooperation, investment policy, economic unions, phenomenon «Chimerica», debt obligations, globalization.

Постановка проблеми. Сучасні світові глобалізаційні умови кидають виклик умовам взаємодії держав, інтеграційних об'єднань та цілих континентів. Економічні кризи, намагання країн отримати кращі фінансові, інвестиційні та конкурентні переваги вимагають посилення взаємодії, пошуку нових орієнтирів чи регіонів. Необхідною умовою розвитку є оцінка динаміки та перспектив розвитку таких відносин. Нинішні реалії демонструють нам розширення протиріч між національними економіками, навіть у рамках інтеграційних угруповань. Тому важливо знайти спільні інтереси на світовому рівні для прагматичного, всеохоплюючого та стабільного розвитку. У світовій економіці відбувається концентрація управління для того, щоб контролювати світові ресурси. Тому проблема оцінки економічних відносин між ЄС – США та Китаєм – ЄС стає однією із найбільш актуальних у рамках світового суспільства та потребує дослідження наявних методик на міжнародному і національному рівнях для уникнення протиріч та пошуку консенсусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблемам дослідження трансатлантичних відносин як між окремими державами, так і між інтеграційними угрупованнями присвячено низку наукових праць американських, європейських, російських та українських дослідників. Так, у роботах Зб. Бжезинського, Г. Кіссінджера, Дж. Ная, Дж. Фостера, І. Валлерстайна, Р. Роузкранца, К. Волтса досліджуються американська зовнішня політика та її європейський складник, а європейськими представниками цього напрямку дослідження виступають Н. Гнесотто, Г. Веттіга. Дослідженню природи Європейського Союзу, його значення як політичного та економічного центру під час вирішення питань зовнішньої політики та політики національної безпеки присвячено роботи європейських науковців: Ф. Дюшена, Ш. Бретертон, Дж. Воглера, С. Нутала, де Шуттіт де Терварена, Г. Едвардса.

На даному етапі особливого значення набувають процеси посилення відмежованості у стосунках між ЄС та США, що підкреслюється в роботах таких американських та європейських дослідників, як С. Хоффман, Н. Гнесотто, С. Волт, Р. Каган, Ф. Гордон, І. Даалдер, Ф. Бурвель. Слід також зазначити, що питанням взаємодії ЄС, США та Китаю присвячено роботи й українських дослідників: колективна праця Г.М. Перепелиці та О.М. Субтельного (спільно з канадськими дослідниками), І.І. Жовкви. Положення сучасного неолібералізму, зокрема в працях таких авторів, як Дж. Най, Р. Кохейн, А. Стейн, А. Бронстоун, також зробили значний внесок у розвиток даної проблематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка взаємодії та рівня розвитку відносин між ЄС і США та ЄС і Китаєм у сучасних глобалізаційних та інтернаціональних процесах, визначення характеру транснаціональних тенденцій та реалій економічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від політичних контактів, формалізація яких припадає на 90-ті роки, економічне співробітництво між США та ЄС є традиційним для трансатлантичних відносин. Історично було закладено, що векторна взаємодія та промисловий марафон між цими континентами призвели до реалізації ідей НТР, розширення індустріалізації та урбанізації, появи нових технологій, систем виробництва. Намагання поліпшити економічні параметри суперника, отримати домінуюче положення на світовій арені є каталізатором та стимулюючим чинником розвитку інтеграційних угруповань, континентів. Саме економічна інтеграція надала ЄС ознаки міжнародної суб'єктності та призвела до кардинальних змін у світовому господарстві: падіння лідерства США та переходу до трьохлінійної системи міжнародних економічних відносин (США – ЄС – Китай) [1].

Сучасні зміни у міжнародній системі зменшили необхідність уникнення розбіжностей,

що, своєю чергою, призвело до загострення конкуренції у торговельно-економічних відносинах. Відбулися і серйозні зміни в балансі сил у міжнародній економічній системі, оскільки інтеграційні процеси розширюють характер відносин у трикутнику США – ЄС – Китай, перетворюючи його у взаємодію трьох регіональних суперблоків (західноєвропейського, північноамериканського та азієсько-тихоокеанського). Становлення трансатлантичних відносин проходило в умовах блокового протистояння та формування біполярної системи міжнародних відносин [2].

Із самого початку свого президентства Дональд Трамп анонсував низку протекціоністських заходів, які він має намір утілити у життя в межах своєї передвиборчої концепції «Америка передусім». Основні рішення у зовнішній торгівлі мали, за задумом Трампа, підтримати внутрішнього виробника. Негативний ефект відразу знайшов своє відображення у країн – членів ЄС як основних експортерів металів (було встановлено 25% мито на імпорт сталі та 10% на імпорт алюмінію), сонячних панелей, технічних частин та комплектуючих. Двосторонні мита та санкції виступають стримуючим чинником розвитку відносин між угрупованнями, що позначаються на торгово-економічному балансі країн. Ситуація із СОТ може поглибити кризу стосунків між США та іншими країнами, пов'язану з уседозволеністю Вашингтону, яка підриває легітимність та неупередженість міжнародних інститутів, які є основою сьогоденного міжнародного порядку [3].

Негативною та постійною актуальною проблемою залишається торговельний дефіцит (тобто Європа купує у США товари за 250 млрд. дол., а продає американцям товари за 370 млрд. дол.). Негативний баланс – це

одна з багатьох проблем, які президент Трамп порушував під час кампанії; він звертав увагу, що глобалізація з часом стала для Америки не зовсім корисною. Однак США залишаються єдиним глобальним лідером, незважаючи на певне послаблення позицій у зв'язку з глобальною фінансовою кризою, з соціальними протестними рухами, оскільки економіка США становить 25% від світової. Для того щоб усі ці країни наблизилися за своєю економічною потужністю до США, їх економіки повинні вирости на 75%.

Окрім того, для світового співтовариства націй і світової політичної думки залишається парадоксом роль ЄС як актора міжнародної системи паралельно з незалежною зовнішньою політикою національних держав – членів Союзу, що ускладнює ведення двосторонніх відносин зі США, щоб умови не суперечили членству альянсу та власних внутрішніх інтересів. Особливо гостро в межах угруповання стоять питання членства та виходу країн з альянсу. Це, своєю чергою, ускладнює ведення переговорів, оцінку можливостей взаємодії країни з континентальним гігантом у лиці Америки [4].

У постбіполярний період склалася низка викликів, що визначатимуть у середньостроковій перспективі співпрацю двох сторін на двосторонньому і багатосторонньому рівнях:

1) відмінності американської та європейської економічних та соціальних моделей: неоліберальна економіка США та соціально-ринкова – в ЄС, що спричиняє різну оцінку наслідків глобалізації та шляхів подолання проблем соціальної нерівності в міжнародній системі;

2) активізація процесів регіоналізації в міжнародних відносинах, оскільки зосередження на власних інтеграційних проектах США та ЄС на тлі неспроможності домовитися щодо

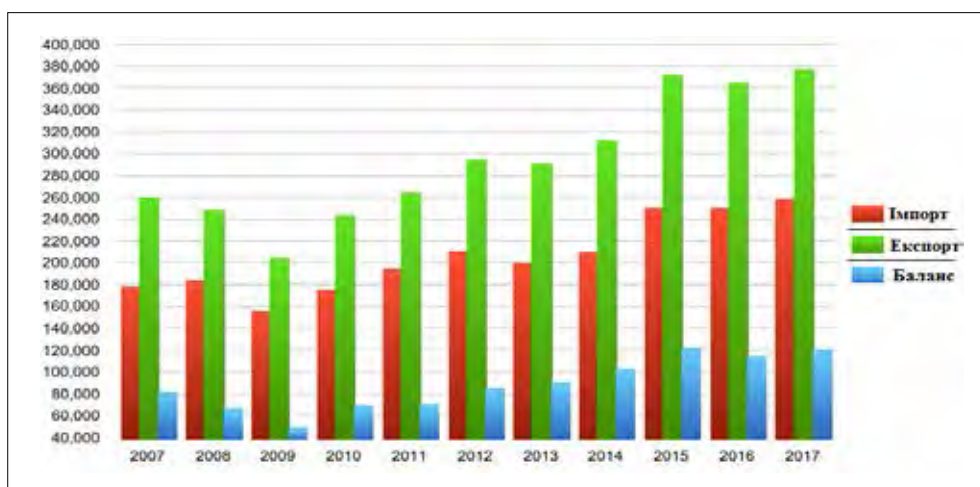


Рис. 1. Динаміка торгівлі ЄС зі США за 2007–2017 рр., млн. дол.

Джерело: European Union Open Data Portal [14]

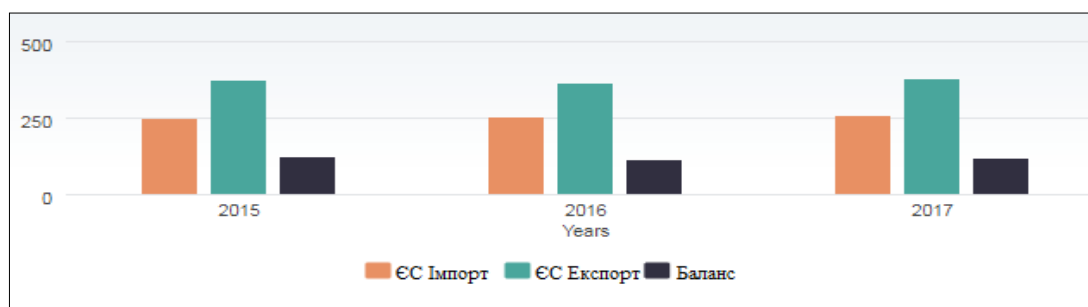


Рис. 2. Торгівля товарами між ЄС та США, млн. дол.

Джерело: European Union Open Data Portal [14]

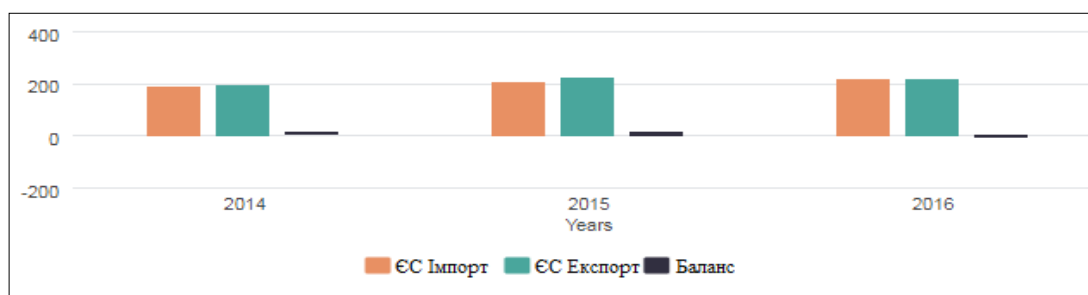


Рис. 3. Торгівля послугами між ЄС та США, млн. дол.

Джерело: European Union Open Data Portal [14]

поглиблення трансатлантичного економічного партнерства;

3) формування економічного та валютного союзу ЄС. У політичній площині введення євро матиме позитивні наслідки як для США, так і для трансатлантичних відносин. Від ефективності цього проекту залежить ефективність європейської інтеграції, а отже, геополітична та соціально-економічна стабільність в Європі, у тому числі Центрально-Східній Європі, що є одним із завдань європейської політики США [8].

Чинником, що визначає характер політичних відносин США – ЄС та переносить їх на рівень стратегічного партнерства, є посилення політичної та економічної взаємозалежності двох акторів [5–7]. Водночас існує низка відмінностей, пов'язаних із різною політичною культурою, ресурсами та можливостями сторін, що є головною перешкодою для ефективного партнерства: США є наддержавою, що частіше вдається до односторонніх дій та військової сили; ЄС, своєю чергою, є регіональним центром сили та вибирає плюралістичну модель співробітництва, у тому числі в рамках міжнародних організацій [9].

Варто також оцінити взаємозалежність Китаю та США. Проводячи аналіз останніх глобальних економічних криз, занепадів та рецесій, Найалла Фергюсон і Моріц Шуларік винайшли слово «химерики», щоб символічно

змалювати відносини між Китаєм та Америкою. Китай і Сполучені Штати, які регулюють 60% глобального економічного зростання, нерозривно пов'язані й тісно переплетені між собою, з одного боку, а з іншого – ведуть себе до потенційної загибелі. Китай дає Америці дешеву продукцію і необмежений кредит. Це не тільки американський завод, а й американський банк. Сполучені Штати у відповідь забезпечують Китай споживчим попитом і виплатами за відсотками. Якби після фінансової кризи Китай не надав США свіжі кредити, Вашингтон і Нью-Йорк занурилися б у хаос. Можлива поява «великої двійки» наддержав відбувається під впливом глобалізаційних та інтернаціональних процесів світової економічної системи. Китайський імпорт не дає розгулятися американській інфляції. Китайські заощадження дають змогу США тримати низькою облікову ставку. Дешева китайська праця обмежує зростання заробітної плати в Америці. У результаті брати в кредит дешево, а отримувати більший прибуток легко.

За 15 років прямі інвестиції Китаю у США становили 46 млрд. дол. Китай створив там більше 80 тис. робочих місць. Зараз США є третім за значимістю напрямком прямих інвестицій Китаю за кордоном. Як очікується, китайські капіталовкладення досягнуть там 100–200 млрд. дол. до 2020 р. Особливо успішно розвивається співробітництво в енергетиці.

Таблиця 1

Динаміка торгівлі ЄС та США

Період	Імпорт		Експорт		Баланс млн. євро	Загальна вартість
	Обсяг, млн. євро	% росту	Обсяг, млн. євро	% росту		
2007	177,414		259,613		82,199	437,028
2008	182,780	3.0	248,057	-4.5	65,277	430,837
2009	155,250	-15,1	203,756	-17.9	48,506	359,007
2010	174,893	12.7	243,345	19.4	68,452	418,239
2011	194,233	11.1	264,240	8.6	70,007	458,473
2012	209,433	7.8	293,576	11.1	84,142	503,009
2013	199,510	-4.7	289,440	-1.4	89,930	488,950
2014	209,285	4.9	311,382	7.6	102,096	520,667
2015	249,351	19.1	371,305	19.2	121,953	620,656
2016	249,295	-0.01	363,705	-2.1	114,410	613,001
2017	256,814	3.0	375,853	3.3	119,039	632,666

Джерело: побудовано авторами на основі [14]

Таблиця 2

Торговельні потоки з ЄС до США по товарних групах за 2017 р.

Стаття	Імпорт			Експорт		
	Обсяг, млн. євро	% від загального	% росту	Обсяг, млн. євро	% від загального	% росту
Загалом	256,814	100.0	3.0	375,853	100.0	3.3
Їжа і живі тварини	6,648	2.6	-3.2	8,908	2.4	8.8
Напої та тютюн	1,703	0.7	4.0	10,688	2.8	5.2
Сирі матеріали	9,252	3.6	0.9	3,675	1.0	25.9
Мінеральні, паливно-мастильні матеріали	15,138	5.9	46.1	11,303	3.0	12.3
Тваринні та рослинні олії, жири та воски	393	0.2	20.5	1,202	0.3	2.8
Хімічні речовини	56,600	22.0	-0.01	84,388	22.5	-1.8
Промислові товари	16,136	6.3	11.3	33,611	8.9	8.9
Машини та транспортне обладнання	112,099	43.7	0.1	166,771	44.4	2.1
Різні виробничі товари	29,949	11.7	-0.1	48,164	12.8	3.6
Інші товари та операції	7,549	2.9	16.5	1,933	0.5	-13.3

Джерело: побудовано авторами на основі [14]

КНР за останні шість років, від часу створення формату взаємодії «16+1», приділяє значну увагу регіону Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), перетворюючись на геополітично важливого актора для нього. Стратегічні цілі КНР у цьому регіоні полягають у такому. По-перше, Китай розглядає країни ЦСЄ як майданчик для виходу на ринки заможніших країн Західної Європи. По-друге, шляхом зближення з країнами регіону Китай прагне лобювати свої інтереси на рівні ЄС та визначати порядок денний співробітництва між КНР та ЄС [11].

У 2012 р. Китаєм та країнами ЦСЄ ухвалено спільне рішення (за ініціативою китайської сторони) про започаткування формату співробітництва «16+1», яке було окреслено і представлено у виступі керівника китайського уряду

«12 заходів Китаю з метою заохочення дружнього співробітництва з країнами ЦСЄ». Мотиви керівництва країн ЦСЄ також були й залишаються суто прагматичними та здебільшого визначаються економічними інтересами країн. До формату «16+1» залучені: Албанія, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Македонія, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чорногорія, Чехія і КНР. Китайське бачення регіону ЦСЄ охоплює 11 країн – «молодих» членів ЄС і п'ять балканських держав, які прагнуть ними стати або отримали статус кандидатів у члени ЄС.

Новий формат взаємодії покликаний сприяти зростанню ефективності співробітництва КНР з Європейським Союзом. До того ж Пекін розраховує на поліпшення свого іміджу в

Європі для подальшої економічної присутності. Китай наполегливо розвиває формат «16+1», запроваджує його інституалізацію, формує конкретну програму розвитку, у рамках якої створено спеціальну кредитну лінію на розвиток інфраструктури, передових технологій та екологічних проектів, інвестицій, побудову транспортної мережі [12].

Принциповим є те, що жодна країна ЦСЄ не є винятково важливою для китайської сторони. Останнім часом увага КНР зосереджена на Чеській Республіці, яка в 2014 р. перезапустила свої відносини з Китаєм, суттєво наростивши кількість і якість проектів із китайськими партнерами. На початку 2016 р. розпочав роботу Азіатський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) [13]. Створення цієї фінансової інституції варто розцінювати як вихід КНР на світову фінансову арену як провідного гравця інституційного рівня. До складу країн – засновниць АБІІ з регіону ЦСЄ на початковому етапі увійшла лише Польща. Згодом під час етапу розширення у 2017 р. до участі в новій міжнародній фінансовій установі долучилася й Угорщина. Таким чином, створений Китаєм своєрідний аналог МВФ має у своєму складі вже 70 країн.

У 2016 р. обсяг торгівлі між Китаєм і країнами ЦСЄ сягнув 58,7 млрд. дол. США, при цьому зберігалася стала тенденція до зростання товарообігу. Серед країн регіону найбільшої уваги з боку китайських інвесторів за останні роки надано шістьом країнам ЦСЄ, частка яких становить 95% інвестицій у даний регіон: Угорщині (бл. 33% від загального в регіон ЦСЄ), Польщі (бл. 20%), Чехії (бл. 14%), Румунії (бл. 11%), Болгарії (бл. 10%), Словаччині (7%) [12]. У 2016 р. загальний обсяг інвестицій КНР у ЦСЄ сягнув 8 млрд. дол. США. Інвестиції, головним чином, були спрямовані в машинобудування, хімічну промисловість, телекомунікації, побутову електротехніку, освоєння нових джерел енергії, торгівлю, фінанси і сільське господарство.

Стратегічною метою КНР у ЦСЄ є закріплення позиції Китаю в регіоні та Європі загалом. Досягнення цієї мети має забезпечити офіційному Пекіну:

- на глобальному рівні – підтвердження свого статусу світового центру сили, спроможного ефективно конкурувати зі США;

- на регіональному рівні – досягнення домінуючого економіко-політичного впливу КНР у регіоні ЦСЄ;

- на локальному рівні – прихильне ставлення до Китаю з боку політичних сил та громадян країн ЦСЄ для посилення свого впливу на економічну і політичну ситуацію у цих країнах за будь-якої конфігурації влади у цих державах.

Висновки з даного дослідження. Отже, об'єктивний аналіз свідчить про складність для європейців порівняно зі США приймати стратегічні рішення, оскільки силовий потенціал ЄС не є централізованим, а міждержавний підхід до прийняття рішень у рамках другої та третьої опор ЄС послаблює можливості формування спільних позицій. Саме це робить американське втручання більш ефективним, передусім через механізми двосторонніх відносин із країнами – членами ЄС. Розширення кількості членів ЄС є вигідним для США, оскільки підсилює його шанси впливати на прийняття рішень зсередини.

Світова криза сприяла прогресу у відносинах ЄС і Китаю, але зближення двох партнерів йде вкрай повільними кроками. При цьому ідеологічна і ментальна віддаленість Європи та Китаю не дає змоги економічним зв'язкам, що швидко інтенсифікуються, виступати мотором для інших форм партнерства. Зміцнення економічної та політичної могутності Китаю спонукає ЄС до розширення зв'язків із КНР. При цьому йдеться не тільки про абсолютні темпи зростання ВВП у самому Китаї та посилення його ролі в міжнародних відносинах, а й про відносний характер успіхів КНР на тлі інших стратегічних партнерів ЄС, перш за все віднесених до ключових, а саме США і Росії.

Список використаних джерел:

1. Америка – Європа: нова стратегія відносин в XXI столітті. URL: <http://www.narcom.ru/ideas/common/56.html>.
2. Головань О.О. Еволюція зовнішньої політики США на початку XXI століття: дис. ... канд. політ. наук: 23.00.04 «Політичні проблеми міжнародних систем та глобального розвитку». К., 2015. 202 с.
3. Вергун В.А. Економічна дипломатія США: суть та особливості. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2009. Вип. 86. Ч. I. С. 173–179.
4. Глущенко Ю.Н. Состояние, проблемы и перспективы сотрудничества США и ЕС в экономической сфере. Проблемы национальной стратегии. 2011. № 4(9). С. 146–161.
5. Гріненко О.О. Правове регулювання зовнішніх зносин ЄС – США у торговельній сфері. Актуальні проблеми держави і права. 2011. Вип. 60. С. 387–393.
6. Дудко І.Д. Конгрес у системі зовнішньополітичного механізму США: тенденції постбіполярних часів. Проблеми міжнародних відносин. 2011. Вип. 3. С. 86–98.
7. Макаренко Є.А. Ризики і перспективи політики безпеки адміністрації США в умовах «перезавантаження» міжнародних відносин. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2010. Вип. 94. Ч. I. С. 11–16.

8. Миронова М.А. Основні тенденції розвитку відносин США – ЄС у постбіполярний період. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2002. Вип. 36. Ч. II. С. 44–49.
9. Рябінін Є.В. Зовнішньополітичні вектори Б. Обама в умовах геополітичної кризи США. Гілея (науковий вісник). Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки. 2009. Спецвипуск. С. 347–353.
10. Ромпей Х. ван. Евросоюз и США в одной связке. Вся Европа.RU. 2010. № 3(42). URL: http://alleuropa.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1508.
11. Barton Benjamin The EU-China Strategic Partnership: Counter-Piracy Cooperation GameChanger? E-International Relations. 2013. June 3. URL: <http://www.e-ir.info/2013/06/03/the-eu-china-strategic-partnership-counter-piracy-cooperationgame-changer>.
12. Smith Michael, Xie Huaixian. The European Union and China: The Logics of 'Strategic Partnership'. Journal of Contemporary European Research. 2015. Vol. 6. № 4. URL: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/277/248>.
13. Willis A. China Losing Interest in Early 'Market Economy Status'. EU Observer. 2010. URL: <http://euobserver.com/china/31528>.
14. European trade with USA. URL: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_usa_en.pdf.

УДК 069.63:334.726

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-5>

Хаджинов І.В.

доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Khadzhynov Ilyia

Vasyl' Stus Donetsk National University

Шкурат М.Є.

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Shkurat Mariia

Vasyl' Stus Donetsk National University

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

INTERNATIONAL COMPANIES' PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM TRANSFORMATION

У роботі проведено аналіз сучасних трансформаційних процесів у системах менеджменту глобальних міжнародних компаній. Зазначено, що на нинішньому етапі розвитку світової економіки людство вступає в еру нової економічної парадигми – економіки знань, яка трансформує не лише бізнес-ландшафт загалом, а й змінює класичне сприйняття робочого місця та робочої сили зокрема. Доведено, що в сучасній глобальній економіці людський фактор є ключовим чинником функціонування глобальних підприємств, оскільки наявність кадрового потенціалу та його вартість є найважливішими під час вибору місця розташування нових виробництв. Головним трендом трансформаційних процесів у системі менеджменту персоналу є розбудова так званої «компанії майбутнього», яка передбачає зміну традиційної моделі менеджменту на нову – мережеву, для чого необхідним є новий тип лідерів, менеджерів та професіоналів із новим баченням виробничих та корпоративних процесів.

Ключові слова: менеджмент персоналу, міжнародна компанія, інформатизація, мережева модель менеджменту.

В роботі проведено аналіз сучасних трансформаційних процесів у системах менеджменту глобальних міжнародних компаній. Зазначено, що на сучасному етапі розвитку світової економіки людство вступає в еру нової економічної парадигми – економіки знань, яка трансформує не тільки бізнес-ландшафт в цілому, але й змінює класичне сприйняття робочого місця та робочої сили зокрема. Доведено, що в сучасній глобальній економіці людський фактор є ключовим для функціонування глобальних компаній, оскільки наявність кадрового потенціалу та його вартість є одними з найважливіших при виборі місця розташування нових виробництв. Головним трендом трансформаційних процесів у системі менеджменту персоналу є розвиток так званої «компанії майбутнього», яка передбачає зміну традиційної моделі менеджменту на нову – мережеву, для чого необхідний новий тип лідерів, менеджерів та фахівців з новим баченням виробничих та корпоративних процесів.

Ключові слова: менеджмент персоналу, міжнародна компанія, інформатизація, мережева модель менеджменту.

The paper analyzes modern transformational processes in the management systems of global international companies. It is noted that at the present stage of world economy development, mankind enters the era of a new economic paradigm – the knowledge economy, which transforms not only the business landscape in general, but also changes the classical perception of the workplace and workforce. It has been proved that in the modern global economy, the human factor is a key factor in the functioning of global enterprises, since the availability of human resources and their value are the most important when choosing the location of new productions. It is determined that automation is the main trend of workplaces transformation and it has considerable potential for increasing labor productivity and increasing work of employees. This leads to a partial change in the list of existing professions and requires new management strategies. There is a need to formulate a global labor force strategy that will be able to address the challenges of a new era of acceleration, change and innovation. The main tendencies of the management system of international companies' transformation are determined, and it's related to different divisions and levels of company management. But in general, it reflects global tendencies of the personnel management system transformation of global companies, the main driver of which is the society and production informatization. The main trend of transformation processes in the personnel management system is the development of the so-called "company of the future", which involves changing the traditional management model into new ones – a network, which requires a new type of leaders, managers and professionals with a new vision of production and corporate processes. To this end, global companies need to build and maintain a corporate brand of employment in order to successfully compete for skilled talent by implementing the activities under the new personnel management system.

Keywords: personnel management, international company, informatization, network model of management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах прискорення змін у глобальному бізнес-середовищі стандартні методи планування, менеджменту та методи розподілу активів стали застарілими. Досягнення нових рівнів складності бізнесу – нескінченний процес, який вимагає від компаній швидко перерозподіляти активи для подолання наслідків змін у середовищі, а від персоналу – сучасних знань та навичок, вміння адаптуватися до зовнішнього середовища, комунікативних здібностей. Для ефективного позиціонування компанії на глобальній арені важливу роль відіграють людський чинник та система його менеджменту, які забезпечують постійну оцінку та вдосконалення, забезпечуючи ефективне використання як бізнес-властивостей, так і організаційних навичок [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження менеджменту персоналу зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Колот,

О. Грішнова, В. Щербак та ін. До вирішення проблем трансформаційних перетворень у системі менеджменту глобальних компаній долучаються також міжнародні організації та консалтингові агенції: Всесвітній економічний форум, консалтингова агенція Deloitte, аудиторська компанія KPMG та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Головним трендом трансформаційних процесів у системі менеджменту персоналу є розбудова так званої «компанії майбутнього», яка передбачає зміну традиційної моделі менеджменту на нову – мережеву, для чого необхідний новий тип лідерів, менеджерів та професіоналів із новим баченням виробничих та корпоративних процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сучасних трендів трансформаційних перетворень у системах менеджменту персоналу міжнародних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нові реалії ведення бізнесу в сучасній світовій економіці прискорюють виробничі процеси, підвищують конкуренцію, вимагають швидкого реагування на проблемні питання. Нова парадигма економічної системи – економіка знань – трансформує бізнес-ландшафт, а успішні організації майбутнього, швидше за все, можуть рухатися швидше, адаптуватися швидше, швидко навчатися й охоплювати динамічний попит на робочу силу [2].

Паралельно змінюється і робоча сила, вона стає більш цифровою, більш глобальною, різноманітною та соціально медіапродуктивною. Водночас бізнесові очікування, потреби та вимоги розвиваються швидше, ніж будь-коли раніше. З одного боку, це виклик, а з іншого – можливість переосмислення системи менеджменту персоналу, талантів та організаційної практики, можливість створювати платформи, процеси та інструменти, які продовжують розвиватися та зберігати свою цінність у часі [3].

Паралельно з активним прискоренням процесів соціокультурної глобалізації розвивається взаєпов'язаний із цією тенденцією процес розвитку технологій. Технології, такі як штучний інтелект, мобільні платформи, сенсори та системи соціального співробітництва, зробили революцію в тому, як ми живемо, працюємо та спілкуємося, і темпи тільки прискорюються. Це викликає стрес як для людей, так і для суспільства: дослідження показують, що працівники та організації більше «перевантажені», ніж будь-коли [4].

Сучасні очікування, пов'язані з темпами технологічних змін, для суспільства не є новими. Наприклад, у 1980-х роках спостерігалось стрімке зростання обчислювальної потужності, що призвело до автоматизованих касових машин, онлайн-систем та швидкого зростання ІТ-індустрії. Можна вважати, що світ адаптований, коли люди набувають нових навичок та нових робочих місць [5].

Оскільки четверта промислова революція розгортається по всьому світу, можна очікувати, що напрями трансформації робочих місць матимуть як глобальні, так і регіональні тренди. Крім того, глобальні компанії можуть опосередковано впливати на ці процеси шляхом диференціювання завдань та промисловості в конкретних регіонах світу в межах свого стратегічного планування. У результаті це матиме вторинний вплив на тенденції розвитку робочих місць у низці розвинених та країн, що розвиваються, що підкреслює зростаюче значення глобальних ланцюгів постачання та транснаціональних компаній у формуванні структури світової економіки.

Що стосується чинників, які впливають на рішення компаній щодо розташування вироб-

ництв, то більшість (74%) глобальних компаній вважає наявність кваліфікованого місцевого талановитого персоналу найважливішим фактором [6]. Натомість 64% компаній зазначають, що витрати на оплату праці є головною проблемою (табл. 1). Серед інших важливих чинників гнучкість місцевого трудового законодавства, ефекти агломерації промисловості або близькість до сировини розглядалися як менш важливі порівняно з кваліфікованими місцевими талантами та витратами на оплату праці.

Таким чином, ми ще раз отримуємо підтвердження того факту, що в сучасній глобальній економіці людський чинник є ключовим фактором функціонування глобальних підприємств, оскільки, як показано в табл. 1, наявність кадрового потенціалу та його вартість є найважливішими під час вибору місця розташування нових виробництв.

У міру розгортання четвертої промислової революції компанії прагнуть використовувати нові та проривні технології, щоб досягти більш високого рівня ефективності виробництва та споживання, розширюватися на нових ринках та конкурувати новими продуктами для задоволення потреб глобального споживача, що все частіше орієнтується на цифрові товари [4].

Усе більше роботодавців шукають працівників із новими навичками для збереження конкурентної переваги своїх підприємств та збільшення продуктивності робочої сили. Нове покоління працівників відчуває швидко зростаючі можливості на нових робочих ролях, тоді як інші відчувають, як швидко зникають перспективи у низці професій, що традиційно вважалися шляхом до побудови кар'єри. Як визначено у доповіді Всесвітнього економічного форуму Future of Jobs Survey 2018 [6], кількість таких зникаючих професій із кожним роком зростатиме (рис. 1).

Сьогодні необхідний новий набір цифрових бізнесів, а для працівника – нових цифрових робочих навичок. Компаніям слід більше зосередитися на кар'єрних стратегіях, мобільності талантів та організаційних екосистемах та мережах, щоб полегшити індивідуальне та організаційне переосмислення. Сьогодні організації зацікавлені в працівниках, які можуть продемонструвати лідерство, різноманітність комунікативних навичок, технологічні знання та мають загальний досвід роботи [7].

Прогнозовані зміни на ринку праці, які пропонують аналітики Всесвітнього економічного форуму та компанії Deloitte, не є попередніми висновками, але вони є розумними прогнозами, які впливають із дій та інвестиційних рішень, прийнятих компаніями у відповідь на глобальні тенденції сьогодення.

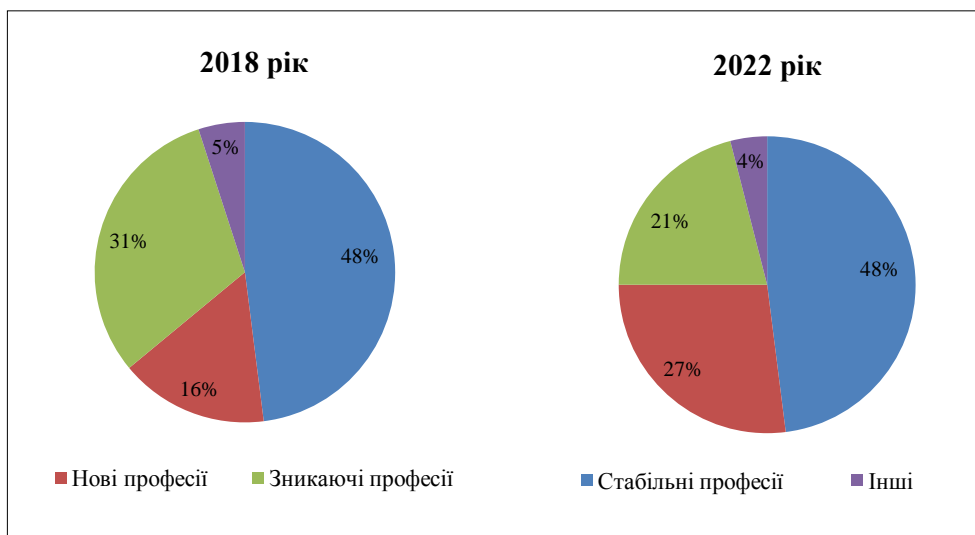


Рис. 1. Відсоткове співвідношення нових, зникаючих та стабільних професій, 2018 та 2022 (прогноз) рр. [6] (аналітика стосується великих транснаціональних роботодавців)

Таблиця 1

Чинники, що зумовлюють вибір глобальних компаній територіального розташування виробництв, у перспективі на 2018–2022 рр. (за прогнозом Всесвітнього економічного форуму) [6]

Галузь	Ступінь важливості чинника під час вибору країни розташування		
	Найбільш важливий	Другий за важливістю	Третій за важливістю
Загалом по світу	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Вартість виробництва
Автомобільна, аерокосмічна	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Якість ланцюга постачання
Авіаційна, подорожі та туризм	Доступ до талановитих фахівців	Організаційна структура компанії	Вартість робочої сили
Хімія, нові матеріали та біотехнології	Доступ до талановитих фахівців	Вартість виробництва	Вартість робочої сили
	Вартість робочої сили	Доступ до талановитих фахівців	Якість ланцюга постачання
Енергетичне обладнання та технології	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Вартість виробництва
Фінансові послуги та інвестиції	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Організаційна структура компанії
Медичні послуги та охорона здоров'я	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Вартість виробництва
Інформаційно-комунікаційні технології	Доступ до талановитих фахівців	Вартість робочої сили	Географічна концентрація виробництва
Інфраструктура	Вартість робочої сили	Доступ до талановитих фахівців	Вартість виробництва
Гірничо-металургійний комплекс	Вартість робочої сили	Вартість виробництва	Доступ до талановитих фахівців
Нафтогазова промисловість	Доступ до талановитих фахівців	Вартість виробництва	Вартість робочої сили
Професійні послуги	Вартість робочої сили	Доступ до талановитих фахівців	Географічна концентрація виробництва

Зростання автоматизації робочих місць має значний потенціал для підвищення продуктивності праці та збільшення роботи працівників. Технологія автоматизації може допомогти усунути повторювальну адміністративну роботу та дасть змогу працівникам зосередити увагу на вирішенні більш складних проблем, водночас зменшуючи ризик помилок, даючи їм змогу зосередитися на завданнях, пов'язаних із високою вартістю [8].

На сучасному підприємстві машини та алгоритми найчастіше доповнюють людські навички в обробці інформації та даних. Вони також підтримують виконання складних і технічних завдань, а також забезпечують більшою мірою фізичну та ручну роботу. Проте деякі робочі завдання досі виконуються переважно людьми: спілкування та взаємодія, координація, розроблення, управління та консультування, прийняття рішень.

Прогнозується, що до 2022 р. ця картина дещо зміниться. Згідно з Future of Jobs Survey 2018, очікується поглиблення усіх наявних тенденцій, а машини та алгоритми в середньому збільшуватимуть свій внесок у конкретні завдання на 57%. Більшість завдань, пов'язаних з обробкою інформації та обробкою даних, а також пошуком та передачею інформації, буде виконуватися за допомогою технології автоматизації (рис. 2, 3).

Хвиля технологічного прогресу четвертої промислової революції гарантовано зменшить

кількість працівників, необхідних для виконання певних робочих завдань, паралельно це створить підвищений попит на продуктивність інших, що призведе до створення нових робочих місць.

Для того щоб використовувати трансформаційний потенціал четвертої промислової революції, бізнес-менеджери у всіх галузях промисловості та регіонах будуть усе більше зацікавлені у формуванні глобальної стратегії робочої сили, яка буде в змозі вирішувати проблеми нової ери прискорення, змін та інновацій [6].

Так, за підсумками 2017 р. компанією Deloitte було визначено провідні тенденції розвитку системи менеджменту персоналу глобальних компаній, які включають 10 сфер, у яких організаціям доводиться долати розрив між темпами змін та проблемами роботи, управління талантами. У дослідженні Deloitte [2] взяли участь управлінці з більше ніж 10 400 компаній зі 140 країн світу, ними оцінено важливість цих тенденцій розвитку системи менеджменту персоналу глобальних компаній (рис. 4)

Трансформація системи менеджменту глобальних компаній має включати такі складові елементи:

1. Розбудова «компанії майбутнього».
2. Навчання протягом життя.
3. Пошук та заохочення талантів.
4. Досвід робітника.
5. Менеджмент ефективності.

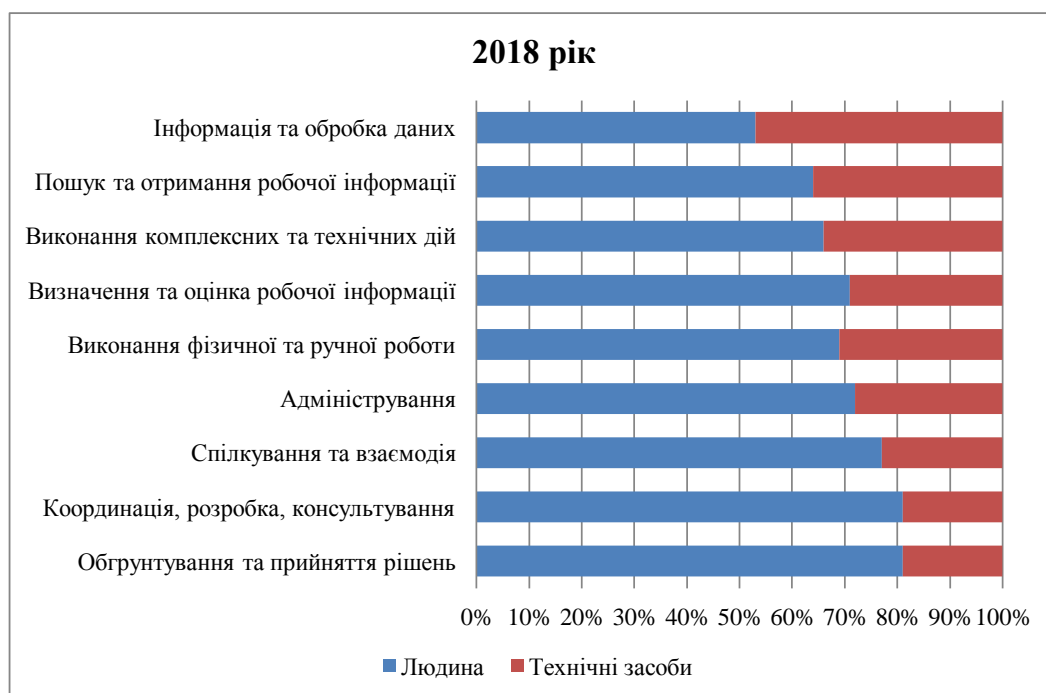


Рис. 2. Відсоткове співвідношення обсягу виконаної роботи працівниками та технічними засобами, 2018 р. [6]

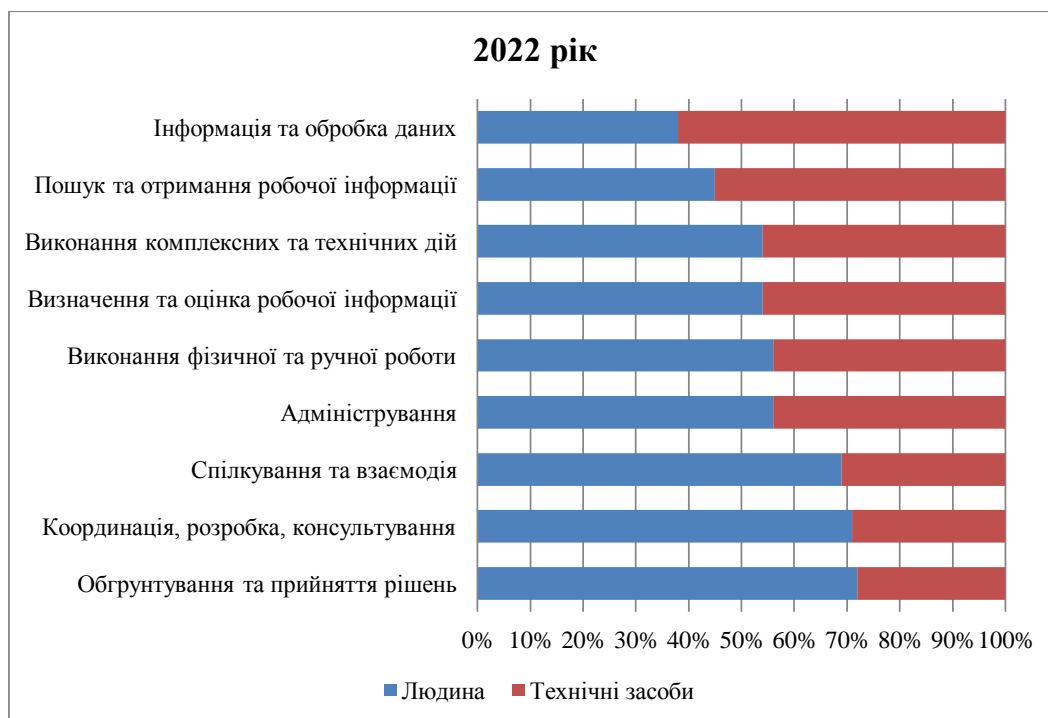


Рис. 3. Відсоткове співвідношення обсягу виконаної роботи працівниками та технічними заходами, 2022 р. [6]



Рис. 4. Тенденції розвитку системи менеджменту персоналу глобальних компаній, ранжовані за оцінкою важливості для компанії, %, 2017 р. [2]

6. Неприйнятність лідерства.
7. Цифровий менеджмент персоналу.
8. Аналіз людського капіталу.
9. Диверсифікація та інклюзія.

10. Розширення робочої сили, роботи та штучний інтелект.

Зазначені вище тенденції стосуються різних дивізіонів та рівнів управління компанії, але у



Рис. 5. Напрями та тренди трансформації системи менеджменту глобальної компанії [2]

цілому вони відображають загальні тенденції трансформації системи менеджменту персоналу глобальних компаній в умовах соціокультурної глобалізації, основним драйвером якої виступає інформатизація суспільства та виробництва. Зазначені тенденції можна систематизувати за напрямками трансформації (рис. 5).

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на засадах проведеного аналізу впливу соціокультурної глобалізації на системи менеджменту персоналу міжнародних компаній можна зробити такі висновки.

Трансформаційні процеси у світовій економіці на межі ХХ та ХХІ ст. мають глобальний та системний характер. Нова парадигма економічної системи – економіка знань – трансформує не лише економічний вимір людських відносин, а й політичний, соціокультурний та суспільний. Процеси акселерації відносин стають провідними для глобальних компаній, яким доводиться адаптуватися до прискорення не лише з погляду промислових процесів, а й в аспекті соціально-трудових відносин.

Трансформаційні процеси в системі менеджменту персоналу глобальних компаній зумовлені більшою мірою зростаючою інформатизацією суспільних відносин, а також підвищенням значущості людського чинника для утримання позицій на світовій арені.

Оскільки людський чинник, його наявність, якість та вартість є визначальними як під час

побудови нового бізнесу, так і під час форматування старого, серед трендів трансформації системи менеджменту глобальних компаній провідні місця займають пошук талантів, їх залучення та утримання, мотивація персоналу, формування нового типу лідерів та побудова корпоративного бренду зайнятості.

В умовах переходу до економіки знань, де провідними технологіями стануть інформаційно-комунікаційні, трансформація системи менеджменту персоналу також підпадає під вплив інформатизації. Як результат, очікується, з одного боку, збільшення частки автоматизованих робочих місць паралельно зі зниженням зайнятості людського персоналу, а з іншого – впровадження інформаційних технологій як у систему рекрутингу, так і безпосередньо в аналіз та менеджмент персоналу.

Головним трендом трансформаційних процесів у системі менеджменту персоналу, який об'єднує всі вищезазначені, є розбудова так званої «компанії майбутнього», яка передбачає зміну традиційної моделі менеджменту на нову – мережеву, для чого необхідний новий тип лідерів, менеджерів та професіоналів із новим баченням виробничих та корпоративних процесів. Для цього глобальним компаніям необхідно побудувати та підтримувати корпоративний бренд зайнятості, щоб успішно конкурувати за кваліфіковані талановиті кадри, впроваджуючи вищезазначені заходи в рамках нової системи менеджменту персоналу.

Список використаних джерел:

1. Richard R.B., Linda K.S. The Transformation Management Model: A Total Evaluation Route to Business Change Success. URL: https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/1058/PPM_EN_2004_04_Bahner.pdf.
2. The organization of the future: Arriving now 2017 Global Human Capital Trends / J. Bersin, T. McDowell, A. Rahnema, Y. Durme. URL: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/human-capital-trends/2017/organization-of-the-future.html>.
3. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2008. 420 с.
4. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. URL: <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab>.
5. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 308 с.
6. The Future of Jobs Report 2018 / A. Till, V. Ratcheva, Z. Saadia; World Economic Forum. 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf.
7. Щербак В.Г., Щербак О.В. Парадигма глобального менеджменту в системі управління людськими ресурсами у транснаціональних корпораціях. Ринок праці та зайнятість населення. 2014. № 1. С. 16–20.
8. The augmented workforce / B. Cline, M. Brady, M. David and oth.; KPMG. 2015. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/06/augmented-workforce-fs.html>.

УДК 656.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-6>**Бурлака Є.О.**

аспірант

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Burlaka Yevgeniy

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

**ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ****FORMATION OF THE MODEL OF EFFECTIVE DEVELOPMENT
MANAGEMENT OF THE RESOURCE POTENTIAL
OF THE RAIL TRANSPORT OF UKRAINE**

У статті обґрунтовано необхідність управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств залізничного транспорту, детально розглянуто існуючі у вітчизняній науковій літературі приклади формування моделей управління розвитком ресурсного потенціалу, а також здійснено їх порівняльний аналіз, у результаті якого виділено спільні риси цих моделей. Удосконалено модель управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств залізничного транспорту шляхом додавання до неї етапів оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу залізничного транспорту та планування через оптимізацію ресурсного потенціалу, вказано на переваги авторської управлінської моделі. Модель представлено в графічному вигляді. Також набули подальшого розвитку теоретико-методичні положення з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: ресурсний потенціал, управління ресурсним потенціалом, управління розвитком ресурсного потенціалу, оптимізація, ресурси, залізничний транспорт.

В статье обоснована необходимость управления развитием ресурсного потенциала предприятий железнодорожного транспорта, детально рассмотрены существующие в отечественной научной литературе примеры формирования моделей управления развитием ресурсного потенциала, а также осуществлен их сравнительный анализ, в результате которого выделены общие черты этих моделей. Усовершенствована модель управления развитием ресурсного потенциала предприятий железнодорожного транспорта путем добавления к ней этапов оценки уровня развития ресурсного потенциала железнодорожного транспорта и планирования через оптимизацию ресурсного потенциала, указано на преимущества авторской управленческой модели. Модель представлена в графическом виде. Также получили дальнейшее развитие теоретико-методические положения по управлению развитием ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, управление ресурсным потенциалом, управление развитием ресурсного потенциала, оптимизация, ресурсы, железнодорожный транспорт.

This scientific article is devoted to the need of development management of the resource potential of rail transport enterprises, examines in detail the examples of forming models for managing the development of the resource potential existing in the domestic scientific literature, and also makes a comparative analysis of them, which resulted in highlighting the common features of these models. The model of managing the development of the resource potential of railway enterprises has been improved by adding to it the stages of evaluation the level of development of the resource potential of railway transport and planning through optimizing the resource potential based on this assessment. The model is presented in graphical form. A detailed description of the author's management model is given, which in general includes seven stages: setting goals, analyzing available resources and opportunities, analyzing strategic alternatives, choosing a strategy for developing rail transport resource potential, implementing a strategy for developing resource potential, assessing the level of resource potential development, planning stage through the optimization of the resource potential. The article points out the advantages of the author's model compared to other models, gives a range of values of the integral indicator of the development of the resource potential, depending on which decisions are made to

optimize the resource potential. The author's model accumulates the advantages and minimizes the disadvantages of the existing models for managing the development of railway transport and can serve as one example of a theoretical and methodological approach to solving the problems of railway transport in Ukraine. Also in this work, the theoretical and methodological guidelines for development management of the resource potential of an enterprise were further developed.

Keywords: resource potential, management of resource potential, development management of resource potential, optimization, resources, rail transport.

Постановка проблеми. Сьогодні актуальною є проблема підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту України як однієї з ключових галузей національної економіки. Одним зі шляхів підвищення конкурентоспроможності залізничної галузі може стати управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту. Залізничний транспорт володіє розвинутим ресурсним потенціалом, який становлять різноманітні види ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові й інформаційні), які взаємодіють між собою та перебувають у постійній динаміці. Необхідність управління розвитком ресурсного потенціалу зумовлена тим, що це дасть змогу знайти приховані господарські резерви та раціонально використовувати наявні ресурсні можливості залізничної галузі України, що сприятиме її розвитку й підвищенню конкурентоспроможності.

Для ефективного управління розвитком ресурсного потенціалу необхідно створити логіко-формалізовану модель управління, яка враховувала б усі аспекти управління розвитком ресурсного потенціалу та давала б змогу вищому керівництву приймати ефективні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розроблення моделі управління розвитком ресурсного потенціалу займалися такі вчені, як: І.А. Фесенко, Н.В. Дешевова, О.І. Шаманська, М.В. Гончар, А.Я. Берсуцький, Д.В. Воловик, І.Ю. Окольнішнікова, В.Ю. Шевров, О.В. Кузьменко, Р.Р. Мирошнікова. У своїх працях вони наводять моделі управління розвитком ресурсного потенціалу для підприємств різних галузей господарства, проте ніхто не намагався сформулювати модель управління розвитком ресурсного потенціалу для підприємств залізничної галузі, яка б включала математичний апарат оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу, за допомогою якого вище керівництво приймало б рішення щодо заходів з оптимізації ресурсного потенціалу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення моделі управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту України шляхом доповнення її механізмом оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу й етапом

оптимізації ресурсного потенціалу на основі цієї оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість вітчизняних науковців (І.А. Фесенко, Н.В. Дешевова, О.І. Шаманська, М.В. Гончар) вважають, що управління ресурсним потенціалом підприємства або галузі складається з таких основних процесів, як формування, використання, відтворення й оцінка ресурсного потенціалу. Крім того, доцільним є використання класичних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль і коригування.

Наприклад, І.А. Фесенко пропонує модель управління ресурсним потенціалом для вугледобувних підприємств, у якій використовуються вищеперелічені процеси [1]. Найважливішими елементами системи управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства автор визначає мету, завдання, принципи, функції, організаційно-економічний механізм. При цьому він підкреслює важливість організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом як найбільш активного елемента системи управління, що забезпечує вплив на чинники, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкту. Недоліком цієї моделі є відсутність механізмів планування розвитку ресурсного потенціалу, а також у моделі не показано вплив внутрішнього та зовнішнього середовища.

І.Ю. Окольнішнікова та В.Ю. Шевров [2] пропонують модель структури ресурсного потенціалу комерційної організації, в якій виділяють чотири основні типи ресурсів: матеріальні, інформаційні, фінансові й інтелектуальні.

Оцінка ресурсного потенціалу організації має відбуватися як на вході (до використання ресурсного потенціалу), так і на виході (після використання) ресурсного потенціалу. Недоліками моделі є те, що в ній не відображено основні управлінські функції – планування, організації, мотивації та контролю, не виокремлено етап постановки цілей, надано некоректну назву моделі, оскільки вона описує не структуру, а процес управління ресурсним потенціалом організації.

Н.В. Дешевова [3] пропонує модель управління ресурсним потенціалом для аграрних підприємств. У моделі наведено триєдність цикліч-

них процесів формування, використання та відновлення ресурсного потенціалу як складної самовідновлювальної системи. Модель Н.В. Дешевової – яскравий приклад процесного та системного підходів до управління.

Системний ефект у моделі досягається завдяки комплексному використанню семи компонентів ресурсного потенціалу: фінансового, інфраструктурного, демографічного, природного, матеріально-технічного, інформаційного, соціально-економічного, на які здійснюється управлінський вплив. Перевагами моделі є:

1) декомпозиція ресурсного потенціалу на складові елементи;

2) розподіл усіх процесів управління ресурсним потенціалом на три стадії: формування, використання та відновлення;

3) циклічність і завершеність моделі.

Основним недоліком моделі є те, що автор не наводить опис того, як саме буде здійснюватися процес управління з погляду таких основних його функцій, як: планування, організація, мотивація та контроль, не визначено суб'єктів управлінського впливу.

А.С. Данилова [4] наводить модель стратегічного управління формуванням ресурсного потенціалу підприємства, що спрямована на визначення стратегії конкурентоспроможності торговельного підприємства малого бізнесу. Формування ресурсного потенціалу в даній моделі відбувається завдяки механізмам стратегічного управління. Раціонально сформований ресурсний потенціал дає змогу вибрати стратегію залежно від напрямку організаційного розвитку підприємства: інтегрованого зростання, концентрованого зростання, диверсифікація або скорочення.

У науковій роботі О.В. Кузьменко представлено організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом підприємства [6]. Цей механізм вона розглядає як комплекс компонентів, які забезпечують ефективність управління. Найбільш вагомим із них виділено оцінку ресурсного потенціалу, що складається із системи комплексних та одиничних показників оцінки складників ресурсного потенціалу, а також аналізу інтегрального показника ресурсного потенціалу. Перевагою цієї моделі є наявність інтегрального показника, що дає змогу оцінити стан ресурсного потенціалу в цілому. Недоліком моделі є те, що, крім оцінки ресурсного потенціалу, автор приділяє недостатньо уваги іншим стадіям управління ресурсним потенціалом: не визначено, як формується ресурсний потенціал, як використовується та за рахунок яких джерел відновлюється.

У науковій роботі Р.Р. Мирошнікової наводиться модель управління ресурсним потенціалом

регіону [7]. У цій моделі процес управління ресурсним потенціалом розглядається як поетапне вирішення конкретних завдань із формування, використання та відновлення ресурсного потенціалу. Своєю чергою, на кожному із цих етапів застосовуються класичні функції управління: планування, організація, стимулювання та контроль для кожного з видів ресурсів, які автор класифікує як матеріальні, нематеріальні, джерела та можливості. Ключовим блоком у моделі ефективного функціонування ресурсного потенціалу регіону є прийняття управлінського рішення, що являє собою процес вибору курсу дій із двох або більше альтернатив. Недоліком моделі є те, що в ній не визначено як буде здійснюватися оцінка рівня розвитку ресурсного потенціалу регіону.

Деякі автори (А.Я. Берсуцький, Д.В. Воловик, О.І. Шаманська) до управління ресурсним потенціалом підприємства застосовують математичний підхід. Так, А.Я. Берсуцький наводить економіко-математичну модель управління розвитком ресурсного потенціалу, що складається з комплексу трьох економіко-математичних моделей, які оцінюють стан трьох компонентів ресурсного потенціалу: матеріальних ресурсів (устаткування), фінансових ресурсів і трудових ресурсів підприємства. Автор вважає, що існують два основні теоретичні підходи до управління потенціалом підприємства: ринковий і ресурсний. Кожен із цих підходів має добре розроблену теоретичну базу, але через вузьку спрямованість вони не можуть служити єдиною підставою для розроблення рекомендацій у сфері практичних дій: ринково-орієнтований підхід спрямований на аналіз зовнішнього щодо підприємства середовища, а ресурсно-орієнтований – на аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства. Взаємовплив ресурсного та ринкового потенціалу підприємства дає змогу зробити припущення щодо можливості узгодження ресурсних можливостей підприємства з випуску конкурентоздатної продукції та його ринкових можливостей з її реалізації [8].

Подібним до підходу А.Я. Берсуцького є підхід Д.В. Воловика [9]. Автор застосовує модель лінійного програмування до управління ресурсним потенціалом підприємства, який полягає у тому, що потрібно отримати максимальні кінцеві результати за обмежених витрат ресурсів і знайти рішення $\{X_1|X_2...X_n\}$, що дає змогу максимізувати цільову функцію.

О.І. Шаманська використовує статистичні методи управління ресурсним потенціалом, а саме методи регресійного аналізу, пов'язуючи залежність прибутку компанії від наявного ресурсного потенціалу. На основі регресійного

аналізу будується оптимізаційна модель управління ресурсним потенціалом [10].

Порівняльну характеристику наявних у науковій літературі моделей управління ресурсним потенціалом наведено в табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, вищерозглянуті моделі управління відрізняються одна від одної за своїми характеристиками, проте багатьом із них притаманна наявність організаційно-економічного механізму як інструменту здійснення процесу управління.

На основі аналізу вищеперелічених моделей і з урахуванням усіх їх недоліків пропонується авторська модель процесу управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту, що представлена на рис. 1.

Як бачимо зі схеми на рис. 1, на процес управління розвитком ресурсного потенціалу здійснюють вплив суб'єкти управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту та зовнішнє середовище галузі. Спочатку йде етап установлення цілей з управління розвитком ресурсного потенціалу відповідно до стратегічних цілей розвитку залізничного транспорту. Потім здійснюється аналіз наявних у розпорядженні організації ресурсів, відбувається пошук прихованих господарських резервів, виявляються можливості зовнішнього середовища.

На основі цих даних визначаються й аналізуються стратегічні альтернативи з розвитку ресурсного потенціалу залізничного транспорту та вибирається найоптимальніша стратегія розвитку ресурсного потенціалу. У подальшому відбувається процес реалізації розробленої стратегії, що включає у себе етапи формування, використання та відновлення ресурсного потенціалу.

На етапі формування ресурсного потенціалу ресурси накопичуються, структуруються

та комбінуються, створюючи єдину систему ресурсного потенціалу, що має нові емерджентні властивості.

На етапі використання ресурсного потенціалу відбувається застосування ресурсного потенціалу відповідно до цілей, які визначено на етапі стратегічного планування для найефективнішого надання послуг із пасажирських і вантажних перевезень. Процес використання ресурсного потенціалу супроводжується постійною оцінкою ефективності його використання. У разі незадовільної оцінки використання ресурсного потенціалу відбуваються коригувальні дії для оптимізації ресурсного потенціалу.

На етапі відновлення ресурсного потенціалу відбувається пошук джерел та акумулювання коштів для відновлення ресурсного потенціалу.

Після реалізації стратегії настає етап оцінки поточного рівня розвитку ресурсного потенціалу. Спочатку оцінюються часткові показники оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу. Далі показники агрегуються, розраховується інтегральний показник розвитку ресурсного потенціалу. Потім відбувається інтерпретація інтегрального показника в заданих числових межах, на основі яких можна робити судження щодо поточного рівня розвитку ресурсного потенціалу.

Наступним етапом виступає планування змін через оптимізацію управління ресурсним потенціалом. Залежно від оцінки інтегрального показника застосовується однокритеріальна чи багатокритеріальна оптимізація варіантів планів розвитку ресурсного потенціалу. У результаті планово-економічним відділом підприємства вибирається найкращий план розвитку ресурсного потенціалу, який у подальшому реалізується. Керівництво підприємства контролює результати виконання цього плану.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика наявних моделей управління ресурсним потенціалом

Автор	Критерії	Наявність функцій планування, організації, мотивації та контролю	Наявність оцінки інтегрального показника розвитку	Наявність зворотного зв'язку	Циклічність моделі	Наявність організаційно-економічного механізму
І.А. Фесенко		-	-	+	+	+
І.Ю. Окольнішнікова В.Ю. Шевров		-	-	-	-	+
Н.В. Дешевова		-	-	+	+	-
А.С. Данилова		-	-	-	-	+
О.В. Кузьменко		-	+	-	+	+
Р.Р. Мирошнікова		+	-	-	-	-
А.Я. Берсуцький		-	-	-	-	-
Д.В. Воловик		-	-	-	-	-

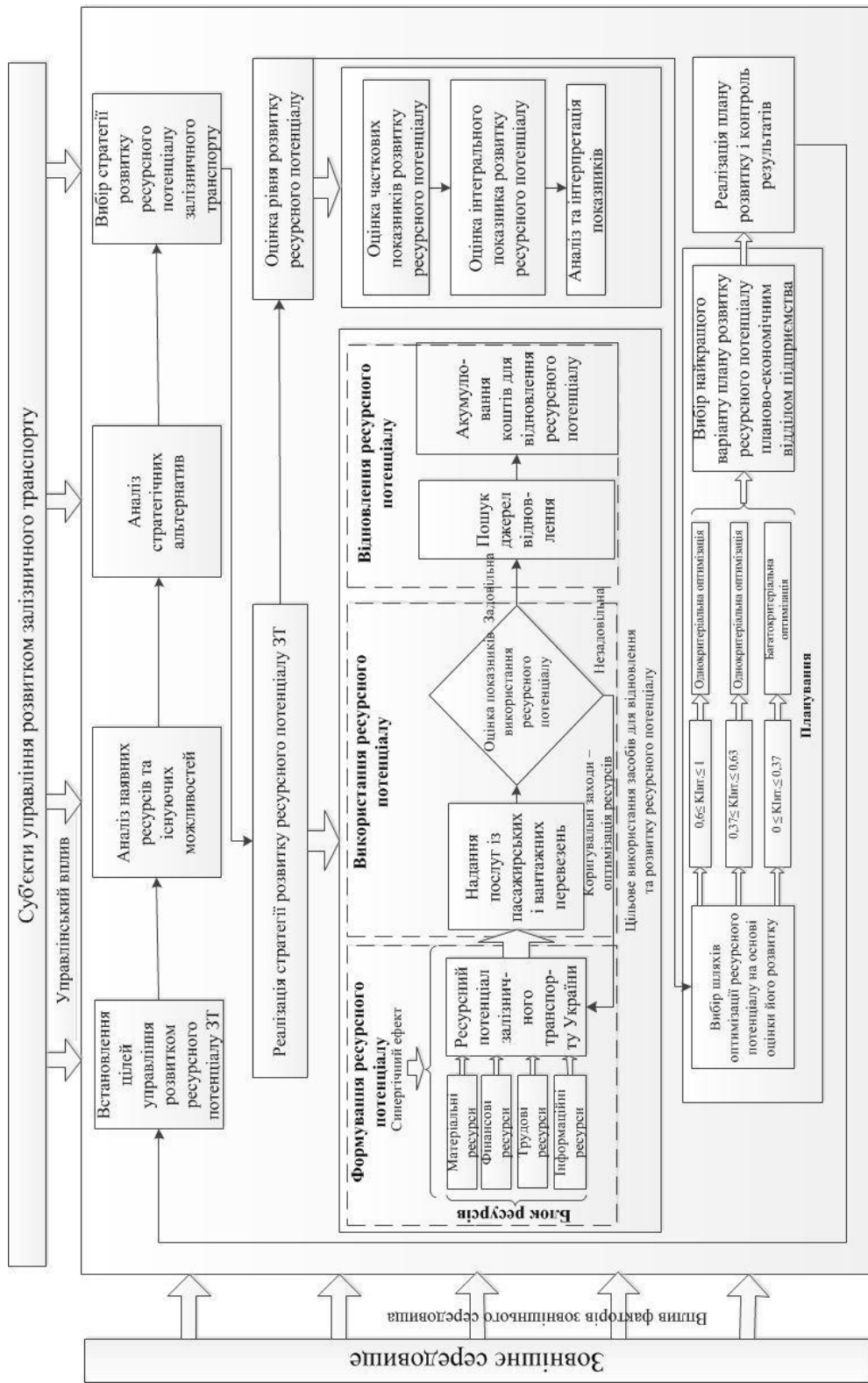


Рис. 1. Модель управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту України

Джерело: авторська розробка

Після завершення всіх етапів відбувається перехід на початковий етап.

Авторська модель управління розвитком ресурсного потенціалу акумулює у собі переваги вищенаведених моделей управління ресурсним потенціалом, а саме:

- модель містить базові основні функції управління: планування, організацію, мотивацію та контроль;
- модель є завершеною та циклічною;
- модель включає такі етапи реалізації стратегії розвитку ресурсного потенціалу: формування, використання та відновлення ресурсного потенціалу;
- модель включає етап оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу підприємства (шля-

хом розрахунку інтегрального показника), за допомогою якого вище керівництво приймає рішення щодо заходів з оптимізації ресурсного потенціалу підприємства.

Висновки з даного дослідження. Отже, у статті приведено авторську модель управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства, що може слугувати одним із прикладів теоретико-методичного підходу для розв'язання проблем управління процесом розвитку ресурсного потенціалу залізничного транспорту України. Основною перевагою авторської моделі є те, що вона містить етап оцінки рівня розвитку ресурсного потенціалу, на основі якої розробляються шляхи оптимізації ресурсного потенціалу підприємства залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Фесенко І.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств. Вісник економічної науки України. 2010. № 1(17). С. 138–142.
2. Окольнішнікова І.Ю., Шевров В.Ю. Ресурсный потенциал и стратегия развития конкурентных преимуществ предпринимательской структуры. Современные исследования социальных проблем. 2013. № 2(22). URL: <https://docplayer.ru/89746732-Resursnyy-potencial-i-strategiya-razvitiya-konkurentnyh-preimushchestv-predprinimatelskoy-struktury-okolnishnikova-i-yu-shevrov-v-yu.html>. Загл. с экрана.
3. Дешеева Н.В. Развитие ресурсного потенциала аграрного сектора экономики (на материалах Ставропольского края): автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». М., 2014. 24 с.
4. Данилова А.С. Формирование ресурсного потенциала торговых предприятий малого бизнеса и оценка эффективности его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг)». Красноярск, 2011. С. 14.
5. Економіка і підприємництво, менеджмент / С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук та ін. К.: Компринт, 2015. 714 с.
6. Кузьменко О.В. Стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец.08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Дніпропетровськ, 2013. 21 с.
7. Мирошникова Р.Р. Методические подходы к управлению ресурсным потенциалом региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Оренбург, 2008. С. 9.
8. Берсуцкий А.Я. Концептуальные положения стратегии и тактики в управлении ресурсным потенциалом предприятия. Економіка промисловості. 2008. № 4. С. 122–133.
9. Воловик Д.В. Развитие системы управления ресурсным потенциалом аграрных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Дніпро, 2016. 19 с.
10. Шаманська О.І. Оптимізація ресурсного потенціалу підприємств лікєро-горілчаної промисловості за критерієм максимізації прибутку. Ефективна економіка. 2011. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=696>. Назва з екрану.

УДК 339.564

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-7>**Дергачова В.В.**

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Dergachova Viktoriia

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Мартиненко О.В.

аспірант кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Martynenko Olena

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ЯК ЧИННИКА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF THE INVESTMENT ENVIRONMENT OF UKRAINE AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF EXPORTS POTENTIAL OF ENTERPRISES

У статті розглянуто сутність понять «прямі іноземні інвестиції», «інвестиційне середовище», «експортний потенціал». Досліджено динаміку та тенденції експорту. Проведено аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну, визначено основні країни-інвестори. Досліджено динаміку показників інвестиційної привабливості України, її місце у світових рейтингах: Індексі глобальної конкурентоспроможності (Всесвітній економічний форум), Індексі інвестиційної привабливості (міжнародна консалтингова мережа BDO), Doing Business (Світовий банк), оцінці інвестиційного середовища України Європейською бізнес-асоціацією, Індексі прямих іноземних інвестицій (OECD). Ідентифіковано проблемні аспекти інвестиційного середовища України, котрі знижують конкурентоспроможність економіки на світовому ринку. Запропоновано заходи, впровадження яких призведе до поліпшення інвестиційного середовища країни, стимулювання іноземних грошових потоків та в перспективі інтенсивного розвитку експортного потенціалу країни в контексті виходу на ринок ЄС.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційне середовище, інвестиційний потенціал, інвестиційна політика, експорт, експортний потенціал.

В статье рассмотрена сущность понятий «прямые иностранные инвестиции», «инвестиционная среда», «экспортный потенциал». Исследованы динамика и тенденции экспорта. Проведен анализ объемов прямых иностранных инвестиций в Украину, определены основные страны-инвесторы. Исследована динамика показателей инвестиционной привлекательности Украины, ее место в мировых рейтингах: Индексе глобальной конкурентоспособности (Всемирный экономический форум), Индексе инвестиционной привлекательности (международная консалтинговая сеть BDO), Doing Business (Всемирный банк), оценке инвестиционной среды Украины Европейской бизнес-ассоциацией, Индексе прямых иностранных инвестиций (OECD). Идентифицированы проблемные аспекты инвестиционной среды Украины, которые снижают конкурентоспособность экономики на мировом рынке. Предложены меры, внедрение которых приведет к улучшению инвестиционной среды страны, стимулирования иностранных денежных потоков и в перспективе к интенсивному развитию экспортного потенциала страны в контексте выхода на рынок ЕС.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционная среда, инвестиционный потенциал, инвестиционная политика, экспорт, экспортный потенциал.

The functioning of the inner market is one of the determinants that forms an export-oriented model of Ukraine's economic development. The growth of its competitiveness is directly proportional to the development of foreign economic activity, in particular the intensity of foreign cash flows and co-operation with strategic partner countries. Direct foreign investment is a key stimulant of economic development, therefore, Ukraine's investment attractiveness is one of the strategic tasks of the state, the realization of which depends on the possibility of stabilization and growth of the national economy. Building an open, export-oriented economic model of Ukraine depends on the degree of activity of domestic and foreign investors, the intensity of the international movement of capital and division of labor. The article considers the essence of concepts of "foreign direct investment", "investment environment", "export potential". The dynamics and export trends are investigated. The analysis of volumes of direct foreign investments in Ukraine was carried out, the main investor countries were determined. Investigated the dynamics of Ukraine's investment attractiveness indicators, Ukraine's place in world rankings, such as: Global Competitiveness Index (World Economic Forum), Investment Attractiveness Index (BDO), Doing Business (World Bank), Ukraine's investment environment assessment by the European Business Association, Direct Index Foreign Investment (OECD). The problem aspects of the Ukrainian investment environment, which reduce the competitiveness of the economy on the world market, have been identified. Proposed measures, the introduction of which, will improve the investment environment of the country, stimulate foreign cash flows and, in the long term, intensive development of the country's export potential in the context of entering the EU market.

Keywords: foreign direct investment, investment environment, investment potential, investment policy, export, exports potential.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування внутрішнього ринку є однією з детермінант, що формує ендегенно орієнтовану модель розвитку України. Зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки прямо пропорційно залежить від розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зокрема стимулювання експортного потенціалу та налагодження співпраці зі стратегічними країнами-партнерами. Разом із цим розвиток експортного потенціалу слід розглядати в контексті формування інвестиційного середовища України, інтенсивності іноземних грошових потоків та співпраці зі стратегічними країнами-партнерами. Прямі іноземні інвестиції виступають стимулятором економічного розвитку, тому підвищення інвестиційної привабливості України є одним зі стратегічних завдань держави, від реалізації якого залежить можливість стабілізації та зростання національної економіки.

Аналіз сучасних тенденцій прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни, показників її інвестиційної привабливості, місця України у світових рейтингах, визначення перспектив активізації нарощування інвестиційного процесу в державі зумовлюють актуальність досліджуваної тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням залучення іноземного капіталу в економіку України та дослідженню інвестиційного середовища присвячено праці таких учених: А.Н. Азрилян, В.В. Дергачова, Л.В. Дейнеко, С.С. Іваночко, О.О. Пінчевської, Я.В. Ковалю, В.С. Бондара, С. Князь, А.А. Пересада та ін. Однак зазначене питання не втрачає своєї актуальності й потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз інвестиційного середовища України як чинника розвитку експортного потенціалу підприємств, оцінка стану надходжень іноземного капіталу в економіку, дослідження динаміки показників інвестиційної привабливості України. Завданням дослідження є розроблення пропозицій щодо стимулювання інвестиційної діяльності та створення сприятливих умов для розвитку експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобальної конкуренції зростає роль прямих іноземних інвестицій, яка полягає у залученні не лише необхідних обсягів капіталу, а й сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих менеджерів. Створення відкритої, експортоорієнтованої моделі економіки України залежить від ступеня активності вітчизняних та іноземних інвесторів, інтенсивності міжнародного руху капіталів та поділу праці. Прямі іноземні інвестиції виступають стимулятором економічного розвитку, тому підвищення інвестиційної привабливості України є одним зі стратегічних завдань держави, від реалізації якого залежить можливість стабілізації та зростання національної економіки. Базуючись на розглянутих підходах до трактування поняття «прямі іноземні інвестиції» [1; 2], досліджувану категорію визначено як внесення різних типів цінностей (майнових та немайнових) суб'єктами інвестиційної діяльності в об'єкти підприємницької діяльності, що зумовлює розширення виробництва на світовому ринку та є передумовою одержання додаткового прибутку або соціального ефекту [3].

Інвестиційне середовище – це сукупність політичних, правових, економічних і соціаль-

них умов, які забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів [4]. Інвестиційне середовище країни формується під впливом цілої низки чинників стимулятивного та дестимулятивного характеру. До стимуляторів належить уся система потенціалів, а до дестимуляторів – наявні та потенційні ризики. Сприятливий вплив на формування інвестиційного клімату України справляє її природно-ресурсний потенціал, що включає земельні, мінеральні та рекреаційні ресурси. Наявність зазначених природних даних надає Україні певну перевагу як країні-реципієнту, адже забезпечення держави необхідною сировинною базою сприяє залученню інвесторів, орієнтованих на їх використання. Враховуючи наявні можливості, зауважимо, що Україна є стратегічним посередником для інших європейських країн та є ґрунтовною основою для створення виробничих потужностей на її території інвесторами, які орієнтуються на експортну діяльність [5, с. 144].

Оскільки одним із вагомих чинників якісного економічного зростання будь-якої країни є здійснення її суб'єктами господарювання ефективного експорту, одним зі стратегічних завдань кожної держави є підтримка та розвиток експортної діяльності. Реалізація експортної діяльності лежить у межах експортного потенціалу, який полягає у спроможності сукупного виробництва певної країни у цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [6]. Саме така категорія, як експортний потенціал підприємства, на нашу думку, дає змогу найкраще зрозуміти сутність експортної діяльності підприємства як економічної категорії, що характеризує зовнішньоекономічну діяльність. Важливо наголосити, що розвиток експортного потенціалу підприємств прямо пропорційно залежить від стану інвестиційного середовища України та обсягу інвестиційних потоків.

Під час здійснення комплексної оцінки інвестиційного середовища країни інвестори орієнтуються на висновки міжнародних рейтингових агенцій, таких як: Всесвітній економічний форум, Standart and Poor's Group, міжнародна консалтингова мережа BDO, Європейська бізнес-асоціація, Business Environment Risk Intelligence, OECD та ін. Ключові показники макросередовища, котрі визначають інвестиційну привабливість України, представлено в табл. 1.

Аналізуючи табл. 1, слід зазначити, що за досліджуваній період простежується скорочення дефіциту державного бюджету на 2,85%, до 1,6%, разом із цим, МВФ прогнозує зростання дефіциту консолідованого бюджету України в найближчі два роки. За його підрахунками, дефіцит бюджету 2018 р. становитиме 2,5% ВВП, у 2019 р. – 2,6% ВВП, у 2020 р. очікується скорочення до 2,3% ВВП [7]. Такий розмір дефіциту бюджету України негативно впливає на інвестиційне середовище країни, адже, згідно з нормативами України та Європейського Союзу, граничний розмір показника становить 3% від ВВП. Зовнішній борг України впродовж 2013–2017 рр. зріс майже вдвічі, станом на кінець 2017 р. становив 72,0% від ВВП, це негативно впливає на привабливість економіки для інвесторів, адже свідчить про скорочення платоспроможності країни та високу ймовірність дефолту.

Обсяг ВВП України має тенденцію до зростання більше ніж на 100% та становив у 2017 р. 2 982,9 млрд. грн. (106,5 млрд. дол. США), проте його значення є низьким (для порівняння: ВВП Польщі – 526 млрд. дол., Франції – 2 806 млрд. дол., Німеччини – 3 730 млрд. дол., США – 16 768 млрд. дол.) [9].

Простежується негативна тенденція сальдо зовнішньоторгового обороту країни: у 2014 р. показник дорівнював -2,63 млрд. дол. США. Негативна тенденція сальдо зовнішньоторгового обороту насамперед пов'язана з тим, що сукуп-

Таблиця 1

Показники інвестиційної привабливості України за 2013–2017 рр.

Показник	Рекомендоване значення	2013	2014	2015	2016	2017
Дефіцит державного бюджету, % ВВП	3%	4,45	4,96	2,28	2,94	1,60
Обслуговування державного боргу, у % до ВВП	Не більше 60% від ВВП	40,2	70,7	79,4	81,8	72,0
Номінальний ВВП (у фактичних цінах), млрд. грн.	Зростання	1454,2	1566,7	1979,4	2383,2	2982,9
Зовнішньоторгове сальдо, млрд. дол. США	Позитивне сальдо	-8,514	+3,88	+4,1	+0,34	-2,63
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США	Зростання	51,7	53,7	40,7	36,2	39,1

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

ний експорт товарів за період 2013–2017 рр. скоротився на 31,71% (з 63 320,7 млн. дол. США до 43 264,7 млн. дол. США). У регіональному вимірі загальний обсяг експорту зріс до країн ЄС на 2,4%, частка його становить 40,5% (17 901,9 млн. дол. США), скоротився експорт до країн СНД на 72,7%, зокрема частка експорту товарів до Російської Федерації зменшилася з 25,2% у 2013 р. до 9,1% у 2017 р. Варто зазначити, що в 2017 р. найбільшим ринком збуту українських товарів були країни ЄС – 40,5%, Азії – 30,0%, тоді як питома вага СНД становила лише 16,0%. Зазначену динаміку можна пояснити змінами позицій окремих регіонів у міжнародному поділі праці та географічною переорієнтацією українських виробників.

Аналізуючи експортну діяльність українських підприємств на ринках країн ЄС за період 2013–2017 рр., слід зазначити, що частка експорту в загальному обсязі мала висхідну тенденцію, оскільки простежується зростання з 26,5% у 2013 р. (16 758,6 млн. дол. США) до 40,5% у 2017 р. (17 533,4 млн. дол. США). За період 2017 р. до ТОП-10 країн ЄС у галузі експорту вітчизняних товарів увійшли: Польща – 15,5% (2 724,6 млн. дол. США), Італія – 14,1% (2 469,5 млн. дол. США), Німеччина – 10,0% (1 754,2 млн. дол. США), Нідерланди – 9,6% (1 676,1 млн. дол. США), Угорщина – 7,6% (1 326,4 млн. дол. США), Іспанія – 7,2% (1 260,0 млн. дол. США), Румунія – 4,8% (841,6 млн. дол. США), Чехія – 4,1% (715,2 млн. дол. США), Словаччина – 3,7% (656,0 млн. дол. США) та Австрія – 3,1% (535,2 млн. дол. США) [8]. На зазначені країни припадає 79,7% експорту [8].

Сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) за 2017 р. становив 39 144,0 млн. дол. США, що на 8,3% (на 2 989,5 млн. дол. США) більше від показника попереднього року. За період 2013–2017 рр. спостерігається тенденція до скорочення обсягу надходження іноземного капіталу на 24,4%, це стало наслідком погіршення інвестиційного клімату в державі загалом через інфляцію, політичну та економічну нестабільність. У 2017 р. країнами ЄС інвестовано 70,2% загального обсягу акціонерного капіталу (27 465,5 млн. дол. США), з інших країн світу – 29,8% (11 678,5 млн. дол. США). Найбільшими інвесторами України в 2017 р. стали: Кіпр (25,6%), Нідерланди (16,1%), Велика Британія (5,5%), Німеччина (4,6%), Франція (3,4%), Австрія (3,2%), Люксембург (2,4%), Польща (2,1%), Угорщина (2,0%) та Швеція (0,9%) [8].

Базуючись на здійсненому аналізі макроекономічних показників України, варто зауважити, що спостерігається погіршення практично по всіх досліджуваних катего-

ріях упродовж аналізованого періоду, що не сприяє привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів.

Проведемо аналіз інвестиційного середовища України за даними міжнародних рейтингів. Розглянемо місце України в Індексі глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). Він визначає здатність економіки зростати в довгостроковій перспективі, складається з більше ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал»), які об'єднані трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення», 2/3 з яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація [10]. Проводить оцінку Всесвітній економічний форум. У зазначеному рейтингу (оцінено 137 країн) до ТОП-5 у 2017 р. увійшли Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди та Німеччина; Польща зайняла 39-е місце, Росія – 38-е, Грузія – 67-е місце. Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у чотирьох із 12 основних показників та зайняла 81-е місце поряд із Чорногорією та Шрі-Ланкою (мінус п'ять позицій порівняно з 2014 р.). Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складником «Ефективність ринку праці». Також Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційного складника Індeksu (мінус дев'ять пунктів), інфраструктурного (мінус три пункти) та за складником, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку (мінус два пункти). Негативними чинниками ведення бізнесу в нашій країні визначено (у порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я.

Наступний аналізований показник – Індекс інвестиційної привабливості (International Business Compass) – розраховує міжнародна консалтингова мережа BDO, він ураховує показники економіки, політики, права та соці-

ально-культурні умови досліджуваної країни. Індекс є важливим для компаній, які шукають країни для розширення глобального бізнесу [11]. Порівняння значення індексу України та головних інвесторів наведено в табл. 2.

До лідерів рейтингу увійшли Сінгапур, Гонконг, Швейцарія, Нідерланди, Данія. Україна посіла 134-е місце зі 174 країн, тобто погіршила свій показник на чотири позиції порівняно з попереднім роком, із загальною оцінкою 42,68. Експерти зауважують, що країні необхідні рішучі реформи, які забезпечать зростання ВВП не менше 10% щорік. Це неможливо без детінізації економіки і формування регулятивного середовища, сприятливого для будь-якого, а не лише крупного бізнесу [11].

У 2017 р. в рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing Business – 2017), котрий формує Світовий банк, Україна посіла 80-е місце і поліпшила свої позиції на 57 пунктів порівняно з 2013 р. Країна поліпшила свої позиції за такими показниками: реєстрація підприємства – з 30-го до 20-го місця; підключення до електромереж – зі 137-го до 130-го місця; оподаткування – зі 107-го до 84-го місця. До показників, які погіршилися або залишилися на тому ж рівні, увійшли: вирішення проблем із неплатоспроможністю – зі 141-го до 150-го місця; міжнародна торгівля – зі 109-го до 115-го місця; реєстрація власності – із 61-го до 63-го місця; доступ до отримання кредитів – з 19-го до 20-го місця [12].

Звіт Doing Business – 2017 показує, що необхідно більш рішуче проводити реформи з дерегуляції, оскільки Україна значно поступається сусіднім країнам: Румунія знаходиться на 36-му місці, Білорусь – на 37-му, Молдова – на 44-му, РФ – на 40-му, Туреччина – на 69-му. Лідером у рейтингу за сумарним значенням сприятливих умов для підприємницької діяль-

ності стала Нова Зеландія, до першої десятки увійшли: Сінгапур, Данія, Гонконг, Південна Корея, Норвегія, Великобританія, США, Швеція та Македонія. Найбільш несприятливими для ведення бізнесу стали Лівія (188), Еритрея (189) та Сомалі (190) [12].

Таким чином, підвищення позиції України в рейтингу Doing Business – 2017 – це певний сигнал про позитивні зміни в міжнародних оцінках її бізнес-середовища (хоча подібне поліпшення навряд чи можна вважати достатнім).

Наступним кроком аналізу інвестиційного середовища України є оцінка, яку проводить Європейська бізнес-асоціація. Метою проекту є визначення коливань настроїв бізнесу, інтегральний показник формується на основі авторитетних думок топ-менеджерів провідних міжнародних, європейських та українських компаній. Основною метою діяльності Асоціації є налагодження стосунків європейського бізнесу з представниками влади в Україні для співпраці щодо створення сприятливих умов ведення бізнесу та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Оцінювання відбувається за п'ятибальною шкалою за результатами оцінок 114 керівників компаній – учасниць ЄБА. У 2017 р. показник дорівнював 3,15 бали порівняно з зафіксованим значенням у 2013 р. на рівні 2,12, відбулося зростання показника на 48%. Серед основних позитивів респонденти відзначили: відкритість державних даних, поступову дерегуляцію, помітний розвиток електронних сервісів (електронну систему відшкодування ПДВ), спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю, запровадження інституту приватних виконавців тощо. Крім того, Україна здобула безвізовий режим, який

Таблиця 2

Індекс інвестиційної привабливості України та країн-інвесторів у 2017 р. [11]

Країна	Індекс			Економіка		Політика		Соціально-культурне середовище	
	Ранг	Зміна	Вартість	Ранг	Вартість	Ранг	Вартість	Ранг	Вартість
Нідерланди	4	-1	77.99	3	76.65	8	93.39	17	66.28
Німеччина	8	4	74.19	6	69.54	14	91.22	21	64.39
Велика Британія	9	-1	74.18	8	63.89	12	91.56	12	69.78
Швеція	15	-1	72.54	15	61.00	6	94.63	18	66.13
Австрія	16	0	71,13	19	57,99	13	91,23	14	68,02
Франція	19	6	67,43	18	59,43	27	79,23	20	65,12
Кіпр	28	5	63.52	17	59.67	28	79.00	49	54.37
Польща	34	0	60.68	47	52.69	32	77.61	47	54.64
Угорщина	45	-4	59.15	56	52.12	41	72.67	46	54.64
Україна	134	-4	42,68	112	45,85	151	37,09	102	45,71

свідчить про розвиток нашої країни за європейським зразком. Серед пріоритетних проблем, що потребують особливої уваги з боку влади, бізнес назвав три незмінні позиції: боротьба з корупцією – 36%, судова реформа – 20%, земельна реформа – 11% [13].

Індекс прямих іноземних інвестицій, дослідження проводить OECD, є інструментом оцінки та порівняння країн, шляхом вимірювання реформ та оцінки їхнього впливу (аналіз обмежень, встановлених законом), сприяє оцінці міжнародної інвестиційної політики України щодо прямих іноземних інвестицій. Інтегрована оцінка лежить у межах від 0 (відкрита економіка) до 1 (закрита економіка).

За досліджуваний період Україна поліпшила свої позиції в аналізованому індексі з 0,142 у 2013 р. до 0,124 у 2017 р. [14]. Порівняння значення індексу прямих іноземних інвестицій України та країн-інвесторів ЄС за 2017 р. представлено на рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, слід зазначити, що серед країн – інвесторів України найбільш відкритими для надходження прямих іноземних інвестицій є Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Угорщина та Велика Британія. Економіка України є недостатньо відкритою для надходження прямих іноземних інвестицій, оскільки значення індексу на 72% перевищує показник Польщі, на 39% – показник США (0,089), проте значення індексу на 32% менше за показник РФ (0,182).

Низькі позиції України в досліджуваних рейтингах є наслідком погіршення макроекономічних показників, що не сприяє привабливості вітчизняної економіки для інвесторів. Вища освіта та висококваліфіковані кадри залишаються конкурентними перевагами України, найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу є: корупція, ускладнений доступ до фінансів, інфляція, політична нестабільність,

високі податкові ставки, державна бюрократія, податкове законодавство.

Отже, нині стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Для стимулювання іноземних надходжень необхідно здійснити низку заходів щодо зміни інвестиційної політики держави, що призведуть у перспективі до поліпшення загального бізнес-середовища та розвитку експортного потенціалу, а саме провести рішучі реформи, що забезпечать зростання ВВП не менше 10% щорік. Це неможливо без детінізації економіки і формування регулятивного середовища, сприятливого як для малого, так і для середнього бізнесу. З вищезазначеного зумовлюється необхідність таких заходів:

1. Боротьба з корупцією, гучні кримінальні справи і подальше притягнення до відповідальності високопоставлених чиновників та крупних тіньових бізнесменів.

2. Очищення судової, правоохоронної і податкової систем шляхом справжньої, а не декоративної люстрації.

3. Формування національних ринкових інститутів, необхідних для підтримки експорту, таких як Експортно-кредитне агентство і Банк розвитку.

4. Максимально можлива дерегуляція і зниження податкового тягаря для малого і середнього бізнесу. Сфокусувати зусилля всіх державних структур, особливо на рівні місцевих влад, на підтримці становлення і розвитку цього найважливішого сегменту економіки керівники органів влади на всіх рівнях, оцінку роботи яких потрібно пов'язати з успішністю розвитку МСБ на їхніх територіях, могли б особистою активною участю в роботі саморегульованих організацій підприємців, різних семінарів і конференцій, піднімати значущість малого і середнього бізнесу. Частка МСБ у ВВП країни пови-

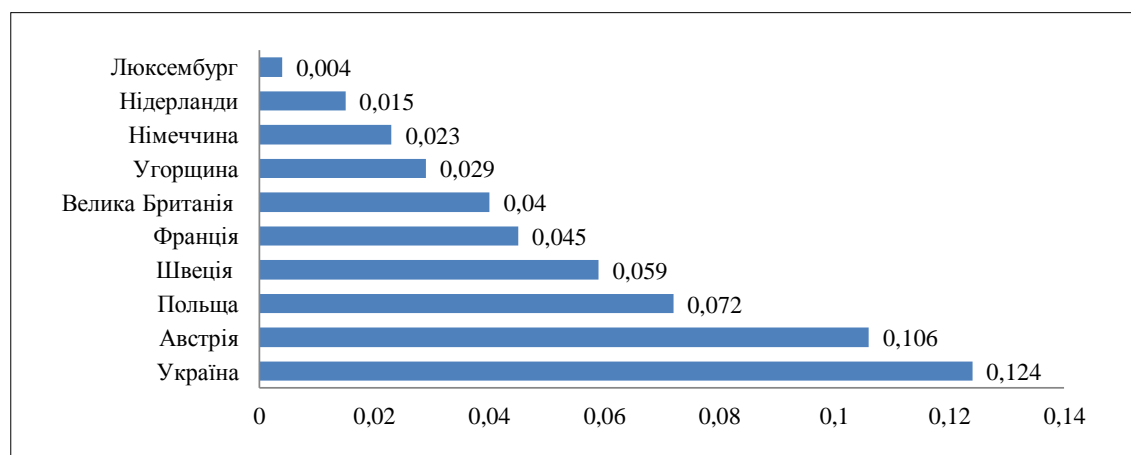


Рис. 1. Динаміка Індексу прямих іноземних інвестицій України та країн-інвесторів ЄС за 2017 р. [14]

нна вирости із сьогоднішніх 10–15% до 50–60% протягом найближчих 10 років.

Висновки з даного дослідження. З огляду на проведене дослідження інвестиційного середовища України, слід зазначити, що відбулося скорочення надходжень іноземного капіталу за досліджуваний період на 24,4%, причиною цього є несприятливий інвестиційний клімат країни (політична й економічна нестабільність, недосконалість митної, фіскальної політики, нерозвиненість інвестиційної й логістичної інфраструктури).

У процесі оцінки інвестиційного середовища України досліджено її місце у світових рейтингах. За Індексом глобальної конкурентоспроможності в 2017 р. Україна втратила п'ять позицій (через незадовільні показники складників макроекономічного середовища та рівень розвитку фінансового ринку) та займає 81-е місце. За Індексом інвестиційної привабливості в 2017 р. Україна зайняла 134-е місце зі 174 країн (погіршила свій показник на чотири

позиції порівняно з 2016 р.), у рейтингу Doing Business – 2017 зайняла 80-е місце. За оцінкою ЄБА отримала 3,15 балів із 5, це більше, ніж у 2013 р., на 48%. За Індексом прямих іноземних інвестицій Україна поліпшила позиції з 0,142 у 2013 р. до 0,124 у 2017 р. Варто зазначити, що низькі позиції України в досліджуваних рейтингах є наслідком погіршення макроекономічних показників, що не сприяє привабливості вітчизняної економіки для інвесторів.

Для стимулювання іноземних надходжень необхідно здійснити низку заходів щодо зміни інвестиційної політики держави, це: боротьба з корупцією, люстрація судової, правоохоронної і податкової систем, формування національних ринкових інститутів, необхідних для підтримки експорту, дерегуляція і зниження податкового тягаря для малого і середнього бізнесу. Впровадження сформованих рекомендацій у перспективі призведе до поліпшення загального бізнес-середовища та розвитку експортного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 93/96, станом на 15.01.2011. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 93. Ст. 80.
2. Trade and Investment. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_e.htm.
3. Дергачова В.В., Бойко О.В. Прямі іноземні інвестиції як чинник розвитку деревообробної галузі України. URL: <http://spru.fmm.kpi.ua/article/view/142945/140385>.
4. Пересада А.А. Інвестування: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 250 с.
5. Іваночко С.С. Чинники формування інвестиційного клімату в Україні Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.14. С. 143–150.
6. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь. М.: Правовая культура, 1994. 478 с.
7. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>.
8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Валовий внутрішній продукт. URL: <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt>.
10. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
11. The BDO International Business Compass 2017: Update and Subject Focus Labor Market Performance. URL: http://www.bdo.com.kw/getmedia/417dfb6a-8ca4-437c-a552-1edb52f2b807/BDOStudie_EN_Executive-Summary-2017_web.pdf.aspx.
12. Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/>.
13. Індекс інвестиційної привабливості України. URL: <https://eba.com.ua/>.
14. Індекс прямих іноземних інвестицій. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDIINDEX#>.

Калачевська Л.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету**Kalachevska Larysa**

Sumy National Agrarian University

**ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНА ПІДТРИМКА
ЯК СКЛАДНИК РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ****INFORMATION AND CONSULTING SUPPORT
AS A COMPONENT OF INNOVATIVE ACTIVITY
IN RURAL AREAS OF UKRAINE**

У статті приділено увагу формуванню та обґрунтуванню наукових рішень, спрямованих на задіяння потенціалу базових складників розвитку інноваційної діяльності в сільській місцевості України, однією з яких є інформаційно-консультаційна підтримка інноваційних бізнес-ініціатив, ідей та проектів. Відзначено, що така підтримка інноваційної діяльності на селі повинна реалізовуватися на базі системного підходу та структуровано, орієнтуючись на необхідність виконання конкретного переліку функцій. Надано рекомендації стосовно вдосконалення інформаційно-комунікаційної підтримки інноваційної діяльності в сільській місцевості на основі врахування специфіки інноваційної діяльності у сільській місцевості та ефективного використання наявної ресурсної бази та каналів комунікації. Водночас забезпечення повноцінної підтримки розвитку інноваційної діяльності на селі потребує побудови ефективної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, забезпечення доступу бізнесу та населення до мережі Інтернет.

Ключові слова: інноваційно-консультаційна підтримка, інновації, інноваційна діяльність, сільська місцевість, сільське господарство, комунікації, конкурентоспроможність.

В статье уделено внимание формированию и обоснованию научных решений, направленных на задействование потенциала базовых составляющих развития инновационной деятельности в сельской местности Украины, одной из которых является информационно-консультационная поддержка инновационных бизнес-инициатив, идей и проектов. Отмечено, что такая поддержка инновационной деятельности на селе должна реализовываться на базе системного подхода и структурировано, ориентируясь на необходимость выполнения конкретного перечня функций. Даны рекомендации по совершенствованию информационно-коммуникационной поддержки инновационной деятельности в сельской местности на основе учета специфики инновационной деятельности в сельской местности и использования имеющейся ресурсной базы и каналов коммуникации. В то же время обеспечение полноценной поддержки развития инновационной деятельности на селе требует построения эффективной информационно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечение доступа бизнеса и населения к сети Интернет.

Ключевые слова: инновационно-консультационная поддержка, инновации, инновационная деятельность, сельская местность, сельское хозяйство, коммуникации, конкурентоспособность.

The growth of productivity of agricultural machinery and technology over the past decades has led to a dramatic reduction in the need for human labour involved in agricultural production. The above changes have strengthened the tendencies of urbanization and the decline of the village in Ukraine, which, along with economic instability and macroeconomic problems, adversely affects the quality and standards of living of the rural population and the prospects for the introduction and successful dissemination of innovative business initiatives in rural areas. In view of the given range of problems, an important scientific and practical problem in modern conditions is the formation and substantiation of scientific decisions aimed at using the potential of the basic components of the innovation activity development in rural areas of Ukraine, one of which is competent, full and convenient in terms of the form of implementation information and consulting support for innovative business initiatives, ideas and projects in the rural areas. It is noted that information and consulting support for innovation activity in the rural areas should be implemented on the basis of a systematic approach and structured focusing

on the need for a specific list of functions. Recommendations concerning improvement of information and communication support of innovative activity in rural areas based on the specifics of innovation activity in rural areas and effective use of the available resource base and communication channels are given. At the same time, providing full support for the development of innovation activities in the rural areas will require building an effective information and communication infrastructure, ensuring access of businesses and population to the Internet.

Keywords: innovation and consulting support, innovations innovation activity countryside, agriculture, communication, competitiveness.

Постановка проблеми. Значне підвищення продуктивності сільськогосподарської техніки та технологій протягом останніх десятиліть призвело до кардинального зменшення потреби у людській праці, задіяної в аграрному виробництві. Як наслідок, суттєво змінилася структура зайнятості сільського населення як в Україні, так і в інших країнах, які традиційно вважалися аграрними [10]. Вказані зміни посилили тенденції урбанізації та занепаду села в Україні, що поряд з економічною нестабільністю та макроекономічними проблемами [8] негативно відображається на якості та рівні життя сільського населення та перспективах упровадження й успішного поширення інноваційних бізнес-ініціатив у сільській місцевості [9].

З огляду наведену проблематику, важливу науково-практичною проблемою в сучасних умовах є формування та обґрунтування наукових рішень, спрямованих на задіяння потенціалу базових складників розвитку інноваційної діяльності в сільській місцевості України, однією з яких є компетентна, повноцінна та зручна за формою реалізації інформаційно-консультаційна підтримка інноваційних бізнес-ініціатив, ідей та проєктів на селі. Активізація позитивного потенціалу цього складника потребує прийняття та втілення певних рішень стосовно управління розвитком сільських територій, обґрунтування яких є предметом даного наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія і методологія управління інноваційним розвитком територій має досить значний наробок, представлений, зокрема, у роботах Б. Валуєва, М. Задорожного, О. Кантаєвої, Я. Крупки, Ю. Кузьмінського, І. Мельничука, В. Озеран та ін. Поряд із цим слід виділити роботи, в яких приділено увагу вирішенню конкретних практичних проблем управління розвитком територій, наприклад праці В. Баутина, Ф. Важинського, В. Залізко, І. Прокопа, П. Саблука, Л. Шепотько, М. Хвесик, В. Юрчишина, О. Яценка.

Проте специфіка управління інноваційним розвитком саме в сільській місцевості висвітлюється досить обмежено. Слід зазначити внесок у науково-практичний доробок стосовно даної проблематики таких науковців, як Д. Хербель, Р. Халед, Ч. Пенсі, Є. Кроулі, Н. Хаддад, М. Халед, В. Готри, М. Ігнатко, О. Яценко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний внесок науковців у розкриття порушеної в статті проблематики, у роботах сучасних учених практично не представлено способів, моделей та механізмів забезпечення ефективної інформаційно-консультаційної підтримки розвитку інноваційної діяльності в сільській місцевості України. Цей аспект майже ніким не розглядається як один із провідних у контексті забезпечення умов поширення інновацій на селі та активного залучення до цього процесу місцевого населення. Не пропонується достатньо обґрунтованих ідей, на основі яких має забезпечуватися вдосконалення системи інформаційно-консультаційної підтримки створення, впровадження та поширення інновацій у сільській місцевості України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування та обґрунтування наукових рішень, спрямованих на задіяння потенціалу інформаційно-консультаційної підтримки як одного з базових складників розвитку інноваційної діяльності в сільській місцевості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації є основою розвитку сучасної економіки [1; 10], зокрема це стосується й проблеми розвитку сільської місцевості [3]. Попри те, що традиційно на селі найбільш активно стимулюються інновації, спрямовані на підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва завдяки використанню сучасних агротехнологій, методів захисту рослин у поєднанні з новими методами селекції, надзвичайно важливим є впровадження інновацій у сфері організації та управління сільським господарством [1; 3; 5], державного адміністрування на селі, створення сприятливої для бізнесу та життя людей у сільській місцевості інфраструктури, а також забезпечення якісної інформаційно-консультаційної підтримки процесу розроблення, впровадження у практику та поширення інновацій [2; 6].

Саме останній напрям надає можливості забезпечення швидшого доступу новаторів до інформації, економії часу на виконання функцій, які можуть бути автоматизовані [7].

Водночас забезпечення повноцінної інформаційно-комунікаційної підтримки розвитку

інноваційної діяльності на селі потребує побудови ефективної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, забезпечення доступу бізнесу та населення на селі до мережі Інтернет [5; 6]. Для повноцінного досягнення цієї мети слід реалізовувати заходи стосовно зменшення законодавчих та адміністративних обмежень використання IT-інфраструктури для ведення бізнесу, отримання знань, реалізації інноваційних ідей.

Суттєвим бар'єром у поширенні інновацій є відносно низький рівень доступу до актуальної інформації сільського населення. Спрямування до розвитку сільських територій потребує цілеспрямованого впливу на економічну активність мешканців села і формування у них підприємницьких навичок.

Сфера інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності на селі й є тією сферою, що здатна надати підтримку сільському населенню стосовно новітніх методів ведення сільського господарства, розвитку села, участі у діяльності аграрних ринків, опти-

мізації витрат діяльності, що має на меті підвищення конкурентоспроможності аграрних господарств, забезпечення сталого розвитку сільських територій, а також підвищення рівня професійної кваліфікацій мешканців сільської місцевості [2; 6].

На думку автора, ефективна інформаційно-комунікаційна підтримка інноваційної діяльності на селі може бути здійснена лише у тому разі, якщо заходи стосовно цього складника розвитку інноваційної діяльності в сільській місцевості реалізовуватимуться на базі системного підходу. З огляду на це, система інформаційно-комунікаційної підтримки інноваційної діяльності в сільській місцевості повинна характеризуватися певним переліком функцій, представлених на рис. 1.

Успішність реалізації всіх зазначених функцій зумовлена багатьма чинниками суспільно-економічного характеру, властивими як конкретній місцевості, так і країні у цілому. Проблемою стає вибір способів організації інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності на

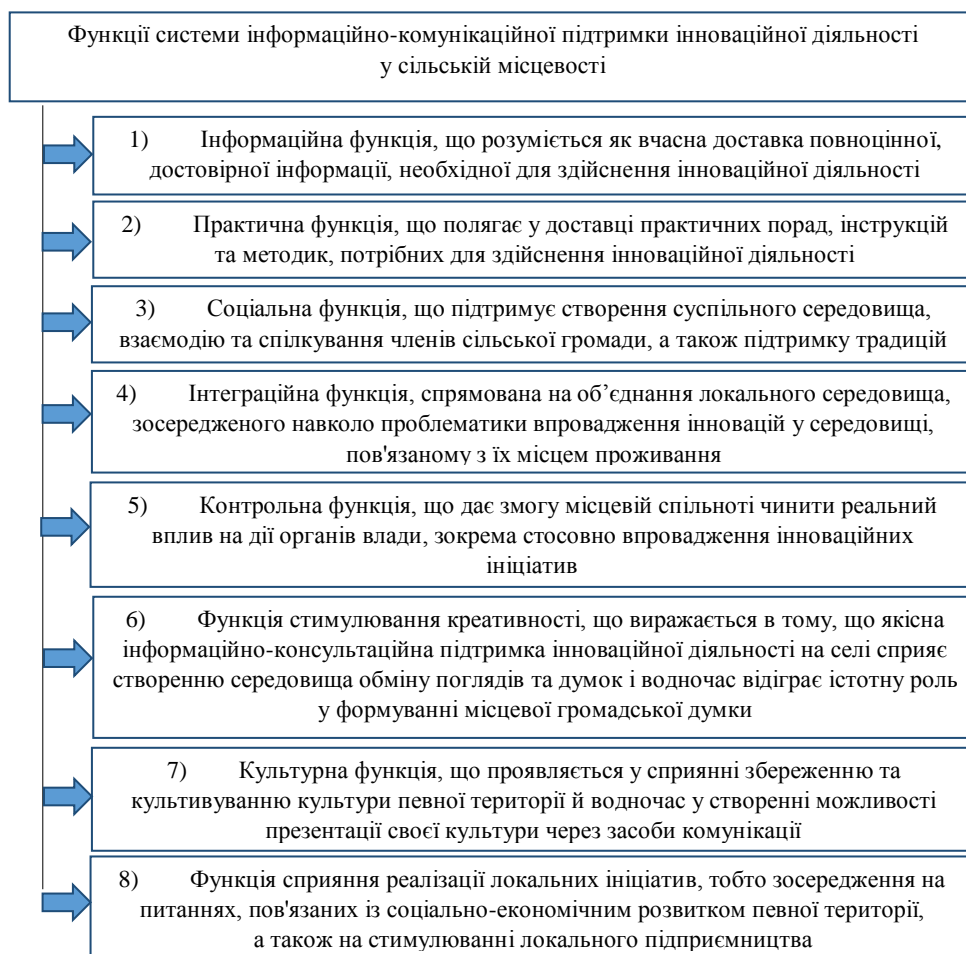


Рис. 1. Функції системи інформаційно-комунікаційної підтримки інноваційної діяльності в сільській місцевості

Джерело: складено автором

селі. У цьому контексті важливим є визначення сфери компетенції органів місцевої влади та бізнесу, що можуть надавати певний перелік послуг.

Зокрема, державні органи можуть забезпечити надання інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності на селі на безоплатній основі стосовно:

- діяльності у сфері підвищення професійної кваліфікації мешканців сільської місцевості;
- інформаційної діяльності, що підтримує розвиток сільськогосподарського виробництва, агротуризму і сільського туризму;
- поширення інформації щодо сучасних інноваційних методів організації сільськогосподарського виробництва;
- результатів аналізу аграрних ринків і ресурсів виробництва;
- результатів аналізу змін рівня й якості аграрної продукції і функціонування аграрних господарств.

Послугами на платній основі, які можуть надаватися як органами влади, так і приватними підприємствами, можуть бути такі:

- складання різноманітних звітів та здійснення аналізу для потреб бізнесу, а також формування та заповнення необхідних документів для отримання фінансової допомоги від уряду та недержавних фондів або кредитів;
- організація спеціалізованої фахової підготовки;
- здійснення видавничої, поліграфічної діяльності;
- консультаційне сприяння реалізації інноваційних ініціатив, упровадження нових технологій та продукції.

Якісна інформаційно-консультаційна підтримка під час упровадження та поширення інноваційних проектів на селі забезпечує такі переваги:

1. Полегшує контроль витрачення ресурсів а також досягнутого ефекту від реалізації інноваційних проектів.

2. Дає можливість вибору окремих цілей та варіантів їх реалізації, які найкраще сприятимуть соціально-економічному розвитку місцевості.

3. Забезпечує зв'язок між стратегічним плануванням та операційною діяльністю.

Структури, що спеціалізуються на наданні інформаційно-консультаційних послуг на селі, можуть надавати послуги ведення обліку та підготовки інноваційними підприємствами та підприємцями бухгалтерської та фінансової звітності та необхідної документації для подання до державних фіскальних та статистичних органів, кредитних організацій, інвестиційних фондів тощо. Також існує потенціал організації виставок, показів інноваційної продукції та підтримки

участі у подібних заходах місцевих проінноваційних підприємств та підприємців на загальнонаціональному та міжнародному рівнях.

Серед основних сфер, де сільські новатори мають потребу у постійно поновлюваній інформації, доцільно виокремити:

- питання організації ефективного сільськогосподарського виробництва за сучасними зразками;
- питання актуалізації законодавчих основ діяльності, у тому числі інноваційної, та доступу до поточної нормативно-правової бази;
- можливість надання допомоги на розвиток бізнесу від держави, інвесторів та інформації стосовно умов отримання кредитів та позик у різних кредитно-фінансових установах;
- потребу поглиблення знань у сфері використання сучасних інформаційних технологій у поточній діяльності.

Консалтингові послуги у сфері інновацій та трансферу технологій передбачають:

- консультації, допомоги і навчання у сфері передачі знань;
- консультації, допомоги і навчання з питань набуття та захисту нематеріальних активів і їх використання;
- консультації, допомоги і навчання стосовно використання сучасних стандартів, технологій та правил;
- діагностику потреб бізнесу;
- аналіз інноваційного потенціалу компанії (підприємця);
- перевірку рівня та якості підготовки інноваційного проекту до реалізації, включаючи техніко-економічну підготовку;
- консультації щодо розроблення основних фінансових розрахунків відносно обсягу необхідних інвестицій та оцінки економічної ефективності підприємства.

Стосовно проблем забезпечення якісного інформаційно-консультаційного забезпечення інноваційної діяльності на селі слід особливо відзначити:

- брак фінансових ресурсів для організації такого забезпечення, оплати праці консультантів та експертів, фінансування навчання та перенавчання сільського населення;
- відсутність або недостатність технічного забезпечення реалізації процесів (комп'ютери, принтери, стабільний Інтернет тощо), устаткування і навіть канцелярських засобів;
- низький рівень заробітної плати консультантів, що працюють у сільській місцевості, що недостатньо мотивує їх на ефективну роботу та саморозвиток;
- опір нововведенням із боку значної частини (іноді домінуючої) населення сільської місцевості;

– брак часу сільських жителів-підприємців на самовдосконалення та розвиток через суттєве поточне робоче навантаження та надмір обов'язків.

Ефективна інформаційно-консультаційна підтримка інноваційної діяльності в сільській місцевості також передбачає організацію фахової підготовки, семінарів і конференцій, а також утілення інших ініціатив у сфері розвитку інноваційної активності на селі та екологічного землеробства, координацію завдань у сфері реалізації інноваційних ідей, сприяння поширенню результатів наукових досліджень на практиці.

Висновки з даного дослідження. Оптимізація управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні може надати конкретним територіям, де таке управління реалізується, конкурентні переваги та сприяти їх відродженню навіть за сучасних умов, несприятливих для розвитку села в Україні демографічних, технологічних та соціально-економічних тенденцій. У цьому контексті інформаційно-консультаційна

підтримка являє собою важливу ланку в передачі досягнень науки до їх утілення на практиці, особливо у сільській місцевості.

Від ефективності системи інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності в сільській місцевості, від повноцінності виконання цієї системою її функцій значною мірою залежить те, чи буде достатньою мірою реалізовано потенціал розвитку села за рахунок упровадження та поширення інновацій.

Значення такої підтримки полягає в усвідомленні сільською спільнотою, що вона є частиною національної інноваційної системи України, а селяни, використовуючи надбання сучасної науки та техніки, можуть позитивно впливати на розвиток власного соціально-економічного оточення та економічне зростання країни у цілому.

Однак для впровадження сучасних технологій на селі потрібні сучасна апаратна платформа, необхідне програмне забезпечення та організація тренінгів для підвищення компетентності посадових осіб.

Список використаних джерел:

1. Важинський Ф.А. Розвиток сільських територій України на інноваційних засадах: аналітична записка. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20170201.pdf> (дата звернення: 18.12.2018).
2. Гуткевич С.О., Князевич А.О. Агроконсалтинг як елемент активізації інвестиційної інноваційної діяльності. URL: http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Economics/67508.doc.htm (дата звернення: 18.12.2018).
3. Залізко В.Д., Мартиненков В.І. Сутність інноваційного розвитку економіки сільських територій. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 66–74.
4. Копитко О.В. Роль дорадчих служб у забезпеченні реалізації сільгосппродукції на оптових ринках. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2012. № 7. С. 138–145.
5. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 224–231.
6. Плакса Ю.В. Функціонування та розвиток інформаційно-консультаційних формувань в аграрному секторі економіки. URL: <http://www.dlib.com.ua/funktsionuvannja-ta-rozvytok-informatsiyno-konsultatsiynikh-formuvan-v-ahrarnomu.html> (дата звернення: 18.12.2018).
7. Середа Л.М., Амонс С.Е., Довгань Л.І. Роль сільськогосподарського дорадництва та підвищення кваліфікації кадрів у забезпеченні сталого розвитку сільської місцевості та підвищенні ефективності агропромислового виробництва України. Зб. наук. праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2012. № 1(56). С. 116–122.
8. Штепа О.В. Орієнтири інноваційного розвитку сільських територій України в умовах трансформації економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 152–155.
9. Яценко О.В. Формування інноваційного потенціалу прогнозування і моделювання конкурентоспроможного та сталого розвитку сільських регіонів. Черкаси, 2014. 40 с.
10. Pencea Ch.G. Innovation, a new solution of rural areas. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2017. № 39. P. 215–225.

УДК 330.342

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-9>**Колбушкін Ю.П.**доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Kolbushkin Yurii**

National Aviation University

Клімова О.І.кандидат економічних наук, докторант кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Klimova Olena**

National Aviation University

Петрик А.М.

студентка Національного авіаційного університету

Petryk Alina

National Aviation University

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

ANALYSIS OF THE MAIN APPROACHES TO FORMATION OF SOCIALLY ORIENTED ECONOMY

У статті досліджено генезис і принципи формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Визначено основні цілі соціально орієнтованої економіки, реалізація яких дає змогу поліпшити якість життя населення, забезпечити стабільне економічне зростання. Встановлено характерні ознаки соціально орієнтованої економіки. Досліджено поняття соціальної держави. Розглянуто та узагальнено позитивний досвід формування й розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки провідних європейських країн. Виділено основні принципи включення соціальних чинників в економічні реформи держави. Зроблено висновок, що формування соціально орієнтованої економіки не може здійснюватися без розвитку конкуренції та конкурентоспроможності національної економіки, які виступають головними рушійними силами розвитку суб'єктів, об'єктів управління та суспільства у цілому.

Ключові слова: соціально орієнтована економіка, ринкова економіка, суспільство, соціальна держава, підходи, формування.

В статье исследованы генезис и принципы формирования социально ориентированной рыночной экономики. Определены основные цели социально ориентированной экономики, реализация которых позволяет улучшить качество жизни населения, обеспечить стабильный экономический рост. Установлены характерные признаки социально ориентированной экономики. Исследовано понятие социального государства. Рассмотрен и обобщен положительный опыт формирования и развития социально ориентированной рыночной экономики ведущих европейских стран. Выделены основные принципы включения социальных факторов в экономические реформы государства. Сделан вывод, что формирование социально ориентированной экономики не может осуществляться без развития конкуренции и конкурентоспособности национальной экономики, которые выступают главными движущими силами развития субъектов, объектов управления и общества в целом.

Ключевые слова: социально ориентированная экономика, рыночная экономика, общество, социальное государство, подходы, формирование.

The paper studies genesis and principles of the socially oriented market economy formation. The main objectives of the socially oriented economy defined: the highest standard of living of the population; the creation of an economically efficient and socially fair monetary system that ensures price stability; social security and social progress; environmental safety. Stated the characteristic features of the socially oriented economy, such as the use of market methods of economic activity, state reg-

ulation and forecasting of the economy, an open model of the economy, the existence of the modern market and social infrastructure, social protection of the population etc. The concept of the social state investigated. Considered and generalized the positive experience of formation and development of the socially oriented market economies of the leading European countries. Emphasized the basic principles of social factors inclusion in the economic reforms of the state: ensuring the participation of the population and its understanding of the connection of transformational reforms in the economy with the improvement of welfare, improving the level and quality of life; improving the standard of living of the vast majority of the population as a result of reforms, reducing income differentiation between the rich and poor in the process of transformation; matching goals of the reforms with the motivation of the majority of the active population; providing conditions for the maximum realization of creative opportunities of the population, increasing the scientific, educational and cultural potential of society. Formation of the socially oriented economy cannot be carried out without developing competition and competitiveness of the national economy, which are the main driving forces of the development of subjects, objects of management and society as a whole.

Keywords: socially oriented economy, market economy, society, social state, approaches, formation.

Постановка проблеми. Сучасна держава формує свою економічну систему як сукупність усіх видів економічної діяльності та процесів їх взаємодії, які спрямовані на виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів та послуг, а також регулює цю діяльність з урахуванням цілей та завдань держави. Традиційно основними елементами економічної системи є засоби виробництва, соціально-економічні відносини, господарський механізм і відносини власності. З другої половини ХХ ст. у розвинених країнах значно активізувалися пошуки такої моделі економічного розвитку, яка поєднувала б у собі як елементи ринкового господарювання, так і соціального розвитку. Найважливішим показником соціального розвитку держав стали вважати рівень життя населення, який визначається соціально-економічними умовами та можливостями, які формуються у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з проблемами функціонування соціальної держави на основі справедливих взаємовідносин із суспільством, завжди були у центрі уваги філософів, соціологів, економістів, юристів, політологів, істориків, політиків, що пояснюється пріоритетністю даного феномена. Фундаментальні основи аналізу соціальної ринкової економіки представлено у працях зарубіжних учених Ч. Дербера, К.М. Ферроджаро, Ж.А. Ортіза, К. Швемер, Дж.А. Вела-МакКоннелла [2], Г. Форгеца Даванзати [5], В. Ойкена [7] та ін. Серед вітчизняних науковців дослідженням питання розвитку соціально орієнтованої економіки займалися В.П. Лещук, А.Ю. Павлів [1], О.М. Петроє [3], О.О. Беляєв, Є.Б. Ніколаєв, А.В. Келічавий [4], Г.А. Чередниченко [6], В.С. Морозов [10] та ін.

Однак, незважаючи на численні дослідження даної проблематики, у вітчизняній економічній літературі недостатньо висвітлені методологічні розробки щодо узагальнення основних підходів до формування соціально орієнтованої економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та узагальнення основних підходів до формування соціально орієнтованої економіки на прикладі економічно розвинених країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея соціально-ринкової економіки була висунута виходячи з гуманістичних і християнсько-соціальних принципів як вільна і гуманна альтернатива централізованій командно-адміністративній державній економіці та «чистому» капіталізму.

Вперше поняття соціально-ринкової економіки обґрунтував видатний німецький економіст і політичний діяч А. Мюллер-Армак. Він зазначав, що наявні економічні системи з елементами державного регулювання неминуче призводять до скорочення економічної свободи окремо взятої людини і порушують ринковий механізм формування цін [1]. Лише у соціально-ринковій економіці він убачав забезпеченість економічної свободи по відношенню до держави, підприємців і працівників найманої праці. Тільки соціально-ринкова економіка, в основі якої лежить принцип соціальної справедливості, може гарантувати забезпечення найкращих можливостей для всебічного економічного зростання.

А. Мюллер-Армак розглядав соціально-ринкову економіку як визначальну основу економічної та соціальної політики держави. Він характеризував досліджувану категорію як порядок, який вбирає цінності, але не встановлює їх сам, називаючи це прагненням до певного способу вирішення соціальних проблем. Сутність соціально-ринкової економіки, на його думку, полягає у тому, щоб замість проведення політики, яка зберігає минуле, або економічного контролю, що гальмує вільну ініціативу в суспільстві, або неконтрольованого ринкового механізму, дати соціальне рішення, що поєднує всі цілі у працюючій, реалістичній гармонії. При цьому цінність даного формулювання він пояс-

нював принциповою можливістю практичної реалізації зазначеного курсу [2, с. 174].

Другий канцлер ФРН Л. Ерхард у 1950–1960-х роках провів у Західній Німеччині широкомасштабну економічну реформу, яка докорінно трансформувала соціально-економічне життя країни. Теоретичні погляди Л. Ерхарда були засновані на теорії соціально-ринкової економіки, яка стала офіційною державною доктриною та основою економічної програми. Він провів повноцінну економічну реформу, засновану на принципі соціальної орієнтації ринку, яка передбачала, перш за все, вибір суспільних пріоритетів, цілеспрямоване стимулювання певних сфер і напрямів діяльності. Він справедливо вважав, що не може бути ніякого соціального розвитку без економічного прогресу. Ставка була зроблена на розвиток виробництва (експансія господарства), а не на перерозподіл продукції, на забезпечення всім працюючим постійного підвищення заробітної плати відповідно до зростання продуктивності праці [3].

Соціально-ринкова економіка орієнтована на досягнення низки цілей, реалізація яких дає змогу поліпшити якість життя населення, забезпечити стабільне економічне зростання (рис. 1).

На думку Л. Ерхарда, соціально-ринкова економіка не може існувати без упорядкування державного бюджету шляхом систематичного скорочення видатків, пом'якшення податкового тягаря, заборони набору нових службовців, зведення до мінімуму службових відряджень. Вона передбачала збільшення номінальних доходів, головним чином, шляхом постійного підвищення якості пропонованих товарів. Низькі податки, антитрестовські та антикаральні закони, пільги для вільного приватного інвестування, захист внутрішнього ринку від зовнішніх конкурентів – усе це і багато іншого створювало «економічне диво», забезпечуючи захищеність та свободу громадян [3].

Відносно самостійним елементом соціально орієнтованого ринку було створення системи ефективної зайнятості, яка включає перепідготовку кадрів, регулювання робочих місць, розвиток громадських робіт та інші ланки цієї системи. Були вжиті дієві заходи щодо збільшення

кількості робочих місць і скорочення безробіття. Соціальна орієнтація ринку передбачала включення в його механізм спеціальної системи соціального захисту населення. На думку Л. Ерхарда, соціальна політика – це політика не на догоду мільйонерам, а політика для мільйонів. Важливим її аспектом була податкова політика: звільнення від оподаткування всіх малозабезпечених верств суспільства, відмова від підвищення непрямих податків, здійснення фінансування соціальних програм за рахунок високого рівня оподаткування й позбавлення деяких субсидій найбільш багатих громадян [3]. Водночас для поліпшення умов життя незаможних обговорювалися законопроекти про допомогу для квартиронаймачів, соціальної допомоги літнім людям і т. д.

Соціальна орієнтація ринку передбачала посилення державного регулювання всіх сфер суспільства [3], передусім його економічної основи. Л. Ерхард виходив з ідеї сильної держави як конституюючої, керуючої та регулюючої сили, здатної формувати суспільство [3]. Саме при Ерхарді на противагу державі монетаристського типу в широкий науковий ужиток увійшов термін «соціальна держава». Для соціально орієнтованої економіки характерні використання ринкових методів господарювання, державного регулювання та прогнозування економіки, відкрита модель економіки, наявність сучасної ринкової та соціальної інфраструктури, системи соціального захисту населення та ін. Взаємозв'язок між складниками соціально-ринкової економіки відображений на рис. 2.

Соціальна держава регулює суспільні процеси, зокрема й ринок, здійснює соціальну політику в інтересах більшої частини суспільства. Соціальна держава виходить із визнання за всіма працівниками права домагатися кращого життя, поліпшення умов праці та добробуту шляхом колективних дій. Це є чинником загального підвищення добробуту громадян.

Отже, соціальна держава – це тип держави, в якій проводиться сильна соціальна політика в інтересах більшості населення.

Концепція Л. Ерхарда має багато спільного з поглядами іншого соціал-демократичного

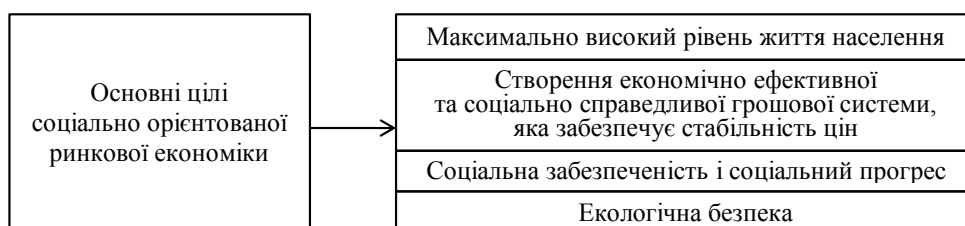


Рис. 1. Основні цілі соціально орієнтованої економіки [4]



Рис. 2. Характерні ознаки соціально орієнтованої економіки

теоретика К.Г. Мюрдаля, автора так званої шведської моделі соціалізму. Він був прихильником соціальної орієнтації ринку, соціально регульованої економіки, теорії соціальної держави та соціального партнерства. На думку К.Г. Мюрдаля, головне в «державі добробуту» – це соціальний захист населення, під яким він розумів систему законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, рівні умови для підвищення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску, економічної самостійності та підприємництва для працездатного населення, а також створення певного рівня життєзабезпечення для непрацездатних громадян [5]. Створення соціального захисту, на думку К.Г. Мюрдаля, передбачало такі напрями діяльності держави:

- забезпечення високого прожиткового мінімуму членам суспільства та надання матеріальної допомоги тим, кому в силу об'єктивних причин вона необхідна; встановлення привілеїв малозабезпеченим і вилучення привілеїв у тих, хто їх не потребує;
- створення умов, що дають змогу громадянам заробляти кошти для життя будь-якими способами, які не суперечать закону;
- створення умов, які забезпечують задоволення високого рівня потреб громадян в освіті, медичній допомозі і т. д.;
- забезпечення сприятливих умов праці для найманих працівників, їх захист від негативних впливів ринкової економіки;
- забезпечення екологічної безпеки членів суспільства;
- захист громадян від злочинних посягань;
- створення сприятливого соціально-психологічного клімату як у суспільстві у цілому, так і в окремих структурних утвореннях, захист від психологічного пресингу;
- забезпечення максимальної стабільності суспільного життя.

Основним елементом шведської соціальної політики виступає соціальне страхування. Його

головна мета полягає у забезпеченні громадян коштами у разі безробіття, хвороби, необхідності отримання медичної допомоги, народження дитини, непрацездатності, у зв'язку з нещасними випадками і травмами на виробництві тощо. Система страхування здоров'я є засобом створення умов для соціально-економічної рівності. Вона робить можливим отримання медичних послуг у разі необхідної невідкладної медичної допомоги нарівні з іншими. Система соціального страхування фінансується за рахунок податків, внесків підприємців, працюючих і непрацюючих за наймом, доходів за відсотками і вирахувань із капіталу, особових фондів.

У період розквіту шведська модель характеризувалася розгалуженою та комплексною системою соціального захисту населення. Більше 50% ВВП проходило через розподільчі канали, гарантувалися безкоштовна освіта, отримання безкоштовних медичних послуг, допомоги по хворобі або по догляду за дитиною становили 90% заробітку. Надмірні соціальні виплати важким тягарем лягли на плечі підприємців і приватного сектору економіки. Високі ставки податків припинили стимулювати інвестиційну активність, економічна модель стала давати збої [6].

Криза політичної, економічної та соціальної дійсності почала проявлятися у зниженні або навіть відсутності темпів економічного зростання, розгортанні інфляційних процесів, зростанні безробіття. Шведська економіка, яка функціонувала в умовах повної зайнятості, зіткнулася з небаченим раніше рівнем безробіття. Вихід був знайдений за рахунок скорочення державного сектору в економіці, проведення консервативних перетворень. Це відбувалося напередодні приєднання до ЄС. Шведське законодавство було приведено у відповідність із принципами Євросоюзу. Реально це виразилося в істотному зниженні ставок оподаткування, що негайно

позитивно позначилося на економіці: скоротилися масштаби та розміри соціальних виплат, результатом чого стало поглиблення диференціації у суспільстві. Дерегулювання економіки дало змогу підвищити конкурентоспроможність шведських товарів на світовому ринку, зменшити частку традиційних і підвищити частку наукомістких виробництв; зросла ступінь концентрації капіталу. Економічна система стала поступово переходити до фази пожвавлення ділової активності, внаслідок чого почав знижуватися рівень безробіття. На сучасному етапі він стабілізувався у межах повної зайнятості.

Праці В. Ойкена також багато в чому сприяли формуванню теорії соціально-ринкової економіки як самостійного наукового напрямку [2, с. 177]. Кращим способом вирішення соціального питання В. Ойкен уважав створення сприятливих умов для ефективного господарювання та свободи господарських рішень у процесі досягнення максимальної конкурентоспроможності та ефективності економічної системи [7].

Світовий досвід показав, що ефективність соціальної політики держави не визначається її масштабами. Правильна соціальна політика повинна орієнтуватися на підтримку позицій кожної окремо взятої людини: набуваючи самостійність і незалежність від опіки держави, громадянин перетворюється на вільну людину. В умовах зростання добробуту виправданим із соціального погляду є покладання на кожну окрему людину відповідальності за себе, за свою родину. Нарешті, чим багатше суспільство, тим менше людей потребує соціальних благ, що надаються державою [8].

У ст. 3 Договору про Європейський Союз серед цілей ЄС зазначено: «...забезпечити сталий розвиток Європи на основі збалансованого економічного зростання та стабільності цін, високий ступень конкурентоспроможної соціальної ринкової економіки, повну зайнятість і соціальний прогрес, а також високий рівень охорони та поліпшення якості навколишнього середовища» [9]. У Конституції ЄС (ст. 3.3) присутні аналогічні терміни: «Євросоюз прагне до сталого розвитку Європи на засадах зваженого економічного зростання, до вельми конкурентоспроможної соціальної ринкової економіки, спрямованої на повну зайнятість і соціальний прогрес» [10].

Нині в більшості розвинених країн існує соціально-ринкова економіка, або соціально орієнтована ринкова економіка. Така трансформація ринкової економіки відбулася під впливом мінливих внутрішніх і зовнішніх умов економічного розвитку. Соціально-ринкова

економіка – це форма організації економіки, яка забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням за допомогою ринку, державного регулювання економіки, а також суспільних інститутів і гарантує соціально-економічну стабільність у суспільстві.

Якщо порівнювати шведську економіку з німецькою, то можна відзначити певну схожість і відсутність елементів особливої оригінальності. Безсумнівно, у початковий момент розвитку шведської моделі певні її риси були новими та неповторними, але потім інші держави стали повторювати деякі з них. Сьогодні можна констатувати, що процеси розвитку соціальної орієнтації країн континентальної Європи та Скандинавського півострова йдуть назустріч один одному. Перші йдуть шляхом формування справедливого, високорозвинутого соціально орієнтованого суспільства на наднаціональному рівні, а скандинавським державам довелося дещо лібералізувати свої економіки для надання їм відносної гнучкості, здатності приймати та швидко адаптуватися до змін, зменшення перевантаженості державного бюджету соціальними видатками, однак при цьому збереження високого рівня соціальних гарантій у суспільстві.

Німеччина сьогодні є найбільш економічно розвинутою країною Європейського континенту. За обсягом ВВП вона поступається лише США та Японії. Обсяг ВВП на душу населення становить у країні 23 836 дол. США на рік. Економічна система сучасної Німеччини має назву «соціальна ринкова економіка». Вона характеризується досить істотною роллю держави в економіці, особливо порівняно зі США або Великобританією. Основу системи становить діяльність держави, яка намагається здійснити перерозподіл соціальних благ між усіма членами суспільства; під час виконання своїх функцій вона спирається на великі банки. Позиції даних фінансових інститутів в економіці Німеччини з урахуванням фактичного впливу на державу та бізнес є значно сильнішими, ніж в інших країнах [11].

Соціальне управління має відповідати формам соціально орієнтованої ринкової економіки, за який розвиток і поглиблення реформ сьогодні виступають представники багатьох політичних рухів, ділових кіл та населення. Такий напрям характерний переважно для європейських, особливо для скандинавських, країн, Ізраїлю, Канади. Цей же шлях розвитку вибирають Китай, Південна Корея, країни Латинської Америки та Арабського Сходу, що швидко розвиваються.

Слід особливо підкреслити, що світовий досвід здійснення економічних реформ під-

тверджує одне: їх успіх зумовлювався ретельною підготовкою населення, його соціальною адаптацією до змісту реформ на всіх етапах їх розроблення та реалізації. Узагальнюючи позитивний досвід зарубіжних країн щодо формування й розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, можна виділити низку основних принципів включення соціальних чинників в економічні реформи:

- забезпечення участі населення та його розуміння зв'язку проведених трансформаційних реформ в економіці з поліпшенням добробуту, зростанням рівня та якості життя;
- підвищення рівня життя переважної більшості населення у результаті реформ, скорочення диференціації доходів між багатими та бідними у процесі перетворень;
- відповідність цілей реформ трудовій мотивації більшості активної частини населення;
- забезпечення умов максимальної реалізації творчих можливостей населення, підвищення наукового, освітнього та культурного потенціалу суспільства.

Нині одним із найбільш складних питань є поєднання ринку та соціальної справедливості. Принцип соціальної справедливості вимагає, щоб усі члени суспільства мали необхідні умови для життєдіяльності, реальний доступ до культури та освіти, захищеність у старості та у разі втрати працездатності. Інакше кажучи, ринкова економіка повинна мати соціальну спрямованість. Це передбачає теорія та практика соціально ринкової економіки та індикативного планування.

Серед вітчизняних учених сьогодні ведеться жвава дискусія щодо шляхів трансформації економіки, можливості формування соціально ринкової економіки в Україні. Відмінною особливістю цих досліджень є аналіз проблем соціальної орієнтації економіки на державному рівні, переважно у податковій та бюджетно-фінансовій сферах. Разом із тим аналіз проведених досліджень показує, що в економічній науці ще недостатньо уваги приділяється вивченню теоретичних і методологічних аспектів управління процесом розвитку соціально

орієнтованої ринкової економіки на рівні регіону та підприємства.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, аналіз світових тенденцій підтверджує, що країни із соціально орієнтованою ринковою економікою прийшли до цієї системи переважно еволюційним шляхом. Створювалися економічні передумови злиття, конвергенції, об'єднання, поглинання. Проте всі процеси були об'єктивно зумовлені, мали необхідну законодавчу базу, відповідали соціально-економічним умовам і були спрямовані на більш ефективне вирішення завдань, які стоять перед державою та суспільством. Так, освоєння космосу та реформа освіти здійснювалися за провідної ролі держави у США, підвищення ефективності вугільної промисловості у Великобританії здійснювалося шляхом націоналізації, а потім приватизації і т. д.

Дана практика підтверджує висновки про те, що формування соціально-економічних відносин здійснюється на конкретних соціальних, політичних та економічних передумовах і підтримується більшою частиною населення регіону або держави.

Формування соціально орієнтованої економіки не може здійснюватися без розвитку конкуренції та конкурентоспроможності національної економіки, які виступають головними рушійними силами розвитку суб'єктів, об'єктів управління та суспільства у цілому.

На нашу думку, не менш важливою метою на нинішньому етапі є також ліквідація злиднів і бідності в країні, тобто підвищення якості життя громадян країни. Якість життя при цьому розуміється як ступінь задоволення матеріальних, соціально-культурних і духовних потреб людини. Висока якість життя як соціальний результат забезпечується не лише за рахунок перерозподілу виробничих благ, а й за рахунок соціально орієнтованої діяльності всіх ланок і суб'єктів ринкової економіки.

З урахуванням наявних тенденцій у сфері задоволення соціальних потреб суспільства формування соціально орієнтованої ринкової економіки представляється завданням державної важливості.

Список використаних джерел:

1. Лещук В.П., Павлів А.Ю. Еволюція теорії соціального ринкового господарства. Збірник наукових праць Луцького НТУ. Серія «Економічна теорія та економічна історія». 2014. Вип. 11(44). С. 89–101.
2. What's Left?: Radical Politics in the Postcommunist Era / С. Derber, К.М. Ferroggiaro, J.A. Ortiz, С. Schwemer, J.A. Vela-McConnell. Amherst: University of Massachusetts Press, 1995. 225 p.
3. Петрое О.М. Концептуалізація ідей соціального діалогу в зарубіжній суспільній думці. Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. 2012. Вип. 1. С. 265–273.
4. Соціальна економіка: навч. посіб. / О.О. Беляєв, Є.Б. Ніколаєв, А.В. Келічавий та ін. К.: КНЕУ, 2014. 481 с.
5. Forges Davanzati G. Gunnar Myrdal on Labour Market Regulation and Economic Development. Economic Imperialism. 2013. Vol. 3–1. P. 3–21.

6. Чередниченко Г.А. Шведська модель соціального захисту населення: теорія, практика і висновки для України. Український науково-інтелектуальний простір: реалії та перспективи розвитку: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (Переяслав-Хмельницький, 28–30 квітня 2011 р.). Переяслав-Хмельницький, 2011. С. 77–81.
7. Eucken W. The Foundations of Economics: History and Theory in the Analysis of Economic Reality. Springer Science & Business Media, 2012. 358 p.
8. Економічні теорії суспільного добробуту й соціально-ринкової економіки. URL: https://studopedia.com.ua/1_130886_ekonomichni-teoriji-susplnogo-dobrobutu-y-sotsialno-rinkovoyi-ekonomiki.html.
9. Договір про Європейський Союз від 7 лютого 1992 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_029.
10. The Constitution of the European Union. URL: <https://europeanconstitution.eu/>.
11. Морозов В.С. Теоретичні засади державного регулювання в контексті сучасної моделі соціально-ринкової економіки ФРН. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2015. № 5. С. 1–23.

Kramar Iryna

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Крамар І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Marynenko Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Мариненко Н.Ю.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Podvirna Tetiana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Подвірна Т.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

STRATEGIC PROGRAMS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE FOR 2018-2020

СТРАТЕГІЧНІ ПРОГРАМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ НА 2018-2020 РОКИ

The content of the Regional Programs of International Cooperation of the Western Region of Ukraine for 2018-2020 is disclosed in the article on the example of three regions: Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk. It is determined that the main problems that exist in the region are as following: the lack of measures specification for the development of interregional cooperation within the framework of existed agreements, insufficient level of interregional cooperation development in the field of economy, in particular in terms of attracting investments and the necessity of infrastructure development. In order to solve those problems, main tasks of the Regional Programs, which are common to the three regions, as well as those that are individual for each region in particular, are identified. Positive expectations from the realization of the specified tasks with the purpose of international cooperation development of the region are characterized.

Keywords: international cooperation, European integration, investment attractiveness of the region, cross-border cooperation.

У статті розкрито зміст регіональних програм міжнародного співробітництва Західного регіону України на 2018–2020 рр. на прикладі трьох областей: Львівської, Тернопільської та Івано-Франківської. Подано коротку характеристику кожної з програм за такими параметрами: розробник, строки виконання, фінансування заходів, звітність, очікувана ефективність виконання. Визначено, що основними проблемами, які існують в регіоні, є недостатня конкретизація заходів щодо розвитку міжрегіонального співробітництва в рамках угод, недостатній рівень розвитку міжрегіонального співробітництва у сфері економіки, зокрема в частині залучення інвестицій, та потреба у розвитку інфраструктури. Для вирішення цих проблем виділено основні завдання регіональних програм, які є спільними для трьох областей, а також ті, котрі є індивідуальними, зважаючи на особливості розвитку та нагальні проблеми області. Встановлено, що особливої уваги Регіональна програма міжнародного співробітництва Львівської області надає співфінансуванню проектів, що

реалізуються із залученням міжнародної технічної допомоги, розробленню заходів щодо промоції області на міжнародних ринках, установленню нових та реалізації наявних зв'язків із міжнародними організаціями та іноземними партнерами. Водночас основний акцент Програми Тернопільської області зроблено на залучення інвестицій у регіон та розширення ринків збуту підприємств, розташованих на його території. Досліджено, що Програма для Івано-Франківської області передбачає також популяризацію досягнень області в економічній, культурній, туристичній сферах для забезпечення позитивного іміджу регіону. У статті охарактеризовано позитивні очікування від реалізації вказаних завдань для розвитку міжнародного співробітництва регіону.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, європейська інтеграція, інвестиційна привабливість регіону, транскордонне співробітництво.

В статье раскрыто содержание региональных программ международного сотрудничества Западного региона Украины на 2018–2020 гг. на примере трех областей: Львовской, Тернопольской и Ивано-Франковской. Определено, что основными проблемами, которые существуют в регионе, являются недостаточная конкретизация мер по развитию межрегионального сотрудничества в рамках соглашений, недостаточный уровень развития межрегионального сотрудничества в сфере экономики, в частности в части привлечения инвестиций, и потребность в развитии инфраструктуры. Для решения проблем выделены основные задачи региональных программ, которые являются общими для трех областей, а также те, которые являются индивидуальными, учитывая особенности развития области. Охарактеризованы положительные ожидания от реализации указанных задач для развития международного сотрудничества региона.

Ключевые слова: международное сотрудничество, европейская интеграция, инвестиционная привлекательность региона, трансграничное сотрудничество.

Formulation of the problem. International cooperation plays an important role in the socio-economic development of Ukraine as a whole and in the Western region in particular. One of the main priorities of the expansion of interregional cooperation and integration of Ukraine into the world economic space is the development and implementation of a coherent and balanced foreign economic policy aimed at increasing the competitiveness and investment attractiveness of the region's economy, forming a positive international image, and using the best foreign experience, capabilities and resources, including through the implementation of joint projects.

In this regard, it is relevant to study the peculiarities of international cooperation of the regions, in particular, in the part of foreign economic cooperation, which is a special type of economic activity and is closely related with the whole economic complex of the region. In addition, it is specifically the foreign economic activity, which attracts investments and obtains international technical assistance. This allows to solve a number of problematic issues, for example, the lack of energy carriers, new machines and equipment, technologies, and some consumer goods.

Analysis of recent research and publications. Among Ukrainian researchers who studied the issues of international cooperation at various times, were M. Buromensky, O. Grinenko, O. Kyievets, T. Syroid, L. Timchenko and others who made a significant contribution the solution of researched problems. The study of cross-border cooperation was conducted by V. Budkin, L. Kistersky, P. Lutsyshyn, N. Mikula, A. Moky,

A. Perederiy, S. Pysarenko, A. Topciyev, O. Chmir and others; the role of regions in the formation of world trade and economic relations is the topic of research in modern scientific works of such scholars as B. Gubsky, D. Lukyanenko, Y. Makogon, S. Nalyvaichenko, V. Reutov. In addition, the outlined issues were researched by such foreign scholars as G. Boas, M. Virali, R. Wolfrum, M. Shaw, G. Shermers, J. Foer and others. In the part of international cooperation of municipalities the issue was investigated by such foreign researchers as F. Angelent, E. Wismans M. Hillynus G. Y. N. Shep.

The purpose of the article is to research the main aspects of Regional Programs for International Cooperation of Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions for 2018-2020 in terms of identifying main problems that exist in this area and ways of their solution.

Presentation of the main research material. The western region of Ukraine includes eight regions: Volyn, Zakarpattya, Ivano-Frankivsk, Lviv, Rivne, Ternopil, Khmelnytsky and Chernivtsi. However, most often the term "Western Ukraine" denotes only three of these areas, namely: Lviv, Ivano-Frankivsk, and Ternopil regions. Therefore, the analysis of the main directions of international cooperation will be carried out precisely in these three regions of Western Ukraine.

The Decree of the President of Ukraine dated January 12, 2015, No. 5/2015, approved the Strategy for Sustainable Development "Ukraine-2020", which stipulates implementation of Ukraine development programs within the framework of strategy four vectors, in particular: development

of Ukrainian exports, investments attraction, popularization of Ukraine within the world and advancement of Ukraine's interests in the global information space. This strategy became the basis for the Regional Programs, the analysis of which is given below.

Each of the regions of the Western Ukraine, in accordance with Article 143 of the Constitution of Ukraine and paragraph 1 of Article 43, paragraph 1 of the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", as well as with the aim of implementing the policy of international and cross-border cooperation, attraction of international technical assistance and international promotion, has approved Regional Programs for International Cooperation for 2018-2020 years. Therefore, the analysis of the directions of international cooperation is carried out on the basis of such regional programs of each of the specified areas.

Each of the Regional Programs includes description of its purpose, objectives of the program, identifying the problems to be addressed, ways of their solution and steps that need to be taken to achieve the objectives.

Main characteristics of the Regional Programs for International Cooperation of Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions are presented in Table 1.

From the information provided in the Table 1, it is clear that expectations of the Regional Programs for International Cooperation implementation for all three regions are significant. That is why the actual fulfilment of the tasks that Programs themselves envisages is important. First of all, it is necessary to identify the problems that exist today in the researched regions and can be grouped into the following:

- insufficient specification of measures to develop interregional cooperation within the framework of agreements;

Table 1

Brief description of the Regional Programs of International Cooperation of Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions

№	Indicator	Characteristics in each region		
		Lviv	Ternopil	Ivano-Frankivsk
1	2	3		
1	Developer of the Program	Department of International Technical Assistance and International Cooperation of the Regional State Administration	Department of International Cooperation and Fundraising of the Regional State Administration	Department of International Cooperation and Fundraising of the Regional State Administration
2	Terms of execution	2018-2020		2016-2020
3	Financing of the Program activities	Regional budget and other sources. In 2018 – 18 400 thousand UAH (funds of the regional budget); in 2019-2020 – within budget allocations	Regional and district budgets. In 2018-2020 – 10315,0 thousand UAH, of them: funds of the regional budget – 10120,0 thousand UAH; funds of district budgets – 195,0 thousand UAH.	Regional budget and other sources. In 2018-2020: funds of the regional budget – 1650,0 thousand UAH; funds of local budgets – within budget allocations
4	Reporting	Every quarter, by the 5th day of the next month, information on the implementation of the Program by its implementers is delivered to the Department of International Technical Assistance and International Cooperation, which, in turn, informs the Lviv Regional Council in accordance with the defined form by the 15th day of the next month after the reporting period.	Twice a year, till January 10 and July 10, executives submit information on the implementation of the Program by the Department of International Cooperation and Fundraising of the Regional State Administration for generalization, which in turn informs the regional state administration and the Ternopil Regional Council annually till January 20 and July 20.	Quarterly by the 10th day of the month following the reporting period, in accordance with paragraph 5 of the Procedure for the development of regional target programs, monitoring and reporting on their implementation.

Ending of Table 1

1	2	3
5	Expected outcomes of the program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creation of favorable conditions for sustainable socio-economic development of territories through self-organization and social activation of communities. 2. Creation and support of the region positive image as a reliable, stable and predictable partner, a progressive European territory. 3. Distribution of information on the socio-economic and cultural potential of the region. 4. Establishment of new business contacts with potential foreign investors and foreign importers. 5. Intensification of cross-border and interregional cooperation, establishment of economic ties that will accelerate the process of Ukraine's integration into the world community. 6. Increased awareness of the international economic space regarding investment and foreign economic potential of the regions. 7. Conclusion of new agreements (protocols) on cooperation with different parts of the world. 8. Increase in the number of cross-border cooperation projects within the framework of the Ukraine-Poland-Belarus 2014-2020 Cross-Border Cooperation Program, which will be implemented on the territory of Ternopil region. 9. Increased implementation of grant projects with the use of EU funds. 10. Increasing the volume of attracted international technical assistance. 11. Improvement of the balance of region foreign trade turnover with other countries. 12. Creation of favorable conditions for carrying out foreign economic activity and withdrawal of potential exporters to foreign markets. 13. Increasing the enterprises business activity in the region. 14. Providing the growth rate of goods exports. 15. Strengthening the position of regional exporters at foreign markets. 16. Increasing the volume of revenues from foreign currency earnings to the country from the sale of goods at foreign markets. 17. Increasing public awareness about the possibilities of attracting external assistance and increasing the level of implementation of international technical assistance projects. 18. Formation of broad public support of Ukraine strategy to expand cooperation with the EU and other countries of the world, economic and social reforms implemented within the framework of integration policy implementation. 19. Increasing the number of informed citizens regarding the state of national programs implementation that determine state policy in the field of international cooperation. 20. Borrowing positive experience of foreign administrative-territorial units in various spheres of management, attracting foreign partners to submit applications for participation in competitions for the purpose of obtaining international technical assistance.

Source: formed by the author on the basis of [1; 2; 3]

– insufficient level of interregional cooperation development in the field of economy;

– lack of statistical processing data on the state of interregional cooperation, which would allow to conduct comparative analysis of international interregional cooperation indicators and suggest ways to intensify cooperation in this area;

– inadequate level of specialists training, who carry out international cooperation at regional, city and district levels, in particular in the sphere of attraction of international technical assistance;

– the necessity for the development and modernization of the border infrastructure, provision of active cross-border and interregional contacts

with neighbouring regions of foreign states with the aim to implement the state policy on European integration (Lviv region);

– low investment level (Ternopil region).

Thus, by outlining the problems that exist in area of regions international cooperation, and by summarizing the data provided in the Programs for Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions, it's purpose can be identified as following: (1) ensuring the implementation of state policy in the field of international relations and cross-border cooperation; (2) implementation of a number of measures for cooperation with foreign Ukrainians; (3) the launch of new and development of existing links between regions with countries all over their

Table 2
Tasks of the Regional Programs for International Cooperation of Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions

Region		Ivano-Frankivsk
Lviv	Ternopil	Ivano-Frankivsk
<p>1) provision of participation for representatives of Lviv region and Ukraine in meetings of the Intergovernmental Coordination Council on Interregional Cooperation (ICRMS);</p> <p>2) co-financing of projects implemented in Lviv region with the assistance of international technical assistance, in particular, "The World of Carpathian Rosettes – Measures to Preserve the Unique Culture of the Carpathians" ("THE WORLD OF CARPATHIAN ROSETTES – PBU1" / 0365/16);</p> <p>3) the project "Cross-border pilgrimage route as a tool for promotion of a common historical-cultural heritage in the Ukrainian-Polish border area" (PBU1 / 0461 / 16);</p> <p>4) the project "Rozlovo Roztochchia – together at the border" ("B like Roztocze together in spite of borders" PBU1 / 0211/16);</p> <p>5) the project "Unite us Bug – the creation of two cross-border kayaking tourist routes" (PBU1 / 0224/16);</p> <p>6) provision of promotional and souvenir products for protocol activities;</p> <p>7) development of promotional activities of Lviv region;</p> <p>8) update of the content of mobile exhibition stands about Lviv;</p> <p>9) bilateral media projects with partner regions of Lviv region;</p> <p>10) participation in international exhibitions and fairs to represent the potential of Lviv region abroad;</p> <p>11) conducting the Competition on Initiatives of Local Carpathian Communities on the Basis of Multisectoral Cooperation.</p>	<p>1) participation in the "Ukraine-Poland-Belarus 2014-2020" cross-border cooperation program;</p> <p>2) improvement of the investment climate of the region;</p> <p>3) promotion of regional export development, enhancing export activities of the region at the world market;</p> <p>4) assistance to commodity producers in expanding the markets of products and increasing the competitiveness of local products, upgrading production conditions to European (world) standards;</p> <p>5) improvement of information provision of regional economic entities regarding the world market situation, development of interregional information exchange in relation to the existing market situation.</p>	<p>1) popularization of regional achievements in the economic, cultural, tourist spheres;</p> <p>2) promotion of the dissemination of information on European integration, including the experience of neighbouring countries in gaining membership in the EU and other strategic directions;</p> <p>3) regional participation in international European regional organizations (Interregional Association "Carpathian Euroregion", Assembly of European Regions, Association of European Border Regions, etc.).</p>

Source: formed by the author on the basis of [1; 2; 3]

world and international organizations; (4) attraction of foreign investments, advanced technologies and best foreign management experience; (5) international cooperation in various spheres of public life [1; 2; 3].

In order to realize main purpose of each Program, the following tasks, common to Lviv, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions, were foreseen:

1) organization of meetings, conferences and negotiations with delegations and representatives of foreign states, international organizations;

2) intensification of cooperation within the framework of international, interregional organizations and Euroregions;

3) organization and holding of conferences, round tables, seminars on European and Euro-Atlantic integration;

4) development of existing and establishment of new ties with foreign countries, which have experience in attracting external assistance;

5) conducting training seminars and on-site consultations for NGOs and local authorities on the preparation of projects for receiving international technical assistance;

6) organization of work on the dissemination of information about the region abroad in order to popularize the region and create an international positive image [1; 2; 3].

In addition, Table 2 lists the tasks that are defined within each region in particular.

It is also identified that despite a number of joint tasks identified in the Regional Programs, each of them has different emphases, taking into account the specifics and urgent problems of the region.

For example, special attention of the Regional Program for International Cooperation of Lviv region is paid to co-financing of projects implemented with the attraction of international technical assistance, development of measures on region promotion at international markets, establishment of new and realization of existing ties with international organizations and foreign partners. At the same time, the main emphasis of the Ternopil Regional Program is on attracting investment in the region and expanding the markets for companies located there. The Program for Ivano-Frankivsk region also includes promotion of regional achievements in the economic, cultural, and tourist spheres in order to provide a positive image of the region.

In order to accomplish all objectives and achieve the goals set in the Programs, each of them also involves the implementation of a series of activities, the analysis of which is the subject of further research.

Conclusions. Thus, the development of international cooperation is one of the priority tasks for the Western region of Ukraine, which is highlighted in the Regional Programs for International Cooperation. The establishment of such cooperation will lead to a number of positive consequences, namely: improving the business climate and creating favorable conditions for investment in the economy of the western regions of Ukraine; increase of goods volumes turnover; development of small and medium enterprises economic activities; creation and operation of cross-border economic clusters; improvement and development of public infrastructure, etc.

References:

1. The Regional Target Program for the Development of International Cooperation of the Region for 2016-2020 [Electronic Resource] / Available at: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/program.pdf>.
2. Regional program on international and cross-border cooperation of European integration for 2018-2020 [Electronic resource] / Available at: https://loda.gov.ua/tyr_prohramy.
3. The program for international cooperation of Ternopil region for 2018-2020 [Electronic resource] / Available at: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/789/program_spivrobyt2020.pdf.

Носирєв О.О.кандидат географічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»**Nosyriev Oleksandr**National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"**МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ****MODERNIZATION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT
IN THE CONDITIONS OF CRISIS ECONOMIC PROCESSES**

У статті розглянуто вектори модернізації промислового розвитку в умовах кризових процесів, які мають місце у сьогоденній українській економіці. Зазначено, що одними з першочергових завдань промислової політики мають виступати розроблення та впровадження інновацій і формування інвестиційного попиту на продукцію вітчизняного виробництва. Зокрема, зазначено, що та промислова політика, яка нині безсистемно проводиться в Україні, є неефективною та не орієнтується на національні інтереси, що призводить до деіндустріалізації держави. Акцентовано увагу на тому, що врахування негативного досвіду попередніх років має стати базисом ефективної реалізації промислової політики у системі загальної макроекономічної стабілізації в Україні. Доведено, що кінцевою метою модернізації промислового розвитку має бути підвищення конкурентоспроможності національної економіки у середньостроковій та довгостроковій перспективах з одночасним комплексним підвищенням рівня економічної безпеки держави.

Ключові слова: промислова політика, модернізація, кризові явища, інноваційний розвиток, інвестиції.

В статье рассмотрены векторы модернизации промышленного развития в условиях кризисных процессов, которые существуют в современной украинской экономике. Отмечено, что одними из первоочередных задач промышленной политики должны быть разработка и внедрение инноваций и формирование инвестиционного спроса на продукцию отечественного производства. Промышленная политика, которая сейчас бессистемно проводится в Украине, является неэффективной и не ориентируется на национальные интересы, что приводит к деиндустриализации страны. Обращено внимание на то, что учет отрицательного опыта предыдущих лет должен стать базисом эффективной реализации промышленной политики в системе общей макроекономической стабилизации в Украине. Конечной целью модернизации промышленного развития должно быть повышение конкурентоспособности национальной экономики в среднесрочной и долгосрочной перспективах с одновременным комплексным повышением уровня экономической безопасности государства.

Ключевые слова: промышленная политика, модернизация, кризисные явления, инновационное развитие, инвестиции.

The article considers the vectors of modernization of industrial development in conditions of crisis processes that take place in today's Ukrainian economy. It was noted that one of the priorities of industrial policy should be the development and implementation of innovations and the formation of investment demand for domestic products. Industrial policy, which is now haphazardly carried out in Ukraine, is inefficient and does not focus on national interests, which leads to the de-industrialization of the country. In defining the main objective of industrial policy at the present stage it is appropriate to emphasize the provision of sustainable growth of the gross domestic product. The development model of industry specializing in the export of low-tech and raw materials products should be considered hopeless. In today's conditions, the most acute problem for Ukraine is to reduce the competitiveness of its potential, which leads to obtaining loss-making results from the activities of processing enterprises and reducing the size of export potential. State industrial policy should be aimed at stimulating the development of cooperation of large enterprises with small and medium enterprises on a subcontract

basis, promotion of the formation of competitive inter-branch cluster associations, the core of which will be large enterprises. The attention is focused on the fact that taking into account the negative experience of previous years should be the basis for the effective implementation of industrial policy in the system of general macroeconomic stabilization in Ukraine. The ultimate goal of modernizing industrial development should be to increase the competitiveness of the national economy in the medium and long-term perspectives, while simultaneously increasing the level of the state's economic security.

Keywords: industrial policy, modernization, crisis, innovative development, investment.

Постановка проблеми. Промислова політика має передбачати створення сприятливих умов для здійснення органами державної влади прямого та опосередкованого управління галузями, підприємствами, установами, комерційними структурами різних форм власності. Стратегічним завданням промислової політики є, насамперед, збереження промислового потенціалу України, а в подальшому – забезпечення системної модернізації промислового виробництва, його відповідності сучасним вимогам науково-технічного прогресу, орієнтації на потреби зовнішнього й внутрішнього ринків, прагматизму. Ефективна промислова політика – це не тільки відродження промислового потенціалу України, а й передумова конкурентоспроможності економіки держави у цілому [1].

Актуальність теми багатократно посилюється у зв'язку зі світовою фінансово-економічною кризою та форс-мажорними обставинами, які мають місце в Україні у зв'язку з подіями на Донбасі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідну роль в економіці України відіграє промисловий комплекс, який впливає на стабілізацію фінансової та бюджетної політики, успішне продовження та поглиблення економічних реформ, структурні перетворення в економіці України. На теоретичному рівні промислова політика ставала об'єктом дослідження багатьох вітчизняних й закордонних науковців, серед яких слід відзначити О. Амошу, Ю. Кіндзерського, Я. Жаліло, В. Горбуліна, Ю. Залознову, В. Геєця [10], Д. Міщенко [2], Н. Станасюк [5], А. Шевченко [11] та ін. Зазначені дослідники розглядали різноманітні аспекти розроблення та практичної реалізації промислової політики на комплексному та галузевому рівнях. Особливу роль у дослідженні та розробленні стратегій промислової політики відіграють праці наукових шкіл учених, які належать до установ НАН України: Інституту економіки промисловості, Інституту стратегічних досліджень, Інституту економіки та прогнозування, Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку, Інституту регіональних досліджень. Представники зазначених наукових шкіл розглядали різноманітні аспекти розроблення та практичної реалізації промислової політики на

комплексному та галузевому рівнях і відзначали, що промислова політика має враховувати тактичні та стратегічні пріоритети розвитку суспільства, держави та економіки, забезпечуючи, таким чином, успіх країни на світовому ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення стратегічних векторів модернізації промислового розвитку в умовах кризових процесів, які мають місце у сьогodenній українській економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Промисловість України в сучасних умовах стає все більш уразливою. Сформована її структура є проблемою, яка стоїть на шляху соціально-економічного розвитку держави. Кризові прояви в економіці дуже негативно позначилися саме на машинобудівній галузі: внаслідок структурних диспропорцій вона погіршила показники своєї діяльності. Досвід провідних країн світу свідчить про потребу поєднання державної активності та ринкового механізму в рамках нової промислової політики, яка б дала можливість для застосування найефективніших інструментів та механізмів державного впливу на розвиток промислового комплексу.

Механізм державної фінансової підтримки розвитку промисловості України є важливим складником забезпечення всього виробничого циклу ресурсами (включно з етапами розроблення, безпосереднього промислового виробництва та експлуатації) й передбачає застосування із цією метою як прямого фінансування за рахунок бюджетних коштів, так і використання методів непрямого регулювання, спрямованих передусім на досягнення економії та ефективнішого використання фінансових ресурсів суб'єктів промислового виробництва. За таких умов суттєва роль відводиться державному замовленню, що виступає одним з інструментів державної промислової політики. Об'єктом цільового державного фінансування мають бути програми інноваційного та науково-технічного характеру, які реалізуються державою або мають її підтримку [2].

Основа для стабілізації економічного розвитку України та формування фінансової основи для розбудови нової індустріальної економіки має забезпечити фінансування сировинної економіки за рахунок створення фінансового

суверенного фонду, в основі формування якого мають бути природні активи: мінеральні, земельні, водні та лісові ресурси. В Україні може бути започаткована спочатку спрощена стабілізаційна схема суверенного фонду, спрямована на забезпечення поточних потреб економіки, а згодом – повноцінний його варіант, підпорядкований довгостроковим стратегічним інтересам, пов'язаним із накопиченням активів, фінансуванням пріоритетних програм нової індустріалізації та збереженням ресурсів для майбутніх поколінь. Підприємства нової індустрії орієнтуються на використання компактного обладнання, незначного територіального ресурсу, високопродуктивну логістику та швидкий транспорт, а також на економне використання енергії.

Визначаючи головну мету промислової політики на сучасному етапі, доречно наголосити на забезпеченні сталого зростання внутрішнього валового продукту. Передусім це стосується галузей, які мають значний потенціал для вагомого нарощування конкурентоспроможної продукції. Але результати реалізації промислової політики в Україні (за підсумками завершення терміну відповідних програм) не забезпечили ефективного розвитку відповідного складника національної економіки. Конкретно це стосується оновлення виробничих фондів, зниження їхньої енергоємності, розширення товарного виробництва з подальшим імпортозаміщенням, структурної перебудови експорту та зниження його впливу на загальний випуск продукції [3].

Експортоорієнтована модель розвитку української промисловості, яка фактично реалізується в Україні протягом останніх 25 років, позитивно впливала на національну економіку лише на початку становлення незалежності держави. У подальшому внаслідок неефективної системи міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів на державному рівні, поспішної приватизації стратегічних підприємств і цілих галузей промисловості, втрати державою контролю над зовнішньоекономічною діяльністю, захоплення внутрішнього ринку імпортерами продукції, яку спроможні виготовляти вітчизняні виробники, та інших причин експортоорієнтована модель промислового розвитку України зазнала поразки. Модель розвитку промисловості, спеціалізованої на експорті низькотехнологічної та сировинної продукції, слід визнати безперспективною. Наведені приклади підтвердили, що такий напрям призводить до системної кризи і деіндустріалізації країни. Саме тому потрібно якнайшвидше кардинально змінити орієнтири промислової політики та активізувати роль держави у цій сфері [1].

Впродовж років незалежності промисловість України суттєво втратила свої позиції в національній економіці. Наприклад, у 2014 р. частка промисловості в загальному випуску продукції в Україні знизилася до 38,9%, що було у 1,3 рази менше, ніж у 1990 р. Частка доданої вартості, створеної промисловим комплексом України, у 2014 р. становила 23,5%, тобто знизилася порівняно з 1990 р. у 1,5 рази. Ще більше знизилася частка промисловості України у використанні основних засобів. Так, у 2014 р. цей показник становив тільки 14,1%, або у 2,3 рази нижче, ніж у 1990 р. Але найбільше за цей період постраждало працездатне населення України. У 2014 р. в промисловому комплексі країни працювало тільки 13,8% від загальної кількості зайнятого населення. Тобто цей показник порівняно з 1990 р. знизився у 2,2 рази, або за цей період вітчизняна промисловість втратила 5,3 млн. робочих місць, які повною мірою іншим галузям національної економіки компенсувати не вдалося [4].

На думку Н. Станасюк [5], перехід на інноваційну модель розвитку економіки неможливий без ефективного розвитку переробної промисловості, де акумулюється основна маса інноваційно активних підприємств. У сучасних умовах найгострішою проблемою для України є зниження конкурентоспроможності її потенціалу, що призводить до одержання збиткових результатів від діяльності переробних підприємств та зменшення величини експортного потенціалу. Більшість видів промислової діяльності володіє низьким рівнем відтворювального потенціалу, що може мати катастрофічні наслідки в майбутньому, тому головним завданням держави має стати розроблення дієвого механізму, спрямованого на збалансування як змістовного, так й галузевого розвитку промислового потенціалу на шляху переходу до інноваційної моделі розвитку економіки [5].

Розвиток диверсифікації виробництва, ускладнення внутрішніх і зовнішніх зв'язків, динамізм технічних нововведень, боротьба за ринки збуту продукції, розширення номенклатури продукції потребують здатності підприємств маневрувати виробництвом залежно від кон'юнктури ринку. Це стало потребою впровадження промисловими підприємствами нових профілів. Управління діяльністю промислових підприємств має переваги щодо окремих підприємств інших галузей: можливість створення замкнених технологічних ланцюгів від видобування сировини до випуску готової продукції, доведення її до споживачів, економія на торгових, маркетингових та інших послугах, використання переваг диверсифікації виробництва, можливість маневрувати фінансовими та інвестиційними ресурсами. Освоєння промис-

ловими підприємствами нових профілів діяльності потребує наявності відповідних ресурсів та коштів, наприклад це може бути залучення інвестицій. На даному етапі розвитку ринкових відносин основним елементом економічної політики має стати довготермінове інвестування. Особливо це стосується виробничо-господарського комплексу країни, який зараз перебуває у критичному стані, адже основні засоби, що є найважливішим його елементом, у багатьох галузях застаріли та фізично зносилися. Окремі промислові підприємства потребують довготермінових капітальних вкладень у структурну перебудову, модернізацію, інноваційну діяльність. При цьому визначна роль належить середньо- та довготерміновим інвестиціям, оскільки інноваційний процес триває в середньому три-п'ять років. Однак інтереси промислових підприємств не співпадають з інтересами фінансової сфери, оскільки фінансово-кредитні установи зацікавлені у швидких та ефективних проектах, що зумовило дефіцит довготермінових кредитів. Таким чином, проблема забезпечення господарської діяльності промислових підприємств фінансовими ресурсами стала основною [6].

Досвід країн, що розвиваються, свідчить про те, що лише якісна стратегія розвитку, розроблена державою, є потужним каталізатором економічного зростання країни. Сьогодні уряд України активно займається підготовкою й реалізацією відповідних нормативно-правових актів, що стосуються відновлення технічної, кадрової, організаційної бази промисловості країни. Так, у 2016 р. для створення високотехнологічної індустріальної моделі вітчизняної промисловості, нарощування виробництва товарів із високою доданою вартістю, конкурентоспроможних на зовнішньому ринку, створення нових робочих місць, забезпечення сталого промислового розвитку країни шляхом удосконалення організаційно-інституційної системи управління промисловістю було створено Національний комітет із промислового розвитку України [7].

Вкрай важливими для промисловості є ухвалення Стратегії розвитку промислового комплексу на період до 2025 р. та Державної програми розвитку вітчизняних промислових підприємств, що мають створити сприятливі умови для розвитку внутрішнього ринку промислової продукції, а також імпортозаміщення у ключових галузях. Варто додати, що на фінальній стадії ухвалення перебуває розроблена Мінекономрозвитку Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 р., реалізація якої має створити умови для активізації інновацій та впровадження високих технологій

у реальному секторі економіки. Також ще не розроблено низку законопроектів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості галузей промисловості України, стимулювання розвитку екологічних та інноваційних виробництв, розвиток промислових кластерів [8].

У контексті інтенсифікації та гармонізації цифрового розвитку України особливої уваги потребує державна інноваційна політика. Сьогодні досить очевидним є те, що без наявності нової генерації кадрів із високим рівнем підготовки неможливо забезпечити інноваційний розвиток промисловості України. Необхідні фахівці у сфері розроблення й реалізації високих технологій, які можуть комплексно поєднувати дослідницьку, проектну і підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію високо-ефективних виробничих структур, здатні створювати конкурентоспроможну продукцію [9].

Найвищий рівень зношеності спостерігається у промисловості, в окремих галузях якої основні засоби практично амортизовані. Зокрема, на початок 2016 р. в обробленні деревини та виготовленні виробів із деревини та корка було амортизовано 94,5% основних засобів, у поліграфічній діяльності – 95,6%, у виробництві, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 94,0%, у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 82,6%. Значна частина виробничих фондів експлуатується після завершення технічно припустимих вимог та строків [9]. Низькі темпи зростання промисловості (індекс промислової продукції за 2016 р. становив +2,8% на тлі падіння у попередні чотири роки) демонструють високу вразливість багатьох галузей до викликів та обмежень на зовнішньому та внутрішньому ринках. У 2017 р. спад промисловості за січень-червень становив -0,4%, хоча у січні та травні спостерігалось зростання у +5,6% та +1,2% проти аналогічних місяців 2016 р. За попередніми оцінками, внесок переробної промисловості у 2016 р. залишився на рівні попереднього року. Структурні зрушення у переробній промисловості характеризуються згортанням машинобудівного комплексу. Так, у 2016 р. підприємства машинобудування забезпечили лише 6,1% обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) (у 2013 р. – 8,7%), що майже у 3,5 рази менше за обсяги реалізованої продукції харчової промисловості (у 2013 р. – 2,2 рази). За підсумками 2016 р. обсяги реалізованої продукції машинобудування та металургії практично зіставні з обсягами продукції харчової промисловості [9].

Напрямами модернізації промисловості у 2016 р. стали створення інституційного фун-

даменту її розвитку, спрощення умов ведення бізнесу, захист та просування інтересів вітчизняних виробників на внутрішньому та зовнішніх ринках тощо. У результаті реалізації модернізаційних заходів отримано низку позитивних результатів. Так, удосконалено інституційний базис реалізації державної промислової політики шляхом утворення Національного комітету з промислового розвитку на чолі з прем'єр-міністром України, завданням якого є активна участь у розбудові промислової політики та формуванні нової високотехнологічної моделі розвитку української промисловості.

Слід зазначити, що однією з проблем, що гальмує промисловий розвиток в Україні, є непаритетність розподілу бюджетного фінансування наукових і науково-технічних робіт за секторами науки. Основне фінансування НДДКР за рахунок бюджету припадає на галузеві (23,9%) й академічні сектори науки (62,5%), при цьому НДДКР заводського сектору фінансуються лише на 3,8%. Це поглиблює розрив фінансування між реальним сектором економіки та науково-освітньою сферою й ускладнює практичне використання результатів вітчизняних науково-технологічних розробок у промисловості [9].

Найважливішими складниками інновацій і, відповідно, промислової політики країни є визначення глобальних переваг її економіки в секторальному розрізі та розвиток фінансової і банківської інфраструктури, що дасть змогу забезпечити успіх у довгостроковій перспективі. Провідну роль також відіграє оцінка місця промислової та інноваційної діяльності в глобальних технологічних ланцюгах, орієнтованих на створення додаткової вартості. Першочергове значення має оцінка ключової ролі в процесах НДДКР, які дають змогу визначити початок глобальних ланцюжків створення вартості, особливо тих, які фінансувалися з-за кордону. Важливо також мати дані про те, які види НДДКР у країні були піонерними у створенні вартості за рахунок прямих іноземних інвестицій у них. У такий спосіб визначається, яке місце посідають інноваційні види діяльності країни у створенні готової та проміжної продукції, вузлів і агрегатів для виробництва кінцевої продукції. Сюди ж відносяться і післяпродажні види послуг, для надання яких країна бере участь у підтримці функціонування інноваційних видів діяльності. Чимало прикладів, коли для цього уряди, великий бізнес і різноманітні фонди формують міжнародні команди дослідників [10].

Нині спостерігається різке скорочення в галузях, традиційно орієнтованих на експорт

з України, серед яких – хімічна й металургійна, що мають значний досвід роботи на зарубіжних ринках. Для інших видів промислової діяльності важливо підвищити експортну активність, розширивши доступ до здешевлених фінансових ресурсів шляхом створення відповідних інститутів для кредитування і страхування експорту з використанням механізмів субсидування процентних ставок експортерам, насамперед високотехнологічної продукції, а також продукції для малого і середнього бізнесу, який бере участь у міжнародній кооперації, вбудовуючись у глобальні технологічні ланцюжки. Цей підхід доцільно розглядати як складник промислової політики, спрямований на реіндустріалізацію економіки України, оскільки, як відомо, страхування експортних поставок розширює можливості кредитування експорту в рамках програми реіндустріалізації промисловості та нарощування обсягів експортних поставок її продукції [10].

Заходи державної промислової політики зі стимулювання інноваційного розвитку та дерегуляції залишаться неефективними без забезпечення захисту економічної конкуренції та оптимізації організаційної структури в реальному секторі, яка сьогодні характеризується посиленням монопольних позицій окремих компаній. У промисловості традиційно найбільш монополізовані металургійна, вугільна, гірничодобувна та хімічна галузі. Попри те, що промисловість не належить до найбільш монополізованих ринків, умови діяльності промислових підприємств суттєво погіршуються внаслідок високої монополізації ринків паливно-енергетичного комплексу і транспорту та зв'язку. Державна промислова політика має бути спрямована на стимулювання розвитку співробітництва великих підприємств із малими та середніми підприємствами на субконтрактній основі, сприяння формуванню конкурентоспроможних міжгалузевих кластерних об'єднань, ядром яких стануть великі підприємства [11].

Висновки з даного дослідження. Промислова політика, яка реалізується в Україні, є неефективною, не орієнтується на національні інтереси і веде до деіндустріалізації держави. Урахування негативного досвіду попередніх років має стати запорукою ефективної реалізації промислової політики в системі загальної макроекономічної стабілізації в Україні. Необхідними слід уважати розроблення, затвердження та чітке послідовне дотримання стратегії розвитку промислового виробництва на довгострокову перспективу. Це дасть змогу державі сконцентрувати свої зусилля і ресурси на регулюванні найпріоритетніших напрямів розвитку промислового комплексу,

а також забезпечити його послідовність, безперервність, наступність і взаємозв'язок кроків. Модернізація промислової політики повинна передбачати підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг вітчизняних виробників на зовнішніх ринках, тобто включати зовнішньоекономічні аспекти, захищати внутрішній ринок від експансії зарубіжних товарів. Першо-

черговими завданнями промислової політики мають бути формування інвестиційного попиту на продукцію вітчизняного виробництва, а також розроблення й упровадження інновацій. Кінцевою метою має стати підвищення конкурентоспроможності національної економіки у середньостроковій та довгостроковій перспективах з урахуванням безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Мазур В.Л. Проблеми промислової політики в Україні. Економіка України. 2016. № 11. С. 3–18.
2. Міщенко Д.А., Міщенко Л.О., Холошня Д.О. Державна фінансова підтримка розвитку промисловості України як метод подолання фінансової кризи. Економіка та держава. 2017. № 11. С. 15–20.
3. Малигіна В. Промислова політика в контексті макроекономічної стабілізації в Україні. Науковий вісник. 2014. № 1. С. 77–88.
4. Борейко В.І. Тенденції в розвитку промислового комплексу України у XXI столітті. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2017. № 5(33). С. 42–45.
5. Станасюк Н.С. Визначення індикаторів оцінювання промислового потенціалу переробної промисловості. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2017. № 862. С. 247–253.
6. Розвиток промислових підприємств в умовах суспільної нестабільності: ресурсно-інноваційні чинники. (Особливості організаційного процесу забезпечення ефективності економічних реформ в умовах Європейської адаптації суб'єктів господарювання) / Б.М. Андрушків, Р.П. Шерстюк, Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак Галицький економічний вісник. 2017. Т. 52. № 1. С. 32–44.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 р. № 711 «Про утворення національного комітету з промислового розвитку». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/711-2016-p> (дата звернення: 10.12.2018).
8. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». Київ: НІСД, 2016. 686 с.
9. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». Київ: НІСД, 2017. 928 с.
10. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України. 2014. № 12. С. 4–19.
11. Шевченко А.В. Пріоритети та інструменти державної промислової політики в забезпеченні відновлення зростання реального сектору економіки України. Бізнес Інформ. 2016. № 1. С. 72–76.

УДК 338.4:622

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-12>**Безгіна О.С.**аспірант кафедри фінансів, обліку і аудиту
Донецького державного університету управління, м. Маріуполь**Biezhina Olena**

Donetsk State University of Management, Mariupol

ПОРТФЕЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

PORTFOLIO MANAGEMENT OF INCREASE IN ENERGY EFFICIENCY OF THE COAL-MINING ENTERPRISE

У статті досліджено механізм портфельного управління підвищенням енергоефективності вугледобувного підприємства. Розглянуто етапи процесу формування портфеля проектів з урахуванням фінансових та інших обмежень. Визначено місце програми підвищення енергоефективності в стратегії розвитку шахти. В умовах невизначеності запропоновано здійснювати визначення оптимального варіанта портфеля проектів відповідно до критеріїв прийняття рішення: критерію Лапласа, критерію Вальда, критерію Севіджа, критерію Гурвіца. Розглянуто складники, що необхідні для побудови ефективної системи управління ризиками реалізації проектів із підвищення енергоефективності. Рекомендовано під час супроводу змін із підвищення енергоефективності вугледобувних підприємств використовувати цикл управління ризиком. Визначено складники процесу планування управління ризиками.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, енергоефективність, портфельне управління, управління ризиками.

В статье исследован механизм портфельного управления повышением энергоэффективности угледобывающего предприятия. Рассмотрены этапы процесса формирования портфеля проектов с учетом финансовых и других ограничений. Определено место программы повышения энергоэффективности в стратегии развития шахты. В условиях неопределенности предложено осуществлять определение оптимального варианта портфеля проектов в соответствии с критериями принятия решений: критерием Лапласа, критерием Вальда, критерием Севиджа, критерием Гурвица. Рассмотрены составляющие, которые необходимы для построения эффективной системы управления рисками реализации проектов повышения энергоэффективности. Рекомендовано при сопровождении мероприятий по повышению энергоэффективности угледобывающих предприятий использовать цикл управления рисками. Определены составляющие процесса планирования управления рисками.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, энергоэффективность, портфельное управление, управление рисками.

In article the mechanism of management of increase in energy efficiency of the coal-mining enterprise is investigated. Stages of process of formation of the portfolio of projects taking into account financial and other restrictions are considered: formation of a pool of projects, ranging of projects in decreasing order of their importance for the enterprise, selection of projects to realization. The place of the program of increase in energy efficiency in the strategy of development for the mine is defined. The multiple-factor expert model of assessment of projects as the effective instrument of ranging of projects for inclusion in a portfolio is in details considered. In the conditions of uncertainty it is offered to carry out definition of an optimal variant of a project portfolio according to criteria of decision-making: Laplace's, Wald's, Sevidzh's, Gurvits's criterions. The place of risk management in portfolio management of increase in energy efficiency and components which are necessary for creation of an effective risk management system, in particular is defined: corporate culture, information, examination, business processes. It is recommended to use a cycle of management of risk which consists of the following elements at support of changes of increase in energy efficiency of the coal-mining enterprises: identification, specification and description, assessment of peculiar risk, establishment of appetite,

action for management, assessment of residual risk, monitoring of performance of actions and dynamics of tendency to risk. Risk management planning process components are defined: entrances (basic characteristics of risks, prerequisites of the internal and external environment, management plan cost of actions, management plan communications, assets of processes of the organization), tools and methods (meetings on planning, analysis of input data, expert assessment, search of alternatives), exits (management plan risks).

Keywords: coal-mining enterprise, energy efficiency, portfolio management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах обмеженості власних запасів паливно-енергетичних ресурсів України, посилення залежності від імпортного природного газу і, як наслідок, зростання цін на енергоносії особливої актуальності набуває підвищення енергоефективності промислових підприємств. У світі спостерігаються позитивні тенденції до створення більш ефективних підприємств вуглевидобутку та збагачення, модернізації існуючих шахт і фабрик, закриття малоефективних підприємств. Водночас в Україні вуглевидобувна галузь знаходиться у стані занепаду, і досвід упровадження енергоефективних заходів не знаходить широкого застосування. Це зумовлює необхідність вибору ефективного механізму управління реалізацією організаційних, технологічних, техніко-економічних та інших заходів, спрямованих на підвищення енергоефективності вуглевидобувних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення найбільш ефективного підходу до управління свої теоретичні дослідження присвятили М. Зоніс, В. Кондратьєв, М. Сидоренко, С. Смерічевський, Д. Ямпольська. Зокрема, управлінню проектами та проектними ризиками присвячено роботи таких учених, як: В. Балюк, Г. Вінч, А. Ілларіонов, Е. Клименко, Т. Князева, Ю. Колбушкін, Л. Коскела, Р. Мюллер, П. Морріс, А. Олейничук-Мерта, Е. Обенг, І. Решетнікова, Дж. Тернер [1; 2] Однак питанню портфельного управління заходами з підвищення енергоефективності вугледобувного підприємства не приділено достатньої уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення механізму портфельного управління підвищенням енергоефективності вугледобувного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш ефективним механізмом підвищення енергоефективності шахти є портфельне управління змінами. Портфель – це набір проектів або програм та інших робіт, об'єднаних разом, із метою ефективного управління даними роботами для досягнення стратегічних цілей. Поняття «портфель проектів» і «програма» близькі. Як і портфель проектів, програма об'єднує низку проектів і програм, а також окремих, що лежать за межами про-

ектів, робіт, для координації та ефективного спільного управління ними. Однак усі проекти, що входять у програму, взаємопов'язані та взаємозалежні, всі вони спрямовані на досягнення спільної мети, а ті проекти та програми, що входять у портфель, не обов'язково є взаємозалежними або безпосередньо пов'язаними [3].

Основною метою створення портфеля проектів є формування пулу проектів, які потенційно потім можуть бути ініційовані та прийняті до реалізації. Тобто здійснюється збір проектних (інвестиційних) ініціатив і заявок без урахування фінансових та інших обмежень компанії. Стандартно процес формування портфеля проектів виглядає так:

- затверджуються стратегічні цілі компанії/ підрозділу;
- формулюються завдання, які необхідно вирішити, щоб досягти цілей;
- формується портфель проектів, що дає змогу вирішити поставлені завдання [4].

Відбір проектів у портфель здійснюється з урахуванням фінансових та інших обмежень портфеля. Тобто на цьому етапі з отриманого на фазі створення пулу потенційних проектів створюється той портфель, який буде прийнятий до реалізації. Типовий процес на даній фазі також складається з двох етапів:

1. *Ранжування проектів.* Оскільки в умовах обмеженості фінансових ресурсів для компанії вкрай важливо реалізовувати найбільш ефективні та стратегічно значущі проекти, то на першому етапі необхідно вибудувати проекти в порядку убудування їх значущості для того, щоб на наступному етапі проводити відбір. Для того щоб максимально відійти від суб'єктивного чинника, необхідно розробляти відповідні методики, в яких були б прописані показники та принципи, на підставі яких здійснюється ранжування.

2. *Відбір проектів.* Після того як проекти проранжовано, починається етап відбору проектів до реалізації. Найбільш пріоритетні відбираються в першу чергу, найменш пріоритетні – в останню.

Ефективним інструментом ранжирування проектів є багатофакторна експертна модель оцінки. Ця модель призначена для оцінки життєздатності проектів і включає етапи, представлені на рис. 2.



Рис. 1. Місце програми підвищення енергоефективності в стратегії розвитку шахти

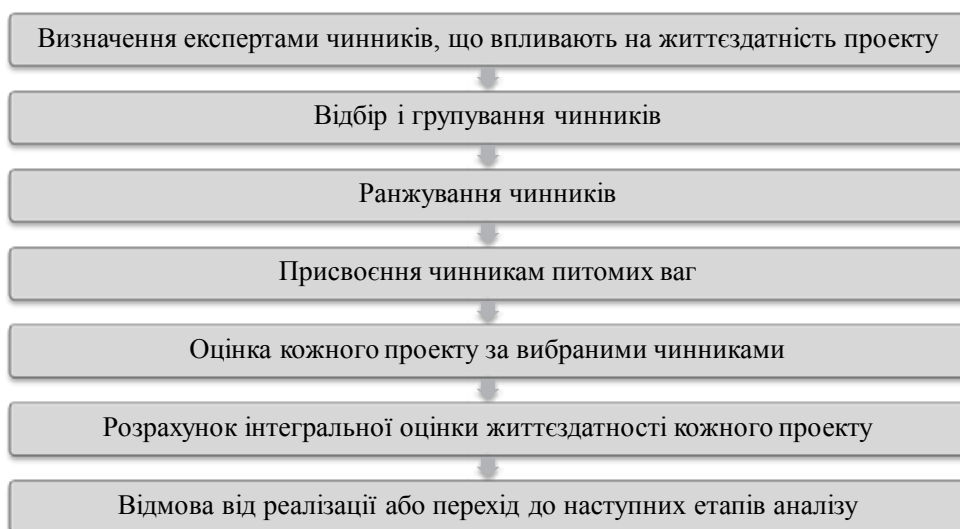


Рис. 2. Алгоритм експертної оцінки життєздатності проектів із підвищення енергоефективності шахти

У результаті реалізації методики по досліджуваному проекту визначається інтегральна експертна оцінка його життєздатності. Для визначення інтегральної оцінки використовується формула:

$$I = \sum_{i=1}^m w_i C_i, \quad (1)$$

де I – інтегральна експертна оцінка життєздатності проекту; w_i – вага i -го критерію (фактора) (сумарна вага всіх критеріїв за проектом складає 1); C_i – оцінка проекту по i -му критерію; m – кількість критеріїв.

Прийнято, що C_i змінюється в межах від 1 до 100; w_i – від 0 до 1. Тоді I – інтегральний показник для досліджуваного проекту – буде зміню-

ватися в межах від 0 до 100. Використання даної моделі дає змогу:

- експертам точно висловити свою думку про життєздатність проекту щодо i -го критерію;
- розглядати характеристики життєздатності проекту (наприклад, необхідність навчання персоналу, тривалість інвестиційної фази) у кількісному вираженні, а також у відсотках.

Робота в рамках даної методики здійснюється так. Командою експертів визначаються ключові чинники, за якими передбачається оцінювати проект. Після того як названі всі чинники, відбувається їх остаточне формулювання й укрупнення, щоб їх кількість перебувала в межах 5–8. При цьому чинники повинні

бути відповідні, взаємно незалежні і за можливості максимально повно відобразити ключові аспекти, що впливають на життєздатність проекту. Наступні етапи – ранжування факторів, присвоєння їм питомих ваг і оцінка проекту – здійснюються експертами за вибраними критеріями. З визначених таким чином параметрів обчислюється інтегральна оцінка проекту (I). Підставою для визнання проекту життєздатним або нежиттєздатним служить порогове значення, яке встановлюється експертами заздалегідь. Подальші розрахунки та опрацювання проекту здійснюються, тільки якщо даний проект залишається привабливим після першого етапу вивчення. Первинна оцінка проектів відіграє роль своєрідного фільтра, основна мета якого – затримувати неперспективні проекти та пропускати для подальшого опрацювання найбільш цікаві.

Далі необхідно провести відбір проектів. Для цього введемо два поняття – керованість проекту та привабливість проекту. Високою керованістю володіють проекти, що мають низький рівень сукупних ризиків і високу терміновість. Високою привабливістю володіють проекти, що відповідають високопріоритетним завданням бізнесу та характеризуються високою цінністю. У портфель включаються проекти, що мають високу керованість і привабливість, тобто верхній ярус ранжиру, з урахуванням обмеження виділеного бюджету під реалізацію програми підвищення енергоефективності.

Наступним кроком необхідно збалансувати портфель так, щоб у ньому залишилися максимально привабливі керовані проекти. Для цього необхідно детально розглянути кожен із проблемних проектів, які не повною мірою відповідають зазначеним критеріям, і виробити такі рекомендації щодо змін у цих проектах, які поліпшать картину портфеля у цілому.

Під час визначення оптимального набору проектів можливі складнощі, зумовлені тим, що різні комбінації проектів у портфелі можуть давати однаковий або схожий економічний ефект, і з декількох варіантів портфеля на етапі стратегічного планування потрібно вибрати один. До того ж, оскільки шахта вперше буде застосовувати технології, передбачені деякими з проектів, на етапі формування стратегії без детального опрацювання (проекткування, експертиза проекту) не можна точно спрогнозувати ефект проекту.

Визначення оптимального варіанта портфеля проектів може здійснюватися відповідно до одного з критеріїв прийняття рішення [5; 6]:

- критерію Лапласа;
- критерію Вальда (критерій крайнього песимізму);

– критерію Севіджа (критерій мінімальних ризиків);

– критерію Гурвіца.

Критерій Байеса-Лапласа враховує кожен із можливих наслідків усіх варіантів рішень:

$$W = \max_i \sum_{j=1}^n W_{ij} p_j \quad (2)$$

Відповідне правило вибору можна інтерпретувати в такий спосіб: матриця рішень (W_{ij}) доповнюється ще одним стовпцем, що містить математичне очікування значень кожного з рядків. Вибирається той варіант, у рядках якого стоїть найбільше значення (W_{ir}) цього стовпчика.

Критерій Байеса-Лапласа висуває до ситуації, в якій приймається рішення, такі вимоги:

- ймовірність появи певного стану рі відома та не залежить від часу;
- прийняте рішення теоретично допускає нескінченно велику кількість реалізацій;
- допускається деякий ризик за малих чисел реалізацій.

Критерій Вальда (критерій крайнього песимізму). Із позицій цього критерію докільця розглядається як агресивно налаштований і свідомо діючий противник. Якщо у вихідній матриці за умовою задачі результат a_{ij} представляє виграш особи, що приймає рішення, то вибирається рішення, для якого досягається значення $W = \max \min a_{ij}$, $1 \leq i \leq m$, $1 \leq j \leq n$ – максимінний критерій. Якщо у вихідній матриці за умовою задачі результат a_{ij} представляє втрати особи, що приймає рішення, то вибирається рішення, для якого досягається значення $W = \min \max a_{ij}$, $1 \leq i \leq m$, $1 \leq j \leq n$ – мінімаксний критерій.

Відповідно до критерію Вальда, з усіх найнеудаліших результатів вибирається найкращий. Це перестраховальна позиція крайнього песимізму, розрахована на найгірший випадок.

Критерій мінімаксного ризику Севіджа. Вибір стратегії аналогічний вибору стратегії за принципом Вальда з тією відмінністю, що гравець керується не матрицею виграшів A , а матрицею ризиків R : $S = \min \max r_{ij}$, $1 \leq i \leq m$, $1 \leq j \leq n$. Застосування критерію Севіджа дає змогу будь-що уникнути великого ризику під час вибору стратегії, а отже, уникнути більшого програшу (втрат).

Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца. Цей критерій під час вибору рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між крайнім песимізмом і нестримним оптимізмом. Критерій засновано на двох припущеннях: «природа» може знаходитися в найбільш невідгідному стані з імовір-

ністю lp та в найвигіднішому стані з імовірністю p , де p – коефіцієнт песимізму.

Згідно із цим критерієм, стратегія в матриці A вибирається відповідно до значення:

- $HA = \max \{p \times \max a_{ij} + (lp) \min a_{ij}\}, 1 \leq i \leq m, 1 \leq j \leq n$, якщо a_{ij} – виграш;

- $HA = \min \{p \times \max a_{ij} + (lp) \min a_{ij}\}, 1 \leq i \leq m, 1 \leq j \leq n$, якщо a_{ij} – втрати (витрати).

За $p = 0$ критерій Гурвіца збігається з критерієм Вальда.

За $p = 1$ приходимо до вирішального правила виду $\max \max a_{ij}$, до так званої стратегії «здорового оптимізму», критерій максімакс.

Стосовно матриці ризиків R критерій песимізму-оптимізму Гурвіца має вигляд:

- за $p = 0$ вибір стратегії гравця 1 здійснюється за умовою найменшого з усіх можливих ризиків ($\min r_{ij}$);

- за $p = 1$ – за критерієм мінімаксного ризику Севіджа.

Значення p від 0 до 1 може визначатися залежно від схильності особи, що приймає рішення, до песимізму або оптимізму. За відсутності яскраво вираженої схильності $p = 0,5$ є найбільш розумним варіантом.

Оскільки на підставі вищенаведених критеріїв оптимальних стратегій може бути декілька, вибір оптимального портфеля повинен спиратися на доступність джерел фінансування для програми підвищення енергоефективності шахти та наявності більш пріоритетних програм у стратегії розвитку. Таким чином, за жорстких обмежень фінансування менш витратні варіанти портфеля інвестицій можуть бути першим кроком до підвищення енергоефективності шахти, а більш витратні версії портфеля дадуть змогу поліпшити потенціал енергоефективності шахти значніше за умови наявності джерел фінансування.

Прогнозування та прийняття рішень щодо оптимального портфелю проектів часто

включає елемент ризику або невизначеності. Оскільки ці процеси орієнтовані на майбутнє, вони часто містять оцінки майбутніх витрат і вигід. Процес прийняття рішень передбачає прийняття рішень зараз щодо подій, які будуть відбуватися в майбутньому. Майбутні події можна спрогнозувати, але менеджери рідко на 100% можуть бути впевнені в тому, що ці спрогнозовані майбутні події відбудуться в дійсності. Коли отримані результати реальної діяльності, менеджери, швидше за все, виявлять, що досягли більш високих або низьких результатів, аніж спочатку прогнозувалося. Способом вирішення проблем, пов'язаних із невизначеністю результатів, є впровадження системи управління ризиками на підприємстві.

Система управління ризиками – це процес, який здійснюється радою директорів, менеджерами та іншими співробітниками, який починається з розроблення стратегії та зачіпає всю діяльність організації. Процес управління ризиками спрямований на визначення потенційних подій, які можуть вплинути на організацію. Елементи циклу управління ризиками на підприємстві зображено на рис. 3.

Для побудови ефективної системи управління ризиками необхідні такі складники [5].

1. *Культура*. Кожен співробітник повинен зважувати всі «за» і «проти» під час прийняття рішення, розуміти наслідки своїх рішень і дій, що робляться, і нести за них відповідальність. У разі високого ризику невдачі співробітники не повинні боятися оголосити про це й ініціювати можливість перегляду рішень або прийняти ризикове рішення з усвідомленою відповідальністю. Управління ризиками як усвідомлене прийняття рішень і дій повинно бути звичайною повсякденною практикою. У даний процес обов'язкове щоденне залучення ТОП-менеджменту.



Рис. 3. Цикл управління ризиками

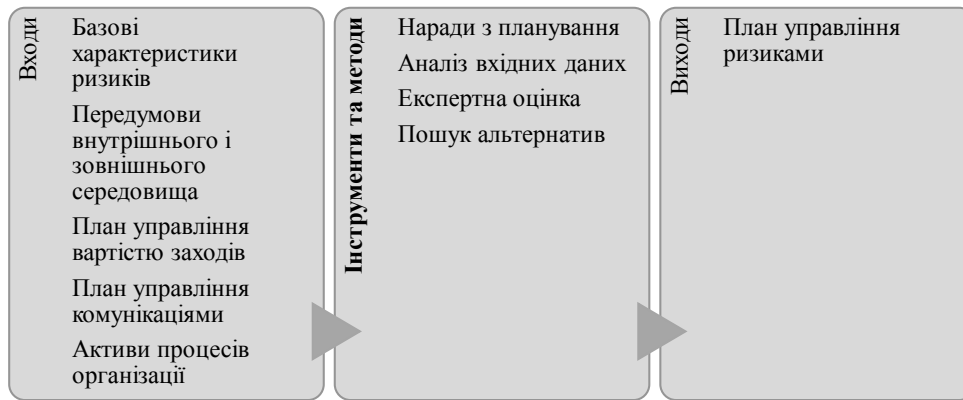


Рис. 4. Входи та виходи процесу управління ризиками

2. *Інформація*. Інформацію про всі ризикові події, що фактично відбулися, повинна відображатися та накопичуватися в реєстрах ризиків. Необхідно постійне оновлення інформації про зміну як фактичної ризикової ситуації, так і про передумови її зміни. Інформація про ризики повинна зберігатися в єдиній базі з можливістю автоматичного оновлення та обробки інформації.

3. *Експертиза*. Дані про фактичну реалізацію ризиків, передумови реалізації ризиків у майбутньому, звіти про схильність до ризиків повинні аналітично оброблятися та надаватися в простому та зручному вигляді будь-якому користувачеві залежно від його рівня відповідальності. Економічні моделі та прогнози компанії повинні враховувати можливість реалізації ризиків/можливостей, а також передбачати план заходів щодо зниження ризиків/посилення можливостей.

4. *Бізнес-процеси (у т. ч. регламентація)*. Ефективна система управління ризиками. Всі ключові процеси повинні містити управління ризиками як включений елемент процесу, і це повинно бути відображено та закріплено в політиці, регламентах та процедурах. Власники цілей повинні бути відповідальними за управління ризиками, які впливають на дані цілі, що має бути зафіксовано в нормативно-інструктивній документації. Коли така практика стає нормальною, вона підсилює культуру відповідального й усвідомленого

прийняття рішень та ефективного управління бізнесом.

Отже, процес планування управління ризиками можна зобразити так:

У результаті планування управління ризиками вибираються найбільш підходящі заходи, що здатні підвищити ймовірність успіху проекту та передбачають реагування на ризики в порядку пріоритетів.

Висновки з даного дослідження. Підвищення енергоефективності є важливим складником розвитку вугледобувного підприємства. Рекомендовано використовувати портфельне управління змінами як найбільш ефективний механізм підвищення енергоефективності шахти. Визначено етапи процесу формування портфеля проектів та місце програми підвищення енергоефективності в стратегії розвитку шахти. В умовах невизначеності пропонується здійснювати визначення оптимального варіанта портфеля проектів відповідно до критеріїв прийняття рішення: критерію Лапласа, критерію Вальда (критерій крайнього песимізму), критерію Севіджа (критерій мінімальних ризиків), критерію Гурвіца. Рекомендовано під час супроводу змін із підвищення енергоефективності вугледобувних підприємств використовувати цикл управління ризиком, що складається з таких елементів: виявлення, деталізація та опис, оцінка властивого ризику, встановлення апетиту, заходи з управління, оцінка залишкового ризику, моніторинг виконання заходів і динаміки схильності до ризику.

Список використаних джерел:

1. Environmental orientation of consumer behavior: motivational component / S. Smerichevskiy, T. Kniazieva, Y. Kolbushkin, I. Reshetnikova, A. Olejniczuk- Merta. Problems and Perspectives in Management. 2018. Vol. 16(2). P. 424–437.
2. Method of strategic planning and management decision-making considering the life cycle theory / S. Smerichevskiy, T. Kniazieva, Y. Kolbushkin. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3(5). P. 175–182.
3. Илларионов А.В., Клименко Э.Ю. Портфель проектов: Инструмент стратегического управления предприятием. М.: Альпина Паблишер, 2013. 312 с.

4. Корчагин А.В. Отбор проектов для финансирования: экспертные методы. URL: http://www.reglament.net/bank/credit/2005_2_article_1.htm.
5. Вальд А. Последовательный анализ; пер. с англ. М.: Физмат-гиз, 1960. 240 с.
6. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: учеб. пособ. / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева; под ред. Б.А. Лагоши. М.: Финансы и статистика, 2000. 176 с.
7. COSO Enterprise Risk Management. URL: <https://www.coso.org/Pages/erm-integratedframework.aspx>.

УДК 658.261

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-13>

Копецька Ю.О.

аспірант кафедри екологічного менеджменту
та підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Kopetska Yuliana

Taras Shevchenko National University of Kyiv

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

IMPROVING THE CLASSIFICATION OF ENERGY RESOURCES OF PULP AND PAPER ENTERPRISES

Статтю присвячено вдосконаленню класифікації енергетичних ресурсів підприємств целюлозно-паперової промисловості. Під час класифікації енергетичних ресурсів необхідно враховувати актуальні потреби системи енергетичного менеджменту: формування узагальненої інформаційно-аналітичної бази для обґрунтування енергетичних цілей і завдань, прийняття зважених управлінських рішень щодо їх досягнення, організації оперативного енергетичного аналізу з мінімізацією трудових і фінансових затрат. Класифікація енергетичних ресурсів повинна ґрунтуватися на таких принципах: уніфікованості, актуальності, інформаційної доступності, оптимальної наповнюваності. Застосування ідентифікаційних ознак «господарське призначення», «послідовність використання», «суб'єкт постачання», «порядок використання», «дотримання лімітів» сприятиме систематизації інформаційної бази аналізу ефективності використання енергетичних ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: енергетичні ресурси, енергоефективність, система енергетичного менеджменту, класифікація енергетичних ресурсів, вторинні енергетичні ресурси.

Статья посвящена совершенствованию классификации энергетических ресурсов предприятий целлюлозно-бумажной промышленности. При классификации энергетических ресурсов необходимо учитывать актуальные потребности системы энергетического менеджмента: формирование обобщенной информационно-аналитической базы для обоснования энергетических целей и задач, принятия взвешенных управленческих решений по их достижению, организации оперативного энергетического анализа с минимизацией трудовых и финансовых затрат. Классификация энергетических ресурсов должна основываться на следующих принципах: унифицированности, актуальности, информационной доступности, оптимальной наполняемости. Применение идентификационных признаков «хозяйственное назначение», «технологическое назначение», «субъект поставки», «последовательность использования», «соблюдение лимитов» будет способствовать систематизации информационной базы анализа эффективности использования энергетических ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергоэффективность, система энергетического менеджмента, классификация энергетических ресурсов, вторичные энергетические ресурсы.

The article is devoted to the improvement of the classification of energy resources of pulp and paper industry enterprises. When classifying energy resources it is necessary to take into account the actual needs of the energy management system: the formation of a single, generalized information and analytical base for substantiating energy goals and objectives, making sound management decisions on their achievement, organizing operational energy analysis and auditing with minimizing labor and financial costs. The classification of energy resources should be based on the following principles: compliance with the organizational and methodological principles of energy management, unification, relevance, information accessibility, optimal filling. The use of identification marks "economic purpose", "technological purpose", "subject of supply", "sequence of use", "observance of limits" will contribute to the formation of an information base for analysis and audit of the efficiency of energy resources use at the enterprise. Types of energy resources of pulp and paper industry enterprises and directions of their use were characterized. The grouping of energy resources for fuel, power and heat will analyze the influence of the consumption of resources of each group on the overall energy efficiency of the enterprise, estimate the growth of the cost price of finished products as a result of rising cost of natural gas and / or electric energy, to predict the efficiency of replacement of natural gas with secondary energy resources, identify the risks associated with rising costs or shortages of energy resources. The necessity of using groups is substantiated and "secondary energy resources", which includes energy products received as concomitant or by-products of the main production that can replace primary energy resources in the case of economic or technological needs.

Keywords: energy resources, energy efficiency, energy management system, classification of energy resources, secondary energy resources.

Постановка проблеми. Протягом останніх років частка енергетичних витрат у сукупних операційних затратах підприємств целюлозно-паперової промисловості невпинно зростає. Це зумовлено сукупною дією макроекономічних і внутрігосподарських чинників. До макроекономічних слід віднести, насамперед, зростання тарифів на електричну енергію й пар, а також цін на паливо – природний газ й кам'яне вугілля. Внутрігосподарськими чинниками є висока енергоємність технологічних агрегатів, обладнання й устаткування, відсутність дієвого контролю над споживанням енергетичних ресурсів, висока частка технологічних утрат у мережах та ін. У таких умовах актуальною вимогою часу є підвищення ефективності енергетичного менеджменту підприємствами, зокрема шляхом удосконалення його інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття зважених управлінських рішень.

Важливими етапами формування інформаційно-аналітичного середовища системи енергетичного менеджменту підприємства є розроблення й упровадження класифікації енергетичних ресурсів. Оптимальне групування енергетичних ресурсів в однорідні економічні та аналітичні групи дасть змогу оцінити реальну енергетичну ефективність окремих підрозділів і підприємства у цілому, виявити резерви енергозбереження, мінімізувати витрати на організацію енергетичного аудиту і контролінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критичний аналіз результатів наукових пошуків у сфері енергетичного управління показав, що більшість вітчизняних і зарубіжних учених класифікує енергетичні ресурси як елемент

природно-ресурсного потенціалу держави та регіонів, основу сировинної бази енергетичного сектору країни. Це відповідає інформаційним потребам насамперед державного енергетичного регулювання. Так, найпоширенішими нині є такі ідентифікаційні ознаки класифікації енергетичних ресурсів: «потенціал відновлення», «можливість вичерпання», «інтенсивність освоєння» та ін. Відповідно до них, енергетичні ресурси поділяють на відновлювані і невідновлювані, вичерпні та невичерпні, валові, технічні й економічні і т. д. Такого підходу, зокрема, дотримуються Л.А. Батурин, М. Булгакова, В.В. Джеджула, Л.І. Кицькай, Н.М. Мхітірян, І.О. Клопов, А.В. Прокіп, Ю.В. Воеводкіна, та ін. [1–5].

Групи енергетичних ресурсів, які доцільно використовувати для оперативного і стратегічного енергетичного менеджменту підприємств, частково виділили І.О. Клопов та Ю.В. Воеводкіна [6].

Відзначаючи важливість та актуальність наведених вище ідентифікаційних ознак, зауважимо, що групування енергетичних ресурсів за вказаними вище ознаками не відповідає сучасним потребам управління у сфері енергоефективності, ускладнює аналіз ефективності споживання енергетичних ресурсів й розроблення базових елементів системи енергетичного менеджменту – базової лінії, індикаторів енергоефективності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення класифікації енергетичних ресурсів підприємств целюлозно-паперової промисловості з урахуванням актуальних потреб енергетичного менеджменту щодо наповнюваності

інформаційно-аналітичного середовища для прийняття зважених управлінських та інвестиційних рішень, підвищення енергоефективності виробництва паперу, картону і виробів із нього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ДСТУ ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту», система енергетичного менеджменту – набір взаємозв'язаних або взаємодіючих елементів, які використовуються для розроблення й впровадження енергетичної політики та енергетичних цілей, а також процесів і процедур для досягнення цих цілей [7]. У системі енергетичного менеджменту класифікація енергетичних ресурсів використовується для формування інформаційно-аналітичного забезпечення й є базою для розроблення й реалізації її основних елементів: базової лінії (дані про фактичне надходження й споживання за кожним з видів енергетичних ресурсів або їх групи), енергетичних цілей і завдань, програми енергетичного менеджменту.

Враховуючи важливе інформаційне значення, під час визначення класифікаційних ознак для групування енергетичних ресурсів доцільно враховувати актуальні завдання енергетичного менеджменту підприємств целюлозно-паперової промисловості:

- уніфікація інформаційно-аналітичного середовища для реалізації основних функцій: енергетичного планування, обліку, контролінгу й аудиту;
- зниження енергоємності виробництва паперу, картону і виробів із них шляхом виявлення резервів підвищення енергоефективності;
- підвищення енергетичної незалежності підприємств;
- мінімізація трудових і фінансових витрат на впровадження і підтримання системи енергетичного менеджменту.

Під час ідентифікації групувальних ознак класифікації енергетичних ресурсів для цілей енергетичного менеджменту доцільно дотримуватися таких принципів: відповідності організаційно-методичним засадам енергетичного менеджменту, уніфікованості, актуальності,

інформаційної доступності, оптимальної наповнюваності (рис. 1).

Відповідність організаційно-методичним засадам енергетичного менеджменту. Розроблена класифікація енергетичних ресурсів повинна стати базисом для подальшого впровадження й забезпечення функціонування основних елементів системи енергетичного менеджменту підприємства: енергетичного аналізу, енергетичного планування, моніторингу й контролю над реалізацією визначених підприємством енергетичних цілей і завдань.

Уніфікованість. Для кожної з визначених класифікаційних груп енергетичних ресурсів підприємства повинні застосовуватися уніфіковані організаційно-методичні засади накопичення й обробки оперативних і статистичних даних, технічні підходи до візуалізації звітних показників. Це сприятиме оптимізації інформаційних потоків системи енергетичного менеджменту, зниженню витрат на її впровадження, визначенню центрів відповідальності для контролю енергетичних витрат.

Актуальність для потреб управління. Під час систематизації енергетичних ресурсів необхідно враховувати актуальні потреби менеджменту у сфері енергоефективності. В умовах тривалого ігнорування проблем ефективного господарського використання енергетичних ресурсів, дефіциту інвестиційних ресурсів для капітальної модернізації енергетичного комплексу нагальною вимогою часу є формування інформаційно-аналітичної бази для об'єктивного аналізу та оцінки ефективності використання енергетичних ресурсів підприємств, виявлення резервів підвищення енергоефективності у т. ч. шляхом заміщення викопних енергоносіїв і використання вторинних енергетичних ресурсів, планування проведення енергозберігаючих заходів, аналізу енергоефективності обладнання, технологічних процесів та ін.

Інформаційна доступність. Дані щодо обсягів і вартості енергетичних ресурсів повинні бути доступними у використовуваних на підприємстві джерелах інформації, це дані бухгалтерського і статистичного обліку, ліміти на використання природного газу, показники оперативної й річної звітності у сфері енергопостачання та енергоспоживання та ін.

Оптимальна наповнюваність. Використання великої кількості класифікаційних ознак і, відповідно, груп енергетичних ресурсів призведе до необґрунтованого зростання витрат на організацію енер-

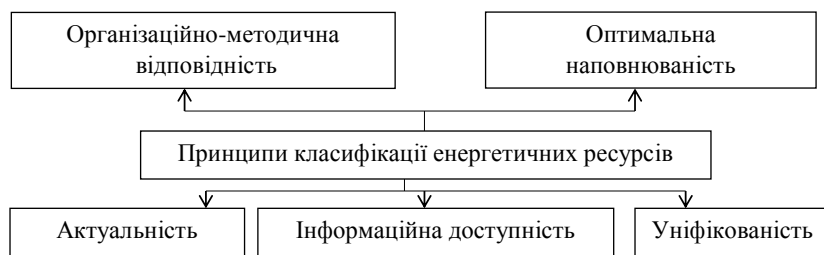


Рис. 1. Принципи класифікації енергетичних ресурсів картонно-паперових комбінатів

Джерело: складено автором

гетичного аналізу та планування, ускладнення сприйняття інформації.

Враховуючи визначені вище принципи, пропонуємо класифікувати енергетичні ресурси підприємств целюлозно-паперової промисловості за такими класифікаційними ознаками: господарське призначення, технологічне призначення, суб'єкт постачання, послідовність використання, дотримання лімітів (табл. 1).

Групування енергетичних ресурсів за ознакою «господарське призначення» дасть змогу оцінити структуру використання і споживання енергетичних ресурсів окремо на технологічні та загальногосподарські потреби. Енергетичний аналіз за визначеними для цієї ознаки групами сприятиме оцінюванню загальної тенденції енергоспоживання в динаміці, визначенню непродуктивних утрат і швидкому виявленню наднормативного використання енергетичних ресурсів, не пов'язаного з нарощуванням обсягів виробництва.

Виробництво паперу і виробів із нього є складним процесом, який потребує залучення

великих обсягів енергетичних ресурсів: теплової й електричної енергії, природного газу, пару та ін. Враховуючи технологічні особливості споживання, енергетичні ресурси підприємств целюлозно-паперової промисловості доцільно згрупувати у такі групи: паливні, силові та теплові.

Паливні енергетичні ресурси підприємства – енергетичні ресурси, які використовуються на підприємстві у вигляді палива для забезпечення роботи виробничого устаткування й транспорту. Підприємства целюлозно-паперової промисловості у великих обсягах споживають природний газ, кам'яне вугілля, пелети і деревну тріску для нагрівання води й утворення пару у твердопаливних котлах, а також виробництва електричної і теплової енергії на когенераційних установках.

Силові енергетичні ресурси – електрична й тепла енергія, які використовуються для введення в дію технологічного устаткування (гідророзбивачі хвойної або листяної целюлози, сушильні шафи, гауч-мішалки, центриклинери та ін.).

Таблиця 1

Класифікація енергетичних ресурсів для потреб енергетичного менеджменту підприємств целюлозно-паперової промисловості

Класифікаційна ознака	Група енергетичних ресурсів	Вид енергетичних ресурсів
Господарське призначення	Енергетичні ресурси, які використовуються для технологічних потреб	Електрична й тепла енергія, використані для виробництва сульфатної целюлози, деревної механічної маси, виробництва паперу, регенерації хімікатів та ін.
	Енергетичні ресурси, які використовуються для загальногосподарських потреб	Електрична й тепла енергія, використані для покриття енергетичних потреб адміністративних та виробничих приміщень (системи опалення, кондиціонування, вентиляції та ін.)
Технологічне призначення	Паливні	Природний газ, кам'яне вугілля, пелети, деревна тріска та ін.
	Силові	Електрична і тепла енергія
	Теплові	Пара і гаряча вода
Суб'єкт постачання	Власні	Електрична й тепла енергія, вироблені на власній когенераційній установці або вторинні енергетичні ресурси отримані як відходи основного виробництва (деревна тріска, пелети)
	Куповані	Енергія та енергоносії, придбані у централізованих енергопостачальних компаній
Послідовність використання	Первинні	Енергетичні ресурси, використовувані як основне джерело енергії для технологічного обладнання
	Вторинні	Енергоносії, отримані як побічні продукти основного виробництва, які можуть замінити первинні енергетичні ресурси у разі економічної або технологічної потреби
Дотримання лімітів	У межах лімітів	Енергетичні ресурси, фактичний обсяг використання яких відповідає затвердженим лімітам
	Понадлімітні	Енергетичні ресурси, фактичний обсяг використання яких перевищує затверджені ліміти

Джерело: складено автором

До теплових енергетичних ресурсів відносять пару і гарячу воду, що використовуються для забезпечення теплових режимів під час проведення хімічних реакцій (підігрів нейтрально-сульфатної целюлози та ін.).

Групування енергетичних ресурсів на паливні, силові та теплові дасть змогу проаналізувати вплив споживання ресурсів кожної з груп на загальну енергетичну ефективність підприємства, оцінити темпи зростання собівартості готової продукції внаслідок зростання вартості природного газу та/або електричної енергії, спрогнозувати ефективність заміщення природного газу вторинними енергетичними ресурсами, ідентифікувати ризики, пов'язані зі зростанням вартості або дефіциту енергетичних ресурсів.

Важливим напрямом групування енергетичних ресурсів підприємств целюлозно-паперової промисловості є виокремлення власних і купованих енергетичних ресурсів. До власних слід віднести електричну й теплову енергію, вироблені на власному енергетичному обладнанні, або вторинні енергетичні ресурси, отримані як відходи основного виробництва (деревна тріска, пелети та ін.). До групи «купованих» належать енергетичні ресурси, придбані у сторонніх постачальників. Застосування такої класифікаційної ознаки сприятиме:

- 1) оптимізації управлінського обліку надходження й споживання енергетичних ресурсів, організації оперативного обліку енергетичних витрат;

- 2) формуванню інформаційної бази для оцінювання ефективності взаємозаміщення різних видів енергетичних ресурсів;

- 3) ідентифікації центрів відповідальності за споживанням енергетичних ресурсів;

- 4) застосуванню обґрунтованих методів оцінки власних вторинних енергетичних ресурсів;

- 5) організації контролінгу реалізації інвестиційних проектів у сфері енергозбереження.

В умовах поступального зростання вартості природного газу, електричної і теплової енергії важливим напрямом підвищення енергетичної ефективності підприємств целюлозно-паперової промисловості є нарощування частки використання альтернативних паливних енергетичних ресурсів: соломи, відходів рослинництва й тваринництва, супутньої продукції лісозаготівельної галузі та ін. Враховуючи зазначене, актуальним нині є виділення первинних і вторинних енергетичних ресурсів картонно-паперових комбінатів.

Ураховуючи особливості організації та експлуатації енергетичного комплексу, а також нагальні завдання енергетичного менедж-

менту, на підприємствах целюлозно-паперової промисловості до первинних слід відносити енергетичні ресурси, які використовуються для забезпечення роботи устаткування відповідно до технологічних карт, наприклад природний газ або кам'яне вугілля під час виробництва пари або електричної енергії.

При цьому вважаємо, що вторинні енергетичні ресурси – енергоносії, отримані як супутні або побічні продукти основного виробництва, які можуть замінити первинні енергетичні ресурси в разі економічної або технологічної потреби. У групу «вторинні енергетичні ресурси» доцільно включати:

1. відходи, супутню та/або додаткову продукцію власного виробництва та/або придбані в інших підприємств, що можуть повністю або частково замінювати первинні енергетичні ресурси в технологічному процесі;

2. хімічно зв'язана теплота, фізична теплота і потенційна енергія надлишкового тиску продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, що утворюються в технологічних агрегатах (установках, процесах), які не використовуються у самому агрегаті, але можуть бути частково або повністю використані для енергопостачання інших агрегатів [6].

Групування енергетичних ресурсів за ознакою «первинність використання» дасть змогу узагальнити й систематизувати інформаційно-статистичні дані для планування заходів із підвищення енергоефективності за рахунок заміщення первинних енергетичних ресурсів, моніторити результативність реалізації цих заходів, ідентифікувати процеси, пов'язані з організацією логістики вторинних енергетичних ресурсів.

Однією з визначальних вимог законодавства у сфері енергоефективності і міжнародного стандарту ISO 50001 «Система енергетичного менеджменту» є дотримання нормативів споживання енергетичних ресурсів. Класифікація енергетичних ресурсів за ознакою «дотримання лімітів» сприятиме ідентифікації видів енергетичних ресурсів, щодо яких першочергово необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на зниження споживання й ліквідацію непродуктивних витрат.

Висновки з даного дослідження. Класифікація енергетичних ресурсів є базовим елементом інформаційно-аналітичного забезпечення системи енергетичного менеджменту підприємства. Поділ енергетичних ресурсів на відновлювані і невідновлювані, вичерпні і невичерпні, валові, економічні та технічні не відповідає нагальним вимогам управлінців до якості й наповнюваності оперативної інформації для потреб енергетичного менеджменту.

Класифікація енергетичних ресурсів підприємств целюлозно-паперової промисловості повинна ґрунтуватися на принципах: відповідності організаційно-методичним засадам екологічного менеджменту, уніфікованості, актуальності для потреб управління, інформаційної доступності, оптимальної наповнюваності.

Враховуючи ризики подальшого зростання вартості імпортованих енергетичних ресурсів, важливим напрямом підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів підприємств целюлозно-паперової промисловості є

збільшення частки вторинних енергетичних ресурсів власного виробництва або суміжних галузей. Для аналізу та оцінки економічних вигід від зміни структури споживання енергетичні ресурси доцільно класифікувати у такі групи: «власні» і «куповані», «первинні» і «вторинні». Практичне використання запропонованих вище груп енергетичних ресурсів дасть змогу сформулювати інформаційне середовище для підвищення ефективності енергетичного менеджменту, прийняття зважених управлінських рішень у сфері енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Сбалансированное природопользование / Л. Батурич, В. Игнатов, А. Кокин. Ростов-на-Дону: СКАЗС, 1998. 324 с.
2. Булгакова М., Приступа М. Энергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація. Рівне: О. Зень, 2011. 56 с.
3. Джеджула В.В. Энергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2014. 346 с.
4. Кицкай Л.І. Энергоефективність в Україні: аналіз, проблеми та шляхи підвищення. Інноваційна економіка. 2013. № 3(41). С. 32–37.
5. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: монографія / А.В. Прокіп, В.С. Дудюк, Р.Б. Колісник. Львів: ЗУКЦ, 2015. 337 с.
6. Воеводкіна Ю.С. Классификация и значение топливно-энергетических ресурсов в производственной деятельности предприятия. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/06EVN214.pdf>.
7. Національний стандарт України «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT)» / Міністерство економічного розвитку України. 2015. 27 с. URL: <http://see.org.ua/files/books.pdf>.

Кривов'язюк І.В.кандидат економічних наук,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Луцького національного технічного університету**Kryvovyazyuk Ihor**

Lutsk National Technical University

СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

LEADERSHIP CAPABILITIES FOR THE NOVADAYS MANAGER OF ENTERPRISE: THE COMPOSITION OF FORMATION

У статті вирішено важливу наукову проблему – вдосконалення механізму формування лідерських компетенцій сучасного керівника підприємства на основі методу ієрархії. Результати критичного аналізу наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних учених із теорії лідерства стали основою подальшого обґрунтування «піраміди лідерських компетенцій (піраміди ЛІКО)» керівника підприємства. Уточнено сутнісне наповнення та зміст професійних, особистісних і емоційних компетенцій керівника підприємства в сучасних умовах господарювання. Узагальнення та синтез складників формування лідерських компетенцій сучасного керівника, які характеризують його дії, залежно від ступеня прояву ним професійних, особистісних та емоційних компетенцій, дали змогу виділити типи керівників-лідерів. Запропоновано напрями розвитку лідерських компетенцій керівника підприємства в умовах розвитку сучасної економіки.

Ключові слова: компетенції, лідерські компетенції, професійні компетенції, особистісні компетенції, емоційні компетенції, резерв розвитку компетенцій, керівник підприємства.

В статье решена важная научная проблема – совершенствование механизма формирования лидерских компетенций современного руководителя предприятия на основе метода иерархии. Результаты критического анализа научных публикаций отечественных и зарубежных ученых по теории лидерства стали основой дальнейшего обоснования «пирамиды лидерских компетенций (пирамиды ЛИКО)» руководителя предприятия. Уточнено сущностное наполнение и содержание профессиональных, личностных и эмоциональных компетенций руководителя предприятия в современных условиях хозяйствования. Обобщение и синтез составляющих формирования лидерских компетенций современного руководителя, которые характеризуют его действия, в зависимости от степени проявления ним профессиональных, личностных и эмоциональных компетенций позволили выделить типы руководителей-лидеров. Предложены направления развития лидерских компетенций руководителя предприятия в условиях развития современной экономики.

Ключевые слова: компетенции, лидерские компетенции, профессиональные компетенции, личностные компетенции, эмоциональные компетенции, резерв развития компетенций, руководитель предприятия.

The purpose of the article is solves an important scientific problem – improvement of the mechanism of formation of leadership capabilities of the modern manager of the enterprise. The results of the critical analysis of the scientific publications of blightly and foreign scientists on the theory of leadership became the basis for further substantiation of the «Pyramid of Leadership Capabilities (LICA pyramid)» by the head of the enterprise. Investigation of the essential content and content of professional, personal and emotional capabilities of the head of the enterprise in modern economic conditions allowed to identify reserves of growth of his competence. Synthesis of the components of the formation of leadership competences of the modern manager allowed to identify types of leadership that characterize its actions, depending on the degree of manifestation of their professional, personal and emotional capabilities. The directions of development of leadership capabilities of the head of the enterprise in the conditions of development of modern economy are offered. The methodological basis of the study is a set of general scientific and special methods used to achieve the purpose of the study: theoretical synthesis – in studying the content of scientific works of scientists from the theory of leadership; the method

of the hierarchy – for building a «Pyramid of leadership capabilities (LICA pyramid)» by the head of the enterprise and determining the types of leadership; analytical and generalization – for obtaining final conclusions. It has been established that the transition from the lower level of leadership capabilities to higher levels is ensured by the synergy of professional, personal and emotional capabilities, as well as the self-improvement and self-development capabilities of the head of the enterprise. The results of the study can explain how the components of the leadership capabilities of the modern manager of the enterprise and the types of leadership that characterize its actions are interconnected. The «Pyramid of Leadership Capabilities «(LICA Pyramid)» was built by the head of the company, which explains the actions of leaders in the conditions of development of the modern economy.

Keywords: competencies, leadership capabilities, professional capabilities, personal capabilities, emotional capabilities, capabilities development reserve, manager of the enterprise.

Постановка проблеми. Пошук напрямів розвитку лідерських компетенцій сучасного керівника підприємства є важливим науковим завданням, адже виступає передумовою підвищення ефективності управління діяльністю підприємства. Вміло використовуючи здобуті професійні й особистісні, а також проявляючи емоційні компетенції, керівник підприємства в змозі виступати лідером колективу, вести за собою однодумців, формуючи підґрунтя для застосування нових методів та інструментів управління персоналом.

Трансформація лідерства, яка торкнулася багатьох сфер діяльності та господарювання, нині вимагає критичного аналізу та узагальнення, чіткого визначення тих складників, які слід використовувати в основі формування лідерських компетенцій сучасного керівника підприємства. Отже, вдосконалення системи лідерських компетенцій, притаманних керівникам сучасності, дасть змогу віднайти резерви росту їх компетентності та виділити нові види лідерства, які характеризують його дії, виходячи від ступеня прояву наявних або здобутих компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лідерство з початку XXI ст. зазнало значних трансформацій, глобальне підприємницьке середовище вимагає нових лідерів, ключові компетенції яких будуть відповідати новим запитам суспільства, освітнього простору, етичним вимогам [1]. Такі лідери повинні мати низьку терпимість до неефективності, бути мобільними, гнучкими, незалежними, працювати в команді та бути інноваційними [2].

Наукові публікації вчених сучасності, присвячені подальшому розвитку теорії лідерства, основну свою увагу спрямовують на розкриття окремих складників формування лідерських компетенцій керівника. Зокрема, В. Приймак [3], досліджуючи складники моделі сучасного менеджера, виокремлює та аналізує комплекс КМ-орієнтованих (КМ – Knowledge Management) компетенцій сучасного менеджера відповідно до вимог ринкового бізнес-середовища та встановлює

взаємозв'язки ефективності управлінської діяльності з його професійною ідентичністю, самоактуалізацією, ціннісними орієнтирами. На першочерговості формування професійної компетентності керівника підприємства наголошує й О. Лаврук [4]. Основними складовими елементами компетенцій він пропонує виділяти професійні знання, ділові якості, індивідуально-психологічні та особистісні якості, а також психофізичні якості. Види професійних компетенцій в управлінській діяльності керівника систематизує й оцінює Н. Сімченко, звертаючи увагу на доцільність розподілу професійних компетенцій для керівників різних рівнів управління [5]. На необхідності розподілу знань і вмінь керівників на базовий, достатній та високий рівні наголошує О. Бородієнко [6]. Разом із тим, як підкреслює Н. Ушенко, набір професійних компетенцій фахівців визначається потребами сучасного бізнес-середовища і вказує на необхідність володіння галузевим інструментарієм, інформаційними технологіями, навичками ділових комунікацій, здатністю до колективної співпраці, оперативного реагування на зміни [7, с. 64]. Отже, крім професійних компетенцій, значну роль починають відігравати й особистісні.

Особистісні якості керівника, як стверджується, мають вирішальний вплив на управлінську діяльність та залежать від характеру, структури, спрямованості, досвіду, здібностей особистості, від умов праці [8]. Так, дисциплінованість керівника може залежати від його вміння здійснювати самоконтроль ситуації, від боязні несподіваного впливу урядових структур тощо, тобто мають тісний зв'язок з емоційними проявами.

С. Козловська, Г. Падурець та І. Чудаєва пропонують виділяти концептуальну модель емоційної компетентності менеджера, яка базується на інтегральному підході до емоційного інтелекту менеджера та його лідерської компетентності [9]. Проте, на нашу думку, емоційна компетентність є лише складником формування лідерської компетенції, адже саме рівень прояву емоцій лідером може надихати

підлеглих на творчість, відданість справі, продуктивну працю, а не визначати його лідерство як таке. Разом із цим про вагу емоційних чинників в успішності лідерства йдеться й у наукових дослідженнях зарубіжних авторів, зокрема М. Рао [10]. Як складники емоційної компетентності в роботі Р. Salovey, L. Stroud, A. Woolery, E. Erel пропонується виділяти самосвідомість, самоконтроль, емпатію, навички відносин [11].

Отже, важливо розділяти професійні, особистісні та емоційні компетенції, адже це дасть змогу більш чітко окреслити напрями розвитку лідерських компетенцій. В. Лугова та О. Єрмоленко пропонують для розвитку лідерської компетентності керівників організації активно впроваджувати в практику управління вітчизняними підприємствами найкращі зарубіжні наукові доробки у сфері лідерства [12].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення механізму формування лідерських компетенцій сучасного керівника підприємства, що дасть змогу визначити типи керівників-лідерів та напрями розвитку їхніх компетенцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компетенції – це умовна сукупність здібностей та особистісних характеристик працівника, що визначають поведінку людини за фіксованих зовнішніх умов і сприяють виконанню організаційних функцій та завдань. Складовими елементами компетенції є знання, навички, здібності, стереотипи поведінки і зусилля в досягненні цілей [4, с. 117].

Лідерські компетенції – сукупність професійних здібностей та особистісних характеристик керівника, які завдяки його поведінці та

настрою за дії сукупності зовнішніх і внутрішніх умов забезпечують його вплив на результати роботи підлеглих.

Складниками лідерських компетенцій, як показав детальний аналіз змісту наукових публікацій [1–11], доцільно розглядати професійні компетенції, особистісні компетенції та емоційні компетенції, які в сукупності є основою подальшого обґрунтування «піраміди лідерських компетенцій (піраміди ЛІКО)» керівника підприємства та визначення типів керівників-лідерів (рис. 1).

В основі піраміди лідерських компетенцій керівника підприємства повинні перебувати професійні компетенції, які відповідають запитам ринку. Професійні компетенції керівника підприємства проявляються, насамперед, у знаннях особливостей своєї професії, розумінні її суті, вміннях застосовувати функції управління, можливостях передачі знань, виконуючи роботу визначеного професійного спрямування. Зміст професійних компетенцій керівника підприємства охоплює: знання та вміння планувати діяльність підприємства; знання та вміння планувати особистий робочий час і час своїх підлеглих; знання та вміння прогнозувати розвиток ситуації, у тому числі виявляти необхідність і своєчасність удосконалення діяльності підприємства й саморозвитку; здатність організувати роботу підприємства відповідно до вимог чинного законодавства; здатність проводити організаційні зміни на підприємстві відповідно до вимог ринкового середовища та діяльності уряду; здатність використовувати синтез знань і вмінь у сфері діяльності підприємства; вміння створювати систему умов, які впливають на



Рис. 1. Піраміда лідерських компетенцій керівника підприємства як основа визначення типів керівників-лідерів

поведінку підлеглих, і спрямовувати їхні дії в необхідному для підприємства напрямі, зважаючи на перспективи розвитку підприємства; знання та вміння контролювати діяльність підприємства; вміння делегувати повноваження підлеглим і розподіляти обов'язки між ними; наставництво; здійснення моніторингу вчасного та якісного виконання поставлених цілей і завдань; вміння приймати вчасні й обгрунтовані рішення; вміння ефективно управляти людськими, інформаційними та іншими ресурсами; вміння відповідально ставитися до власного продукту, споживачів, конкурентів, працівників тощо.

Особистісні компетенції керівника підприємства проявляються у вмінні використовувати притаманні тільки йому властивості особистісного самовираження та саморозвитку, які слугують подальшою основою розвитку професійних компетенцій. Зміст особистісних компетенцій керівника підприємства охоплює: вміння систематизувати та узагальнювати інформацію; вміння з'ясувати причинно-наслідковий характер подій; вміння враховувати чинники, обмеження, ризики, можливості запобігання непередбачуваним обставинам; вміння генерувати нові ідеї, доносити їх сутність до підлеглих; перспективне мислення; креативність; вміння аналізувати та доводити альтернативи щодо запропонованих шляхів розв'язання проблем; вміння відкритого спілкування, чіткого та логічного висловлювання думок; вміння забезпечувати обмін інформацією як по вертикалі, так і по горизонталі; вміння відстоювати свою точку зору, зважаючи на об'єктивні чинники та обставини; вміння вислуховувати та прислухатися до ідей інших осіб; вміння оцінювати ситуацію перед тим, як висловлюватися чи почати діяти; вміння вести ділові переговори та йти на компроміс; вміння свідомо підпорядковувати свою поведінку встановленим нормам на підприємстві; вміння підтримувати довіру та взаємоповагу, працювати в команді; здатність адекватно відповідати на взяті на себе зобов'язання; старанне та ретельне виконання своїх обов'язків тощо.

Емоційні компетенції керівника підприємства проявляються у вмінні використовувати власну поведінку та настрій (емоційний інтелект) для впливу на результати роботи підлеглих. Зміст емоційних компетенцій керівника підприємства охоплює: здатність адекватно переносити напружену ситуацію, не попадаючи у стресовий стан; вміння самостійного прийняття рішень незалежно від зовнішніх указівок чи наказів; здатність відстоювати власну точку зору, не порушуючи при цьому прав та інтересів підлеглих; вміння вирішувати проблеми

професійного й особистісного характеру, зважаючи на наявну ситуацію, що склалася на підприємстві; вміння усвідомлено співчувати переживанням співрозмовника, зважаючи на його душевний стан; вміння контролювати імпульсивність, тобто дії без достатнього свідомого контролю, піддаючись впливу обставин або емоцій; вміння тверезо оцінювати дійсність незалежно від обставин.

До найбільш поширеного переліку компетенцій, якими повинен володіти сучасний лідер, нині відносять: суспільні інтереси понад усе, соціальна ідентичність лідера, свідоме сприйняття цілей та засобів їх досягнення, вміння працювати в команді, вміння демонструвати лідерські якості, вміння оцінювати дії з позицій етики та моралі, ініціативність та активність, інноваційність і креативність, волонтерство, стратегічне бачення, широкий світогляд соціо-екологічного спрямування, здатність бачення підприємницьких можливостей [1].

Отже, перелік компетенцій керівників підприємств, який характеризує їх як лідерів, значною мірою відрізняється від переліку професійних, особистісних і емоційних компетенцій, якими вони повинні володіти та використовувати в управлінні. Як результат, кожен керівник підприємства має значні резерви росту лідерських компетенцій, що відображає піраміда ЛІКО.

Проведений аналіз, узагальнення та синтез складників формування лідерських компетенцій сучасного керівника, які характеризують його дії, залежно від ступеня прояву ним професійних, особистісних та емоційних компетенцій, дають змогу виділити такі типи керівників-лідерів:

– консерватор – тип керівника, схильного до надмірного підпорядкування своєї поведінки встановленим правилам і нормам вищого керівництва, виконання функцій управління, мало звертаючи увагу на важливість роботи в команді, необхідність використання власної поведінки та настрою для поліпшення результатів роботи підлеглих;

– організатор – тип керівника, який уміло поєднує професійні та особистісні компетенції для налагодження та поліпшення наявної структурної взаємодії між підрозділами підприємства, організації діяльності підлеглих на досягнення поставлених цілей чи очікуваних результатів, сприяючи підвищенню результативності та ефективності діяльності підприємства;

– популіст – тип керівника, який немає достатніх знань, навиків і здібностей для здійснення управлінської діяльності, наприклад у певній галузі, використовуючи певний стереотип поведінки, притаманні тільки йому

властивості особистісного самовираження, намагається доводити свою компетентність на емоційному переконанні, відстоюючи власну позицію завдяки вмінню відкритого спілкування, аналітичного мислення та вміння маніпулювати інформацією у власних інтересах, вводячи підлеглих в оману;

– реформатор – тип керівника, який завдяки винятковому вмінню поєднувати професійні здібності й особистісні характеристики, власні поведінку та настрої здатен сформувати необхідні передумови та забезпечити зміну принципів функціонування підприємства для поліпшення системи управління його діяльністю, підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності;

– творець – тип керівника, який, володіючи професійними, особистісними та емоційними компетенціями, першочергове значення приділяє інноваційності та креативності, а завдяки вмілому використанню резервів самовираження та саморозвитку має практично безмежний вплив на своїх підлеглих, здатен цілеспрямовано вести їх за собою та забезпечувати досягнення поставлених завдань, активно використовуючи перспективне мислення;

– пристосуванець – тип керівника, який виникає як результат надання надмірної самостійності підлеглим у виборі цілей та не передбачає пріоритетності вмінь і навичок щодо визначеного складника лідерських компетенцій. Такий лідер трішки професіонал, трішки аналітик, трішки психолог, трішки управлінець, як результат, значно обмежений у методах і засобах досягнення цілей або взагалі на них не орієнтований.

Запропоновані типи керівників-лідерів можуть бути застосовані відносно керівників будь-яких рівнів і рангів як відносно підприємств, так і організацій, органів влади тощо.

Більшості керівників підприємств України нині притаманні такі типи лідерів, які свідчать про необхідність розвитку їхніх лідерських компетенцій. Тому рекомендуємо виділити такі напрями використання резервів росту таких компетенцій:

– професійне вдосконалення та розвиток (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації, здобуття подальшої освіти, участь у розробленні інноваційних проектів тощо);

– особистісне самовдосконалення та саморозвиток (участь у тренінгах, круглих столах, семінарах творчості);

– розвиток системи управлінського консультування (залучення до процесу прийняття рішень зовнішніх консультантів і експертів);

– використання передових методів оцінювання роботи керівників (наприклад, метод «360 градусів», психодіагностичної методики визначення лідерських компетенцій);

– формування «резонансного лідера», який свої дії та їх ефективність визначає рівнем емоційного інтелекту, а також здатністю формувати сприятливий морально-психологічний клімат на підприємстві.

Висновки з даного дослідження. У результаті проведеного дослідження розв'язано важливу наукову проблему, яка полягає в удосконаленні механізму формування лідерських компетенцій сучасного керівника підприємства.

Критичний аналіз змісту наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних учених із теорії лідерства став основою уточнення сутності та складників лідерських компетенцій, подальшого обґрунтування «піраміди лідерських компетенцій (піраміди ЛІКО)» керівника підприємства та визначення типів керівників-лідерів.

Чітке розмежування сутності та змісту професійних, особистісних і емоційних компетенцій керівника підприємства в сучасних умовах господарювання дало змогу уточнити сукупність знань, навичок, здібностей, стереотипів поведінки, які характеризують керівника підприємства.

Узагальнення та синтез складників формування лідерських компетенцій сучасного керівника, які характеризують його дії, залежно від ступеня прояву ним професійних, особистісних та емоційних компетенцій, дали змогу виділити типи керівників-лідерів: консерватор, організатор, популіст, реформатор, творець, пристосуванець.

Як напрями розвитку лідерських компетенцій керівника підприємства в умовах розвитку сучасної економіки доцільно використовувати професійне вдосконалення та розвиток, особистісне самовдосконалення та саморозвиток, використання передових методів оцінювання роботи керівників, формування «резонансного лідера» та розвиток системи управлінського консультування.

Подальші розвідки буде спрямовано на вивчення можливостей упровадження передових методів оцінювання роботи керівників підприємств.

Список використаних джерел:

1. Britchenko I.G., Smerichevskyi S.F., Kryvovyazyuk I.V. Transformation of entrepreneurial leadership in the 21st century: prospects for the future. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. Atlantis Press: Proceedings of the 2nd International Conference on Social, economic, and academic leadership (ICSEAL 2018), volume 217. P. 115–121.
2. Stokes C. Leadership Development. Millennials and Leadership in the 21st Century. URL: <http://www.theforward.co/millennials-leaders-21st-century-workplace-needs/>.
3. Приймак В. Модель професійних компетенцій сучасного менеджера. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. № 137. С. 49–52.
4. Лаврук О.С. Управління формуванням професійної компетенції персоналом підприємств. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 24. Ч. 3. С. 116–121.
5. Сімченко Н.О. Оцінювання компетенційних профілів керівників в ієрархії управління. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2010. Вип. 7. С. 126–132.
6. Бородієнко О. Критерії, показники, рівні сформованості професійної компетентності керівників структурних підрозділів підприємств. *Молодь і ринок*. 2017. № 7. С. 109–115.
7. Ушенко Н.В. Домінанти інтелектуального лідерства підприємств. *Економіка і організація управління*. 2017. № 1(25). С. 59–68.
8. Романчук І., Карнаух І. Особистісна складова професійної компетентності керівника у сфері державної служби. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_01\(4\)/10rivsds.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_01(4)/10rivsds.pdf).
9. Козловська С.Г., Падурець Г.І., Чудаєва І.Б. Емоційна компетентність та лідерство. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2013. Вип. 1(14). С. 130–140.
10. Rao M.S. Shortlist Your Employer: Acquire Soft Skills to Achieve Your Career and Leadership Success to Excel as a CEO. *The Journal of Values-Based Leadership*. 2016. Vol. 9. Iss. 1. Article 13. URL: <http://scholar.valpo.edu/jvbl/vol9/iss1/13>.
11. Salovey P., Stroud L.R., Woolery A., Epel E.S. Perceived emotional intelligence, stress reactivity, and symptom reports: Further explorations using the Trait Meta-Mood Scale. *Psychology and Health*. 2002. Vol. 17(5). P. 611–627.
12. Лугова В.М., Єрмоленко О.А. Напрями розвитку лідерської компетентності керівників українських підприємств. *Проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 64–67.

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Lazorenko Taisiia

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute"

Солосіч О.С.

студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Solosich Oleksandr

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute"

КООПЕТИЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

COOPETITION AS A MODERN APPROACH OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

У статті досліджено особливості сучасних конкурентних відносин між підприємствами у ринковій економіці, а саме переосмислено концепцію, що відповідає сучасним умовам та має назву «коопетиція». Виділено характерні ознаки, притаманні даному типу відносин, та запропоновано власну дефініцію поняття «коопетиція», обґрунтовано використання саме цього терміна, а не його можливих лексичних аналогів. Розглянуто основні форми коопетиції (стратегічний альянс, патентний пул та спільні підприємства) та особливості конкурентної співпраці всередині них. Окремо проаналізовано низку важливих чинників, що впливають на вибір форми коопетиції та ступінь ефективності коопетиційних відносин. Визначено основні напрями, в яких може здійснюватися коопетиція, та проілюстровано відповідними прикладами успішність формування та подальшого розвитку таких відносин як між окремими підприємствами різних галузей, так і всередині великих бізнес-кластерів.

Ключові слова: коопетиція, конкуренція, кооперація, конкурентне співробітництво, конкурентне партнерство.

В статье исследованы особенности современных конкурентных отношений между предприятиями в рыночной экономике, а именно переосмыслена концепция, которая отвечает современным условиям и называется «коопетиция». Выделены характерные признаки, присущие данному типу отношений, и предложена собственная дефиниция понятия «коопетиция», обосновано использование именно этого термина, а не возможных лексических аналогов. Рассмотрены основные формы коопетиции (стратегический альянс, патентный пул и совместные предприятия) и особенности конкурентного сотрудничества внутри них. Отдельно проанализирован ряд важных факторов, оказывающих влияние на выбор формы коопетиции и степень эффективности коопетиционных отношений. Определены основные направления, в которых может осуществляться коопетиция, и проиллюстрирована соответствующими примерами успешность формирования и дальнейшего развития таких отношений как между отдельными предприятиями различных отраслей, так и внутри крупных бизнес-кластеров.

Ключевые слова: коопетиция, конкуренция, кооперація, конкурентное сотрудничество, конкурентное партнерство.

An article devoted to the consideration of the features of modern competitive relations in the context of their new forms, which are observed in the markets of goods and services, named coope-tition. This concept is a logical consequence of competition development in the system of market relations. Coope-tition organically combines two traditionally opposite directions of relations between enterprises – com-

petition and cooperation. Regardless of the type of market relations, the coopepetition usually involves mutual coordination of the actions between competitors in order to reduce the negative impact of the information asymmetry or the implementation of joint projects which require significant financial costs. Traditional forms of coopepetition are a strategic alliance (cooperation carried out in the framework of individual agreements between companies), a patent pool (joint use of intellectual property objects) and joint ventures (temporary associations within the framework of a particular project). The article identifies a number of important factors, which in the process of formation the ties, based on the concept of coopepetition and chosen the appropriate forms of organization involved in these relations, are crucial for the enterprise. Such factors include the level of material involvement of the cooperative company: the size of the companies and the time factor in the context of the goals and objectives of the competitive cooperation between two organizations. The article presents examples of successful competitive cooperation related to the creation of joint ventures in various fields of human activity for the implementation of capital-intensive and science-intensive projects. Also, an example of cooperative relations within the large business cluster is given.

Keywords: coopepetition, competition, cooperation, competitive cooperation, competitive partnership.

Постановка проблеми. Однією з виняткових особливостей сучасної економічної системи, значний вплив якої спостерігається впродовж останніх двох десятиліть, є її високий динамізм та чутливість до різких кон'юнктурних змін. Базою для існування таких явищ став бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та систем передавання і захисту інформації, що, з одного боку, надало можливість оптимізувати низку виробничих та управлінських процесів, а з іншого – стало причиною якісних трансформацій усередині наявної системи взаємодії економічних агентів. Інноваційні особливості даних структурних перебудов перебували поза рамками існуючої парадигми конкурентних взаємодій, однак їх природний та логічний характер формування змістив акцент здебільшого на окремі наслідки, ніж на саме економічне середовище, котре зазнало колосальних змін. Ключові принципи конкурентної боротьби («гра з нульовою сумою», «виграш – програш»), які встановлювали основні принципи діяльності підприємства у зовнішньому середовищі, стали предметом дослідження історії економічних учень, у реальності ж були сформовані нові, на перший погляд, взаємовиключні напрями стратегічного управління підприємством. Перераховані вище чинники зумовили відсутність фундаментальних наукових досліджень у вітчизняній економічній науці, орієнтованих на аналіз сучасних форм конкурентної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних форм конкурентної взаємодії, заснованих на поєднанні кооперації та конкуренції, представлені фрагментарно, здебільшого в контексті стратегічного управління підприємством або аналізу самого процесу розвитку конкурентних відносин. Дана тема ґрунтовно досліджена в роботах закордонних учених. Одними з перших науковців, які активно розвивали концепцію коопетиції, були А. Брандербургер та Б. Налєбафф, також

значний внесок у розвиток цієї теорії зробили М. Бенгстон, Д.Б. Даніно, Д.Р. Гняваллі, С. Кок, Л. Ядонг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути основні форми та особливості сучасних конкурентних взаємовідносин, а саме коопетицію як їх найвищий прояв; розвинути теоретичні та методологічні основи взаємодії підприємств у коопетиційному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині на багатьох ринках – від локальних до міжнародних – загострюється конкурентна боротьба, що змушує компанії проваджувати товарну диференціацію, застосовувати інноваційні інструменти маркетингу, соціальний інжиніринг для приваблення різних сегментів споживачів та захоплення більшої частки ринку. Виходячи з того, що дані інструменти вимагають залучення великої кількості фінансових ресурсів, найчастіше фірми-конкуренти вдаються до конкурентної співпраці – коопетиції.

Термін «коопетиція» (англ. coopepetition) утворений поєднанням двох англійських слів – competition та cooperation, що перекладаються як «конкуренція» та «кооперація» відповідно. У деяких працях вітчизняних авторів уживається термін «конкуперація», однак, на нашу думку, застосування поняття «коопетиція» є більш доцільним, зважаючи на особливості процесу словотворення в англійській мові в контексті семантичного значення утворених слів.

Елементарний лінгвістичний аналіз терміна «коопетиція» дає базові уявлення про природу та сутність даного явища, що виявляє себе як симбіоз двох традиційно протилежних понять, таких як «конкуренція» та «кооперація». Перше поняття виключає будь-які форми співробітництва, у підсумку зводячи процес боротьби до формули «виграв – програв», тоді як друге нівелює будь-які форми суперництва, стимулюючи процеси інтеграції бізнес-процесів

обох підприємств. Стратегія коопетиції, крім використання переваг конкурентної боротьби та активного співробітництва, вимагає від компанії ґрунтовної оцінки потенційних партнерів для прогнозування можливих ризиків та обсягу додатково створеної вартості в результаті такого партнерства. Тобто схильність компаній до налагодження такого виду зв'язків визначається часткою залучених ресурсів (інформаційних, фінансових, кадрових) окремим підприємством у рахунок майбутніх вигід.

Коопетиція являє собою принципово нову форму взаємодії суб'єктів ринку, що передбачає розроблення тактичних та стратегічних рішень, поєднуючи конкурентний та коопераційний підходи. Виходячи із цього, можна виокремити типові риси підприємств-коопетиторів:

- наявність спільних цілей підприємств-коопетиторів на основі провадження схожих видів економічної діяльності або таких, що мають комплементарний характер;
- організаційна структура управління компаній-коопетиторів носить переважно органістичний характер;
- тип ринкової структури, у якому функціонують компанії, у процесі налагодження конкурентної співпраці носить другорядний характер;
- ступінь залежності двох компаній варіюється на підставі договірних відносин та специфіки окремого виду економічної діяльності;
- конкурентна співпраця базується на спільній координації дій та погодженні підприємницьких стратегій.

Отже, базуючись на вищевикладеному, *коопетицію* можна визначити як систему взаємовідносин між двома і більше суб'єктами економічної діяльності, засновану на одночасному поєднанні стратегій суперництва та партнерства для отримання взаємних вигід та конкурентних переваг над іншими учасниками ринку.

Зазвичай на ринках із великою кількістю малих підприємств коопетиція носить переважно ситуаційний характер, утім, зі збільшенням розміру підприємства формування стійких взаємовідносин на основі коопетиції потребує належної формалізації у вигляді певних організаційних утворень, якими зазвичай виступають стратегічні альянси, патентні пули та спільні підприємства. Далі пропонуємо окремо зупинитися на кожній формі конкурентного співробітництва на основі коопетиції.

Стратегічний альянс – одна з основних форм коопетиції (конкурентної взаємодії), що дає змогу компаніям на основі угод про кооперацію досягати певних комерційних цілей,

підвищуючи власну конкурентоспроможність. Причому об'єднання компаній не призводить до їх злиття, а базується на договірній основі [1, с. 41].

Особливостями альянсів є те, що конкурентне партнерство здійснюється у довгостроковій перспективі, перебування в альянсі не передбачає злиття компаній, а їх учасники можуть одночасно перебувати у декількох альянсах. Однак слід ураховувати, що всі позитивні наслідки перебування компаній в альянсі можливо монетизувати лише в умовах визначення спільних цілей для обох компаній – учасниць альянсу, інакше такий вид співробітництва може призвести до сповільнення процесу прийняття нагальних господарських рішень, тим самим унеможливаючи ефективне нарощення темпів розвитку обох компаній.

Іншою формою конкурентної взаємодії компаній можна вважати патентний пул.

Патентний пул являє собою угоду між компаніями про перехресне ліцензування патентів, що їм належать, у відношенні певної технології, що передбачає механізм продажу ліцензій за ліцензованими між собою патентами третім сторонам [2, с. 38].

В умовах швидкого розвитку інформаційних технологій застосування великими компаніями патентних пулів є надзвичайно ефективним інструментом конкурентної взаємодії, адже це дає змогу обом компаніям використовувати об'єкти інтелектуальної власності іншої. При цьому компанія за рахунок патентів іншої може раціоналізувати власне виробництво, скоротити основні статті витрат, тим самим забезпечивши високий рівень рентабельності разом зі збільшенням частки ринку.

Такий спосіб співпраці є вкрай продуктивним, оскільки дає змогу скоротити витрати підприємства, пов'язані з придбанням або розробленням нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності.

Не менш ефективним способом організації конкурентного партнерства між компаніями є створення спільних підприємств (англ. joint venture). Така форма співробітництва базується на середньостроковому об'єднанні декількох юридичних осіб для досягнення певних цілей (реалізації проекту), при цьому кожен із членів даного підприємства не втрачає господарську самостійність і може бути членом інших спільних підприємств. Однією з ключових особливостей даних підприємств є те, що, об'єднуючись, компанії однією із цілей ставлять мінімізацію витрат шляхом спеціалізації окремих функцій між компаніями-учасницями.

У процесі формування зв'язків, заснованих на концепції коопетиції, та вибору відповідних

форм організації цих відносин вирішальне значення має низка важливих чинників:

1. *Частка участі компанії у конкурентній співпраці.* Зазвичай висока ступінь залученості у коопетицію спостерігається серед компаній, що використовують патентні пули, та частково серед стратегічних альянсів, це зумовлено необхідністю консолідації значних інтелектуальних та фінансових ресурсів для досягнення стратегічної мети. Стосовно спільних підприємств цей чинник має меншу вагу, адже акцент робиться на спеціалізації.

2. *Розмір компанії.* Перераховані вище організаційні форми здебільшого застосовуються великими компаніями залежно від кінцевої мети конкурентного партнерства. Однак така форма, як спільне підприємство, може об'єднувати й малі підприємства, якщо метою створення даного підприємства є реалізація коротко- або середньострокового проекту.

3. *Чинник часу.* Стратегічні альянси та патентні пули формують довгострокові перспективи співробітництва між компаніями, оскільки передбачають тісний взаємозв'язок між організаціями, водночас спільні підприємства створюються на нетривалий (порівняно з іншими формами коопетиції) період часу.

Як уже зазначалося вище, коопетиція виникає у будь-яких сферах економічної діяльності незалежно від типу ринку та характеру конкурентних відносин. Саме тому доцільно виокремити низку основних напрямів, у яких здійснюється коопетиція:

- консолідація фінансових та інтелектуальних ресурсів для розроблення сучасних високотехнологічних науково-дослідницьких проектів, що потребують значних фінансових вливань;
- координація спільних дій для зниження негативного впливу асиметрії інформації, яка є найбільш відчутною на ринках із високим ступенем конкуренції;
- часткова виробнича кооперація в контексті налагодження більш вигідних поставок та напрямів реалізації продукції.

Нині існує велика кількість успішних прикладів застосування коопетиції, що охоплює всі базові сфери діяльності людини, такі як освіта, медицина, виробництво, споживання і т. д. На базі даної концепції формуються сучасні регіональні кластери та перспективні стратегічні альянси у бізнес-середовищі. Далі пропонуємо розглянути низку прикладів, що демонструють дієвість та ефективність концепції коопетиції.

Одним із найперших прикладів успішного застосування коопетиції було створення спеціальної медичної платформи MedUnite. У 2000 р. сім найбільших компаній США, що займаються медич-

ним страхуванням (Aetna, Anthem, Wellpoint, Oxford, Cigna, HelthNet та Pacifi-Care), інвестували значні фінансові ресурси у створення так званого joint venture для підвищення стандартів обслуговування клієнтів шляхом створення сучасної бази даних із високим ступенем захисту [3, с. 169].

Більш сучасним прикладом застосування коопетиції в медичній галузі є швейцарський кластер Life sciences, який характеризується високим рівнем кооперації та обміну ноу-хау. 94% виробників у секторі медичних технологій працюють із партнерами, серед яких – університети, клініки або компанії із суміжних секторів. таких як машинобудування або фармацевтика. Крім 340 виробників, у цій сфері працює більше ніж 1 000 постачальників товарів та послуг, продавців та дистриб'юторів, а всередині самого кластера виникає коопетиція [4].

Також показовим є приклад взаємодії двох відомих транснаціональних компаній – виробників електроніки – Samsung та Sony. У 2003 р. ці дві компанії сформували joint venture, що мав назву S-LCD та мав на меті розроблення та виробництво телевізорів сьомого покоління. Таке партнерство базувалося на взаємній вигоді обох компаній. Samsung мав значний досвід у розробленні технології LCD для невеликих екранів телефонів та тогочасних комп'ютерів. Sony ж був досвідченим гравцем і займав передові позиції на ринку телевізорів та побутової електроніки [5].

Можна стверджувати, що поява теорії коопетиції зробила значний внесок у поняття та практичні аспекти підходів до побудови ланцюга створення цінності, у теорію ключових компетенцій, вплинула на розвиток так званих гібридних стратегій, змінила уяву про науково-дослідницькі розробки, управління організаціями та комунікаціями між ними та дає змогу й далі шукати шляхи зменшення негативних наслідків конкуренції та кооперації, підсилюючи їх позитивні ефекти [6, с. 186].

Висновки з даного дослідження. Отже, розглянуто основні форми сучасних конкурентних відносин, визначено передумови та зумовленість появи таких форм. Сформульовано дефініцію поняття «коопетиція» як сучасної форми взаємодії суб'єктів ринку, що базується на поєднанні конкурентних та коопераційних підходів до стратегічного управління. Основними формами коопетиції є стратегічний альянс, патентний пул та спільне підприємство, успішне застосування яких підтверджено міжнародним досвідом. Перспективними напрямками майбутніх досліджень є аналіз стану розвитку відносин коопетиції серед вітчизняних підприємців та здійснення попередньої оцінки ефективності проведення таких заходів.

Список використаних джерел:

1. Доронина А.В. Стратегический альянс как одна из основных форм коопетиции. НИЦ АЭТЕРНА, 2018. С. 41–45.
2. Коньшева А.В. Патентный пул как форма взаимодействия компаний на рынке интеллектуальной собственности. Российское предпринимательство. 2012. Т. 13. № 17. С. 38–43.
3. Lerer L. Digital Strategies in the Pharmaceutical Industry. New York: Springer, 2003. 239 с.
4. «Альпийская биосфера»: как работает кластер life sciences в Швейцарии. URL: <https://www.s-ge.com/ru/article/poslednie-novosti/alpiiska-biosfera-kak-rabotaet-klaster-life-sciences-v-sveicarii>.
5. Ihlwan M. Samsung and Sony's Win-Win LCD Venture. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2006-11-28/samsung-and-sonys-win-win-lcd-venturebusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>.
6. Швіндіна Г.О. Інновації у розвитку стратегічного менеджменту: від конкуренції до коопетиції. Маркетинг и менеджмент инноваций. 2017. № 1. С. 180–192.

УДК 658.589:334.716(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-16>**Менчинська О.М.**

аспірант

Хмельницького національного університету

Menchynska Olena

Khmelnitsky National University

**ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ****ESTIMATION OF THE LEVEL OF IMPLEMENTATION
OF INTEGRATION BUSINESS PROCESSES AT THE ENTERPRISES
OF MECHANICAL ENGINEERING**

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга. Досліджено його структурні елементи та визначено вектори інтеграції процесних інновацій. Зазначено ключові напрями діяльності суб`єктів інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга: постачання, виробництво, маркетинг, збут та сервісне обслуговування. Проаналізовано індекси реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичних ланцюгах лідерів автомобілебудування України. Визначено перспективні напрями розвитку інноваційних бізнес-процесів в автомобілебудівній галузі промисловості України з урахуванням тенденцій глобалізації. Побудовано схему інтеграції процесних інновацій в інтеграційному виробничо-логістичному ланцюзі та матрицю ланцюга підстановок значень рівня реалізації потенціалу інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій із показниками результативності «Єврокар».

Ключові слова: бізнес-процес, процесні інновації, управління, індекс, розвиток, реалізація, потенціал.

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования интегрированной производственно-логистической цепи. Исследованы ее структурные элементы и определены векторы интеграции процессных инноваций. Указаны ключевые направления деятельности субъектов интегрированной производственно-логистической цепи: снабжение, производство, маркетинг, сбыт и сервисное обслуживание. Проанализированы индексы реализации потенциала инновационных бизнес-процессов и процессных инноваций в производственно-логистических цепях лидеров автомобилестроения Украины. Определены перспективные направления развития инновационных бизнес-процессов в автомобилестроительной отрасли промышленности Украины с учетом

тенденцій глобалізації. Побудована схема інтеграції процесних інновацій в інтеграційній виробничо-логістичній ланцюзі та матриця ланцюга підстановок значень рівня реалізації потенціалу інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій з показателями результативності «Єврокар».

Ключевые слова: бізнес-процес, процесні інновації, управління, індекс, розвиток, реалізація, потенціал.

The article deals with the theoretical aspects of the formation of an integrated production and logistics chain. Its structural elements are investigated and vectors of integration of process innovations are defined. The main directions of activities of the subjects of the integrated production and logistics chain are indicated: supply, production, marketing, sales and service. There is a list of innovative business processes at "Eurocar", covering the development of the company in terms of developing a strategy or plan for enterprise development, acquisition of existing knowledge, acquisition of research results, machines, structures, equipment and software, technology transfer and the development of production through dictation and digitalization processes. The indexes of realization of potential of innovative business processes and process innovations in industrial-logistic chains of leaders of automobile industry of Ukraine are analyzed. The perspective directions of development of innovative business processes in the automotive industry of Ukraine are determined taking into account the trends of globalization. The scheme of integration of process innovations in the integration production-logistics chain and the matrix of the chain of substitutions of the values of the level of realization of the potential of integration business processes and process innovations with the performance indicators of "Eurocar" is constructed.

Keywords: business process, process innovation, management, index, development, realization, potential.

Постановка проблеми. Сьогодні в українських реаліях наявність інноваційних бізнес-процесів у галузі машинобудування та її підгалузі – автомобілебудуванні здійснюється через інтегровані виробничо-технологічні ланцюги. За видами економічної діяльності найбільша частка інтеграційних виробничо-технологічних ланцюгів в Україні припадає на галузі машинобудування, агропромисловий комплекс, харчову промисловість та ІТ-технології. Найбільша частка українського виробництва транспортних засобів у ланцюгах випускається методом складання крупновузловим, або SKD, та дрібновузловим (MKD). Національною особливістю формування інтегрованих виробничо-технологічних ланцюгів є вертикальні послідовні дії у процесі постачання, споживання й обслуговування. Саме тому оцінювання рівня реалізації інтеграційних бізнес-процесів, їх упорядкування та координування є актуальними питаннями дослідження, що зумовлене наявними можливостями взаємовигоди учасників й є основою розвитку нової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням упровадження та оцінювання рівня реалізації інтеграційних бізнес-процесів присвятили свої дослідження такі відомі українські науковці: В.М. Геєць, М.П. Войнаренко, О.М. Гончарова, В.В. Гурочкіна, О.І. Гуроров, В.І. Захарченко, А.В. Козаченко, Л.І. Михайлова та ін. Проте необхідно визначити вектори інтеграції процесних інновацій в інтеграційному виробничо-технологічному та логістичному ланцюзі, вплив чинників на результативність діяльності підприємства в їх структурі, що

зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів формування структури інтеграційного виробничо-логістичного ланцюга за векторами інтеграції процесних інновацій; здійснення узагальнення індексів реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичних ланцюгах лідерів автомобілебудування України; проведення оцінювання рівня реалізації потенціалу інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій із показниками результативності «Єврокар».

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні 25 років спостерігається значне зменшення українського виробництва автомобілів за всіма його категоріями: автомобілі легкові, автобуси, автомобілі вантажні. Водночас за останні роки відбулося незначне зростання обсягів виробництва автомобілів іноземних марок в Україні, що є результатом формування та реалізації інтеграційних виробничо-логістичних ланцюгів. Вітчизняне машинобудування та її підгалузь – автомобілебудування мають високу залежність від імпорту продукції як для проміжного, так і для кінцевого споживання. Водночас спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі в усій промисловості України. При цьому слід зазначити, що значний обсяг імпортової продукції не є безальтернативним, тому доцільно орієнтуватися на імпортозаміщення та інноваційний розвиток бізнес-процесів на вітчизняних підприємствах.

Інтеграційний виробничо-технологічний ланцюг охоплює процеси від видобутку сировини до виходу на ринок продукції та його сервісного обслуговування. Впорядкування та координування інтеграційних процесів зумовлені наявними можливостями взаємовигоди учасників, що й є основою розвитку нової економіки. Слід зазначити, що за видами економічної діяльності найбільша частка інтеграційних виробничо-технологічних ланцюгів в Україні припадає на галузі машинобудування, агропромисловий комплекс, харчову промисловість та ІТ-технології [2].

У промисловості України ступінь імпортозалежності вітчизняного виробництва знаходиться в межах порогових значень, водночас показник поступово зменшується, тенденція характеризується спрямуванням на зменшення частки імпортової сировини у виробництві вітчизняної продукції. Така тенденція зменшення залежності є результатом набуття позитивного досвіду в реалізації та впровадженні процесних інновацій та інтеграційних бізнес-процесів у промисловості під час формування інтеграційних виробничих ланцюгів [3].

Основою формування узагальненої структури інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга є впроваджені інноваційні бізнес-процеси, виділені функції та ресурси сервісного і

збутового характеру, що об'єднують господарську діяльність підприємств. Структуру зображено на рис. 1.

Слід зазначити, що дана узагальнена структура інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга сформована на основі ключових напрямів діяльності суб'єктів господарської діяльності (постачання, виробництво, маркетинг, збут та сервісне обслуговування). Під час побудови структури автор виділяє в інтегрованому виробничо-технологічному та виробничо-логістичному ланцюгах вертикальні послідовні дії в усіх бізнес-процесах постачання, споживання й обслуговування. На нашу думку, ланцюги сприяють передачі технологій, нововведень та інновацій, що знаходять своє відображення у переробній, виробничій, маркетинговій, науково-технічній, фінансовій, збутовій, сервісній діяльності та ІТ-забезпеченні. У результаті підприємство опановує надані та/або народжує свої процесні інновації.

Саме тому головною метою стає ефективне управління інтегрованими бізнес-процесами та процесними інноваціями у виробництві продукції, поставках, збуті та сервісі. Крім основних елементів узагальненої структури інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга, доцільно сформувати структуру ланцюга за векторами інтеграції з проявами процесних

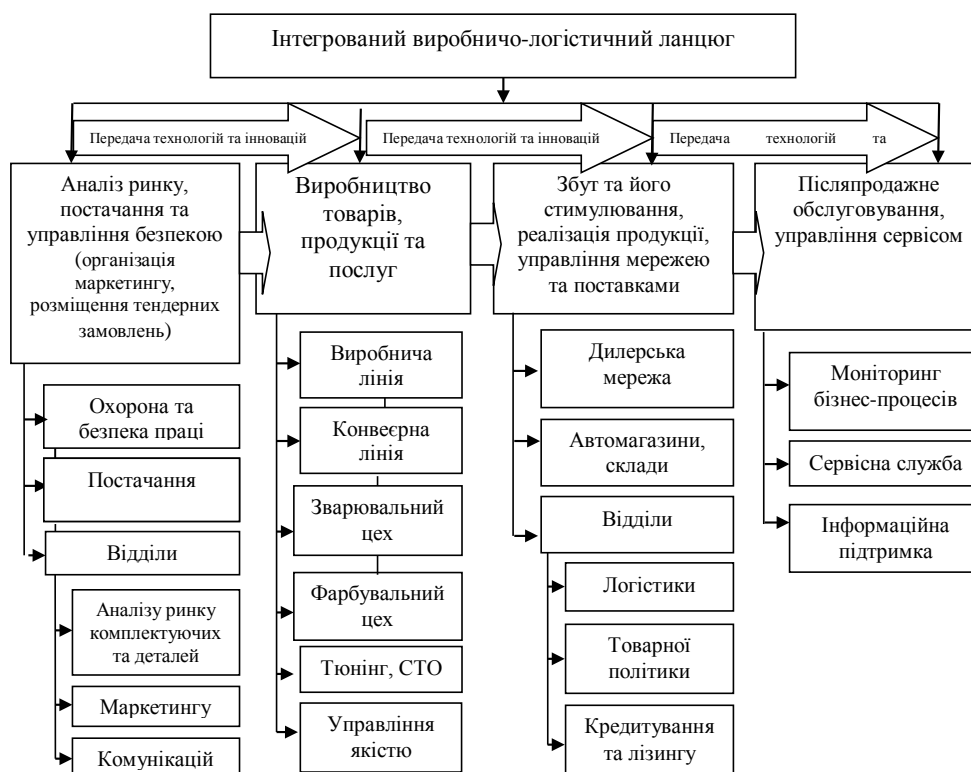


Рис. 1. Узагальнена структура інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга

Джерело: авторська розробка

інновацій, що здійснюються в управлінні виробничою, маркетинговою, науково-технічною, фінансовою, збутовою, сервісною діяльністю та IT-забезпеченні. Структура інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга за векторами інтеграції процесних інновацій зображена на рис. 2. та відрізняється від рис. 1. наявністю основних векторів розвитку досліджуваного ланцюга.

На рис. 2. зображено вектори інтеграції процесних інновацій під час реалізації інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга виробником та його дилерською мережею. Кожний цикл ланцюга характеризується відповідними інноваціями в управлінні. Цикл аналізу ринку, постачання та управління безпекою характеризується розвитком інформаційних технологій, виконавчою дисципліною, розвитком взаємовідносин та маркетингу. На виробництві продукції, товарів та послуг проявляється вплив реалізації інтегрованого виробничо-логістичного ланцюга через процеси безперервного менеджменту, процесного управління. На етапі збуту та реалізації продукції здійснюються управлінські, фінансові інновації, відбувається розвиток логістики. А вже під кінець для якісного після продажного обслуговування впроваджують сервісні та гарантійні інновації.

Процесні інновації мають значний вплив на розвиток підприємств промисловості. Для оцінки рівня реалізації інтеграційних бізнес-процесів на підприємствах машинобудування проводилися анкетування та обробка даних офіційних сайтів підприємств. Також використовувалися дані фінансових звітів та інтерв'ю менеджерів та власників бізнесу. За результатами дослідження з'ясовано найбільш перспективні напрями інноваційного розвитку бізнес-процесів та наявні діючі процесні інновації, сукупність упроваджених інноваційних бізнес-процесів, їх значущість (на думку респондентів), узагальнено результати ранжування для визначення рівня інноваційного розвитку бізнес-процесів досліджуваних підприємств. Основними автомобілебудівними підприємствами дослідження є ПрАТ «Єврокар», корпорація «Богдан», ПрАТ «УкрАвто» та їхні дилерські мережі, що входять у виробничо-збутовий ланцюг. Окрім того, для забезпечення комплексності аналізу вибрано по три дочірні підприємства, які доповнюють інтегрований виробничо-збутовий ланцюг і входять у мережу даних підприємств виробників автомобілів.

ПрАТ «Єврокар» – офіційний виробник автомобілів марок VW Group в Україні, що входить до групи компаній «Атолл Холдинг». Виробничі



Рис. 2. Структура інтеграційного виробничо-логістичного ланцюга за векторами інтеграції процесних інновацій

Джерело: авторська розробка

потужності підприємства знаходяться у Закарпатській області, у селі Соломоново, загальний обсяг інвестицій у проект «Єврокар» становив 250 млн. дол. США [4, с. 1].

За результатами дослідження виявлено, що кількість перспективних напрямів інтеграції бізнес-процесів та впроваджених процесних інновацій за 2017 р. у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар» налічує 144 інноваційних бізнес-процеси, що пропонуються іноземними партнерами. Проте не всі з них упроваджуються безпосередньо на виробництві ПрАТ «Єврокар» або в його дилерській мережі. Відбувається поступове освоєння інноваційних методів управління та впровадження процесних інновацій на вітчизняних підприємствах. Таким чином, нами визначено, що на ПрАТ «Єврокар» упроваджується 65 інноваційних бізнес-процесів, які охоплюють розвиток підприємства в частині формування стратегії або плану розвитку підприємства, придбання існуючих знань, придбання результатів НДР, машин, споруд, устаткування та програмного забезпечення, здійснюється трансфер технологій. Відбувається розвиток виробництва завдяки процесам діджиталізації та цифровізації.

Далі здійснюється узагальнення ранжування респондентами значущості перспективних напрямів інтеграції бізнес-процесів та впроваджених процесних інновацій у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар». Для визначення рівня впровадження інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар» застосуємо формулу:

$$R_{вбп} = \frac{I_{вбп}}{I_{бп}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де $R_{вбп}$ – рівень упроваджених інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій, %;

$I_{вбп}$ – кількість інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій, що здійснюються на підприємстві;

$I_{бп}$ – загальна кількість інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій, що пропонуються для впровадження на підприємстві.

Враховуючи кількість перспективних напрямів інтеграції бізнес-процесів та впроваджених, убачаємо за доцільне визначити рівень упровадження інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар». Далі, враховуючи рівень упровадження $I_{бп}$, необхідно розрахувати інтегральний індекс реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій за формулою:

$$I_{ІПбп} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (2)$$

де $I_{ІПбп}$ – інтегральний індекс реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій, %;

K – значення бального коефіцієнта (приймаємо значення від 0 до 1);

i – порядковий номер коефіцієнта;

n – кількість коефіцієнтів.

Ураховуючи значення бального коефіцієнта (значущості) та рівень упровадження інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар», у роботі розраховано рівень індексів за видами та інтегральний індекс.

За результатами табл. 1 визначено, що інтегральний індекс у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар» дорівнює 40,06%, порівняно з індексами реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій по кожному підприємству окремо слід зазначити, що ПрАТ «Єврокар» має показник 48,50%, тобто на 8,5% більший, ніж загалом весь ланцюг. Далі проведено порівняльний аналіз між підприємствами – лідерами на ринку України з виробництва автомобільного транспорту.

Наступне підприємство з виробництва легкових автомобілів – корпорація «Богдан», що здійснює виробництво на ДП «Автоскладальний завод № 1» ПАТ «АК «Богдан Моторс», що є ключовим підприємством у складі корпорації «Богдан» (основним завданням цього підприємства є виробництво автобусів малого, середнього, великого і надвеликого класів і тролейбусів різних модифікацій) та ДП «Автоскладальний завод № 2» АТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс».

З 2009 р. «Богдан Моторс» став чи не найбільшим автовиробником в Україні. Це найсучасніше в країні підприємство з повномасштабного виробництва легкових автомобілів у місті Черкаси, потужність якого становить 120000–150000 легкових автомобілів на рік [6, с. 1]. На заводі ДП «Автоскладальний завод № 2» корпорації «Богдан» упроваджують інноваційні бізнес-процеси, водночас здійснюється детальна перевірка на якість та надійність продукції. Під час виробництва досягається дотримання високих стандартів за рахунок автоматизації та якості праці висококваліфікованого персоналу.

Виробничі потужності заводу ДП «Автоскладальний завод № 1» на початок 2014 р. становили 2 200 одиниць, до 2020 р. заплановано збільшення потужності до 6 000 автобусів та тролейбусів на рік. Зварювальне виробництво зосереджено у двох цехах, загальна потужність цехів становить 2 800 кузовів на рік. За один рік існування заводу ДП «Автоскладальний завод № 2» вдалося завершити роботи зі створення на підприємстві системи управління якістю

Таблиця 1

Узагальнення індексів реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій у виробничо-логістичних ланцюгах лідерів автомобілебудування України

Назва підприємства ІПбп	Індекси реалізації потенціалу бізнес-процесів							
	Підприємства та виробництва	Маркетинг	Управління	Фінанси	Логістика	Економічні відносини та інфраструктура	Персонал	Сервіс та гарантії
ІПбп «Єврокар» 40,06	22,27	51,94	20,55	24,64	54,09	59,48	37,67	27,12
ПрАТ «Єврокар»	34,00	38,75	38,52	37,50	42,50	70,92	50,00	9,75
ТОВ «Атолл Автотрейдинг»	16,98	53,69	25,33	33,50	56,67	55,68	50,00	9,00
ДП «Автотрейдинг-Центр»	18,35	54,94	19,02	14,00	56,67	59,14	28,33	39,05
ДП «Автотрейдинг-Харків»	18,50	55,44	18,17	17,00	56,67	54,85	30,00	38,90
ДП «Автотрейдинг-Вінниця»	17,77	57,63	19,01	16,75	58,00	60,25	28,00	39,78
ІПбп «УкрАвто» 33,61	14,64	43,13	12,11	18,32	45,60	53,64	30,33	26,38
ПАТ «Укр Авто»	32,09	30,63	32,63	40,50	45,00	70,23	38,33	8,67
ПрАТ «ХарківАвто»	10,93	46,25	15,58	17,50	43,33	52,05	38,33	9,25
ПрАТ «Вінничина-Авто»	10,62	46,25	11,98	12,50	43,33	48,48	25,00	38,00
ПрАТ «Хмельниччина-Авто»	11,66	46,25	12,17	11,75	50,00	47,88	25,00	38,00
ПрАТ «Житомир-Авто»	9,37	47,50	9,83	10,75	43,33	53,48	25,00	38,00
ІПбп «Богдан» 29,22	21,16	33,96	13,63	19,60	36,58	40,83	32,07	18,79
ПАТ «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс»	29,37	24,25	19,79	33,75	27,00	41,95	48,33	5,28
ТОВ «Богдан-Авто Київ»	17,49	36,19	17,67	22,50	38,67	38,90	46,00	5,50
ТОВ «Богдан-Авто Вінниця»	18,34	37,63	13,73	14,00	39,33	41,55	21,67	28,91
ТОВ «Богдан-Авто Черкаси»	19,43	37,25	11,88	12,50	40,00	40,32	24,00	31,90

Джерело: розраховано та згруповано автором на основі [4–8]

та отримати відповідний сертифікат, виданий Національним органом України з сертифікації в системі УкрСЕПРО. Автором визначено, що кількість інноваційних бізнес-процесів у виробничо-логістичному ланцюгу «Богдан» налічує 107 од., упроваджених на ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс» 55 бізнес-процесів за 2017 р. та в його дилерській мережі показники коливаються від 41 до 45.

Ключовим уведеним інноваційним бізнес-процесом є модернізація фарбувального комплексу (турецьким підприємством ADA BOYA Ltd), що дало змогу збільшити продуктивність до 2 200 кузовів на рік. Другою хвилею інноваційних бізнес-процесів є комплекс технічних інновацій (монтаж технологічного устаткування фарбувального комплексу фірми Eisenmann (Німеччина)). Комплекс складається з агрегату підготовки поверхні (лінія катафорезного покриття), лінії покриття мастикою, двох ліній ґрунтовки і лінії фарбування. На комплексі розміщено 26 камер (фарбувальних, сушильних, зон охолодження, приклепки пластмаси). Обладнання та технологія відповідають діючим в Україні екологічним нормам. Потужність цеху здачі та діагно-

тики становить 6 000 автобусів та тролейбусів на рік. Усі роботи з обладнання виконані підприємством DURR (Німеччина) [6, с. 1].

Автором виконано дослідження інтегрального індексу у виробничо-логістичному ланцюгу «Богдан», що дорівнює 29,22%, порівняно з індексами реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій по кожному підприємству окремо слід зазначити, що ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс» має показник 33,49%, тобто на 4,27% більше, ніж загалом увесь ланцюг.

Третьою компанією розглянемо автомобільного виробника «УкрАвто» та підприємства дилерської мережі. Кількість перспективних напрямів інтеграції бізнес-процесів та впроваджених процесних інновацій за 2017 р. у виробничо-логістичному ланцюгу «УкрАвто» всього налічує 109 інноваційних бізнес-процесів, проте не всі з них упроваджуються. Відбувається поступове освоєння та впровадження процесних інновацій на ПАТ «УкрАвто». Автором зафіксовано, що впроваджується 65 інноваційних бізнес-процесів, вони охоплюють розвиток підприємства, розвиток виробництва, розвиток

управління, інформаційних технологій завдяки процесам діджиталізації та цифровізації. Розвиток персоналу на ПАТ «УкрАвто» відбувається завдяки програмі лідерства, що сприяє розробленню управлінських інновацій та соціальної відповідальності персоналу [7].

На ПрАТ «ХарківАвто», що є дилером ПАТ «УкрАвто», впроваджують 46 інноваційних бізнес-процесів із можливих 109, ПрАТ «Вінницина-Авто», ПрАТ «Хмельниччина-Авто» та ПрАТ «Житомир-Авто» (які входять у дилерську мережу ПАТ «УкрАвто») впроваджують по 44 інноваційних бізнес-процесів із можливих 109 од.

Інтегральний індекс у виробничо-логістичному ланцюгу «УкрАвто» дорівнює 33,61%, порівняно з індексами реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій по кожному підприємству окремо слід зазначити, що ПАТ «УкрАвто» має показник 44,27%, тобто на 10,66% більше, ніж загалом увесь ланцюг.

Порівнюємо лідерів автомобілебудування України і згрупуємо за напрямками інноваційних бізнес-процесів індекси в табл. 1.

За результатами проведеного аналізу інтегральних індексів реалізації потенціалу інноваційних бізнес-процесів та процесних інновацій лідерів на ринку України з виробництва автомобільного транспорту визначено, що найбільший рівень ІПБп 40,06 у виробничо-логістичного ланцюга «Єврокар».

Таким чином, за даними аналізу структури й особливостей розвитку інтегрованого логістичного ланцюга на автомобілебудівних підприємствах та їх дилерських мережах визначимо перспективні напрями розвитку інноваційних бізнес-процесів в автомобілебудівній галузі промисловості України з урахуванням тенденцій глобалізації:

- планування бізнес-процесів у сфері технологічного забезпечення виробництва і підготовки кадрів на основі системного підходу до управління з урахуванням розширення міжнародних зв'язків в автомобільній промисловості під час формування інтегрованих виробничо-збутових ланцюгів доданої вартості;

- реалізація перспективних технологій на основі процесного підходу до управління, що передбачають перехід від інжинірингових до реінжинірингових технологій розвитку основних бізнес-процесів;

- матеріально-технічне забезпечення основних і допоміжних бізнес-процесів та процесних інновацій на основі комплексного підходу до управління, включаючи розвиток процесних інновацій випереджаючої організації інфраструктури;

- організація виробничих процесних інновацій на основі структурно-рівневого підходу до управління з урахуванням зростання цінності підпроцесів створення доданої вартості.

Проведені дослідження особливостей інтеграції технологій та процесних інновацій у виробничо-збутовому ланцюгу в автомобілебудуванні дали змогу сформулювати гіпотезу наукового дослідження для формування механізму управління процесними інноваціями в автомобілебудуванні.

На перший погляд, основною конкурентною перевагою розвитку процесних інновацій в автомобілебудуванні, за умов наявності інтегрованих виробничо-збутових ланцюгів, є наявність великого ринку збуту, дешевої та якісної робочої сили. Проте ця позиція є стратегічно невірною, оскільки відтворення морально застарілих іноземних моделей автомобілів гарантує відставання у цій галузі, тому, на нашу думку, доцільно вибрати альтернативний шлях.

Альтернативним варіантом розвитку процесних інновацій в автомобілебудуванні за умов наявності інтегрованих виробничо-збутових ланцюгів є те, що в умовах жорсткої конкурентної боротьби достатній обсяг українського збуту дає змогу не тільки послідовно збільшувати частку виробничого складника, тобто створювати додану вартість під час відтворення автомобілів іноземних марок, а ще й розвивати виробництво автомобілів українських марок. Формування зазначених механізмів забезпечить приріст доданої вартості як за рахунок збільшення частки операцій із переробки під час виробництва автомобілів іноземних марок, так за рахунок випереджаючого інноваційного розвитку автомобілів українських марок.

Найвищий рівень реалізації інноваційних бізнес-процесів здійснюється у ПрАТ «Єврокар» та його мережі дилерів. На рис. 3. схему інтеграції процесних інновацій в інтеграційному виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар».

Управління інтеграцією бізнес-процесів та процесних інновацій підприємств-дилерів включає діагностику економічної активності підприємства, визначення його результативності, оптимальності та ефективності, крім того, прогнозування показників прибутку під впливом чинників виробництва з урахуванням витрат на процесні інновації підприємства. Слід зауважити, що навіть для процесних інновацій для досягнення максимального результату існує необхідність проведення кожної операції на всіх етапах реалізації з високою якістю, доцільністю, творчим та креативним підходами.

Для здійснення аналітичної оцінки рівня впровадження інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій і здійснення ними

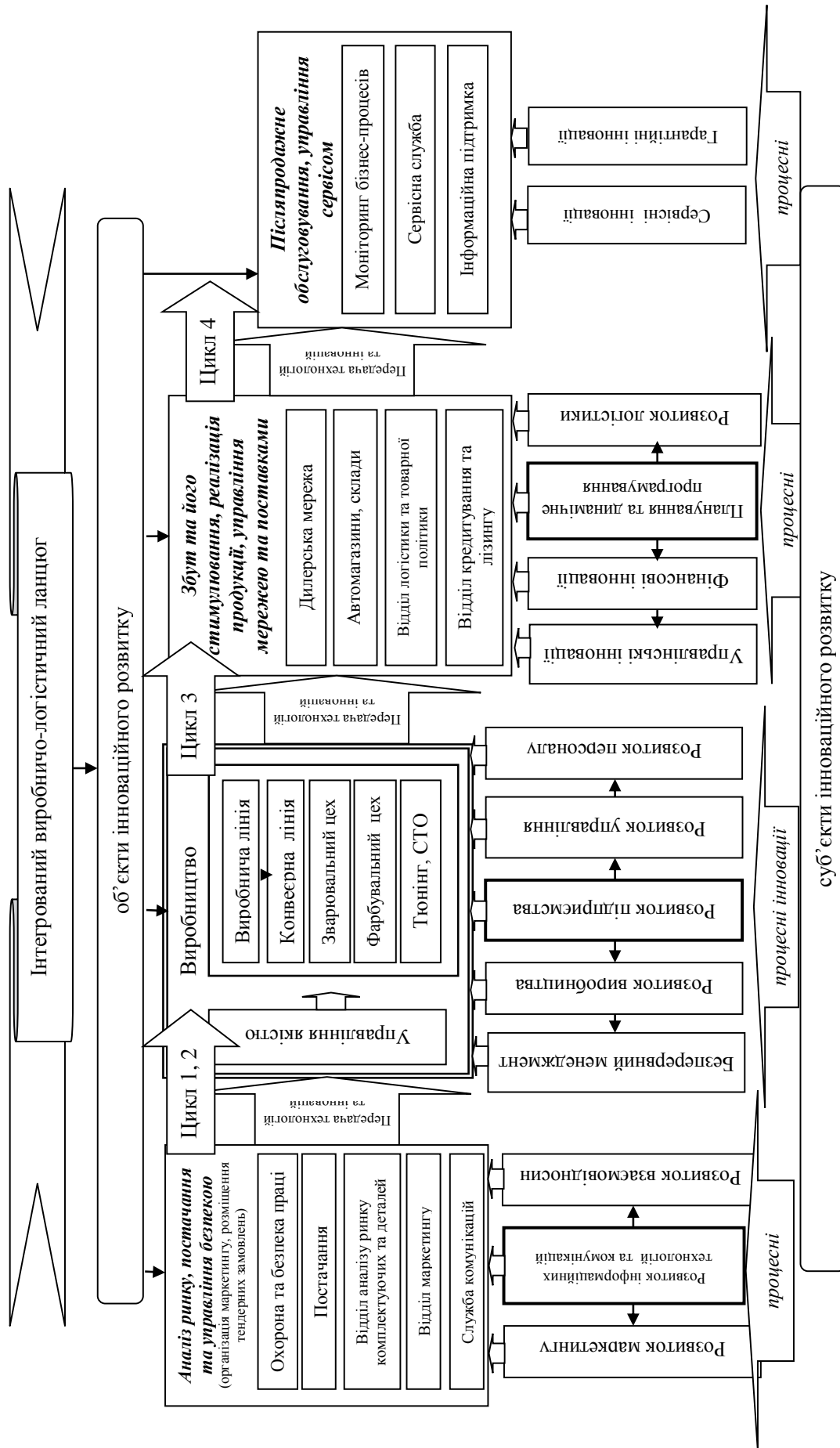


Рис. 3. Схеми інтеграції процесних інновацій в інтеграційному виробничо-логістичному ланцюзі

Джерело: авторська розробка

впливу на розвиток підприємства машинобудування на прикладі виробничо-збутового ланцюга «Єврокар» побудуємо матрицю, використовуючи метод підстановок значень рівня реалізації потенціалу інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій із показниками результативності в 2017 р. Результати згруповано в табл.х2.

Отже, далі доцільно оглянути показники економічної ефективності підприємств у виробничо-логістичному ланцюгу «Єврокар» та проаналізувати вплив інноваційних бізнес-процесів на діяльність у цілому.

За результатами побудови матриці за циклами виробничо-логістичного ланцюга «Єврокар» видно, що виробництво ПрАТ «Єврокар» має найбільший показник рентабельності підприємства (18,60%) та перевищення інтегрального індексу 48,50% над сумарним значенням інтегрального індексу по ланцюгу 40,06%. Тому можливим є припущення, що виробництво ПрАТ «Єврокар» є локомотивом даного ланцюга, тобто виконує найважливішу роль в економічній активності та дієвості досліджуваного ланцюга.

Висновки з даного дослідження. Отже, за даними оцінювання рівня розвитку інтегрова-

ного логістичного ланцюга на автомобілебудівних підприємствах та їх дилерських мережах визначено, що основними перспективними напрямками розвитку є планування бізнес-процесів у сфері технологічного забезпечення, реалізація перспективних технологій на основі процесного підходу управління з використанням реінжинірингових технологій, матеріально-технічне забезпечення основних і допоміжних бізнес-процесів та організація виробничих процесних інновацій на основі структурно-рівневого підходу до управління.

У дослідженні визначено альтернативний напрям розвитку процесних інновацій в автомобілебудуванні. За умов жорсткої конкуренції за наявності інтегрованих виробничо-збутових ланцюгів достатній обсяг українського збуту дає змогу не тільки послідовно збільшувати частку доданої вартості під час відтворення автомобілів іноземних марок, а й розвивати виробництво автомобілів українських марок. Формування зазначених механізмів забезпечить приріст доданої вартості як за рахунок збільшення частки операцій із переробки під час виробництва автомобілів іноземних марок, так і за рахунок випереджаючого інноваційного розвитку автомобілів українських марок.

Таблиця 2

Матриця ланцюга підстановок значень рівня реалізації потенціалу інтеграційних бізнес-процесів та процесних інновацій із показниками результативності «Єврокар» у 2017 р.

Вектор інтеграції	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	Вартість основних фондів, тис. грн.	Витрати на оплату праці, тис. грн.	Вартість оборотних фондів, тис. грн.	Рентабельність, %	ІПБп під-приємства, %	ІПБп Сума реалізації партнерів, %
Цикл 1, 2	Аналіз ринку, постачання та управління безпекою Виробництво							
ПрАТ «Єврокар»	2550000	2150000	325000	25500	945000	18,60	48,50	40,06
Цикл 3	Збут та його стимулювання, реалізація продукції, управління мережею та поставками							
ТОВ «Атолл Автотрейдинг»	5550	0	1250	3650	515000	100	36,81	40,06
Цикл 4	Післяпродажне обслуговування, управління сервісом							
ДП «Автотрейдинг-Центр»	165000	165000	915	805	14500	0	38,77	40,06
ДП «Автотрейдинг-Харків»	235000	215000	115000	3550	31500	9,3	38,53	
ДП «Автотрейдинг-Вінниця»	71500	64500	37500	1350	14500	10,85	38,94	

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. Економіст. 2000. № 1. С. 29–33.
2. Гурочкіна В.В., Менчинська О.М. Інтеграційні виробничі ланцюги та місце українського машинобудування в міжнародних рейтингах. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. Економічні науки. 2018. № 2. С. 41 – 56. URL: <http://www.nusta.edu.ua/home-2/fahov-vidannya>.
3. Гурочкіна В.В., Менчинська О.М. Оцінка ступеня локалізації виробництва та імпортозалежності підприємств промисловості. Економіка: реалії часу. 2018. № 4(38). С. 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/journal>.
4. Офіційний сайт індустріального парку «Соломоново». URL: http://sezparkservice.com/sps_ua.
5. Офіційний сайт компанії «АвтоЗаз». URL: <http://www.avtozaz.com/ua>.
6. Офіційний сайт корпорації «Богдан». URL: <http://bogdan.ua>.
7. Офіційний сайт корпорації «УкрАвто». URL: <http://www.ukravto.ua>.
8. Офіційний сайт ПрАТ «Єврокар». URL: <http://www.skoda-auto.ua/company/skoda-solomonovo>.

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-17>**Мозгова Г.В.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Mozgova Galina

V.N. Karazin Kharkiv National University

Бойко Ю.А.

магістрант
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Boiko Yuliia

V.N. Karazin Kharkiv National University

**ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****INNOVATIVE MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Статтю присвячено дослідженню методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств, аналізу ризиків та конкурентоспроможності на прикладі ТОВ «Кернел», створенню інноваційної моделі управління ЗЕД з урахуванням ризик-менеджменту та управління конкурентоспроможністю. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств включає SWOT-аналіз, аналіз ризиків, порівняльний аналіз, аналіз PIMS, матрицю Shell, ABC та PESTEL, концепції життєвого циклу та інші методи. На основі досліджень моделей управління агропромисловими холдингами сформовано нову модель управління ЗЕД та ризиками. На підставі SWOT-аналізу та аналізу ризиків на прикладі ТОВ «Кернел» сформовано інноваційну модель управління зовнішньоекономічною діяльністю. Вона включає в себе взаємодію трьох відділів: зовнішньоекономічної діяльності, ризиків та конкурентоспроможності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, методи оцінки ЗЕД, конкурентоспроможність, ризики, сайт, інноваційна модель.

Статья посвящена исследованию методов анализа внешнеэкономической деятельности сельскохозяйственных предприятий, анализа рисков и конкурентоспособности на примере ООО «Кернел», созданию инновационной модели управления ВЭД с учетом риск-менеджмента и управления конкурентоспособностью. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий включает SWOT-анализ, анализ рисков, сравнительный анализ, анализ PIMS, матрицу Shell, ABC и PESTEL, концепции жизненного цикла и другие методы. На основе исследований моделей управления агропромышленными холдингами сформирована новая модель управления ВЭД и рисками. На основании SWOT-анализа и анализа рисков на примере ООО «Кернел» создана инновационная модель управления внешнеэкономической деятельностью. Она включает в себя взаимодействие трех отделов: внешнеэкономической деятельности, рисков и конкурентоспособности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, методы оценки ВЭД, конкурентоспособность, риски, сайт, инновационная модель.

The article is devoted to the research of methods of analysis of foreign economic activity of agricultural enterprises, analysis of risks and competitiveness on the example of LLC "Kernel", creation of an innovative model of management of foreign economic activity taking into account risk management and competitiveness management. The analysis of foreign economic activity includes SWOT analysis, risk analysis, benchmarking, PIMS analysis, Shell matrix, ABC and PESTEL analyzes, life cycle concept and other methods. Based on the SWOT-analysis and risk analysis, an innovative model of foreign economic activity management was formed on the example of LLC "Kernel". It includes the interaction of 3 departments: the department of foreign trade activities, risks and competitiveness. To improve the foreign economic activity, a new management model was formed which includes the subordination of the company's overall strategy. The management of foreign economic activity of LLC "Kernel" is based on its business processes, which include procurement of raw materials, field rent, grain processing on elevators, warehouse management and logistics processes. The work of the FEA division is divided into 2 stages: the search and selection of potential counterparties and management of relations with current counterparties. Work with current counterparties also includes the management of foreign economic documentation. Risk management includes the interaction between the departments of foreign economic activity, legal and financial departments. Country risk management includes ranking countries by level of political stability and, at a dangerous level, the creation of added value. Currency risk management provides the main cash flow in USD. Managing competitiveness provides for the creation of a common strategy of competitiveness, the use of international quality control standards, training of personnel to work with foreign markets, improving the image of the enterprise.

Keywords: foreign economic activity, methods of estimation of foreign economic activity, competitiveness, risks, site, innovative model.

Постановка проблеми. Українські сільськогосподарські підприємства мають потенціал до розвитку зовнішньоекономічної діяльності завдяки унікальному географічному розташуванню та якісній продукції. Проте перешкодами на зовнішньому ринку є невідповідність продукції міжнародним стандартам, відсутність достатніх інвестицій на агропроекти, зростання ризиків для агропромислових підприємств.

Для подолання вищеписаних перешкод просування агробізнесу на зарубіжних ринках необхідно сформувати інноваційну систему управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка буде включати в себе також ризик-менеджмент та управління конкурентоспроможністю, що є надзвичайно важливо з урахуванням тенденцій розвитку міжнародного ринку сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем реалізації зовнішньоекономічної діяльності присвячено низку праць економістів, серед яких: О.П. Гребельник, Л. Письмаченко, Л. Швайка, А.П. Румянцева, Ю.Г. Козак, О.А. Єрмакова, О.А. Кириченко,

М.І. Дідківський, Н.С. Логвінова, О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналітичне дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства та створення інноваційної моделі управління ЗЕД з урахуванням ризиків та показників конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства у загальному вигляді починається з аналізу поточної ситуації. На рис. 1 розглянуто стратегічні методи оцінки ефективності ЗЕД.

Аналіз ефективності ЗЕД українських сільськогосподарських компаній проведено на прикладі ТОВ «Кернел» за методами SWOT-аналізу, матриці ризиків. Автором проведено матричний аналіз продукції компанії «Кернел» та побудовано таблицю SWOT (табл. 1).

Сильні сторони. Бізнес-модель включає в себе закупівлю сировини, переробку, транспортування, експорт через елеватори за рахунок власних потужностей. Завдяки цьому компанія зменшила ризики залежності від інших контр-

агентів та модернізувала всю систему під свої потужності та потреби. У 2017 р. компанія створила та ввела у свою діяльність комплексний інноваційний продукт Digital Agri Business для автоматизації управління бізнес-процесами.

Слабкі сторони. Агрохолдинг має багато можливостей та переваг порівняно з невеликими аграрними компаніями, проте ці масштаби мають значний недолік: для оновлення

та підтримання у придатному технічному стані обладнання необхідні дуже великі інвестиції та час для оновлення. Деякі компанії, які входять до холдингу, мають застаріле обладнання, що зменшує ефективність роботи підприємства у цілому. Погодні умови – це зовнішній чинник, який нелегко подолати. Частково ця проблема вирішується за допомогою інноваційної програми Open Agribusiness.

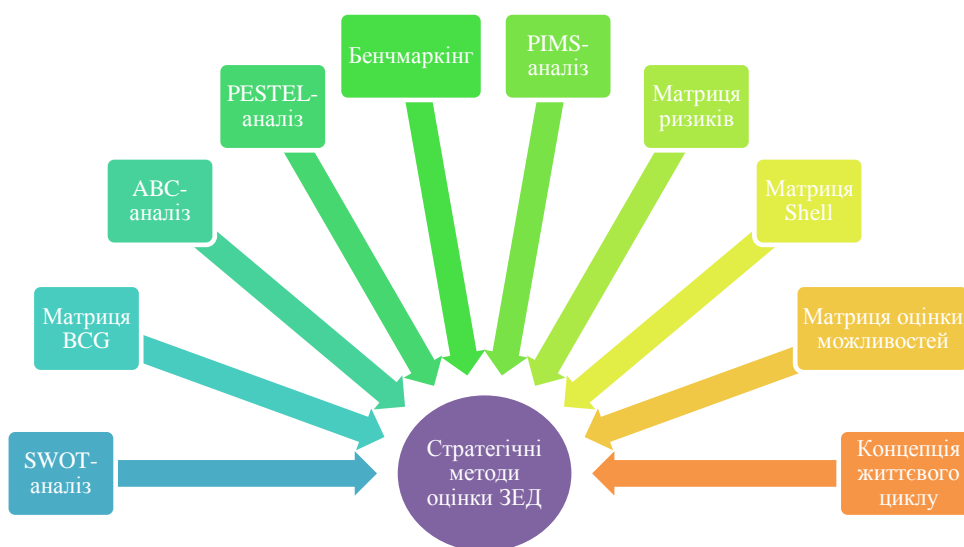


Рис. 1. Стратегічні методи оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства [1–3]

Таблиця 1

SWOT-аналіз компанії «Кернел» (розроблено автором)

Сильні сторони	Індекс впливу	Слабкі сторони	Індекс впливу
Бізнес-модель, завдяки якій компанія функціонує за рахунок власних потужностей	0.8	Застаріле обладнання	0.7
Безвідходне виробництво	0.5	Залежність від погодних умов	0.7
Інноваційність	0.8	Залежність від змін світових цін	0.5
Стабільний попит на продукцію на міжнародному ринку	0.7		
Цінова політика на зовнішньому ринку	0.6		
Лідуючі позиції в усіх сегментах	0.5		
Кваліфікований персонал	0.5		
Всього	4.4		1.9
Можливості	Індекс впливу	Загрози	Індекс впливу
Розширення або вихід на нові ринки збуту	0.7	Зміна законодавства у країнах збуту	0.6
Розширення у зв'язку зі зростанням попиту на зовнішньому ринку	0.7	Товари-замінники	0.5
Зростання попиту на нерафіновану та оливкову олію на світовому ринку	0.8	Підвищення конкуренції на світовому ринку	0.4
		Інфляція	0.5
		Зменшення попиту на рослинну олію	0.5
Всього	2.2		2.5

Можливості. У результаті проведеного дослідження світового ринку олійних та зернових культур виявлено, що ринок нерафінованих та оливкових олій збільшується за рахунок тенденції до здорового харчування, тому він є перспективним. Також можливістю є збільшення експорту в такі країни, як Туреччина, Єгипет та Індія, за рахунок збільшення населення без росту внутрішнього виробництва цих продуктів.

Загрози. Зменшення попиту на рослинну олію корелюється з описаною вище можливістю розширення ринку нерафінованих та оливкових олій. Тренд переходу до здорового способу життя може зменшити попит на соняшникову олію, у якій міститься велика кількість жирів.

Для зовнішньоекономічної діяльності компанії «Кернел» також важливо враховувати та аналізувати зовнішньоекономічні ризики у своїй діяльності. Автором проаналізовано основні ризики аграрних підприємств у сфері ЗЕД. Матриця враховує три основних види зовнішньоекономічних ризиків: ризик країни, куди компанія експортує свою продукцію; валютний; банківський. Ранжування за ступенем важливості та ймовірності проведено за допомогою експертних оцінок восьми спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності «Кернел». Кожен ризик має оцінку від 1 до 3, де 1 означає прийнятний ризик, 2 – помірний ризик, 3 – високий ризик. Результати дослідження зображено в табл. 2.

Можна зробити висновок, що банківський ризик є прийнятним, тому не потрібно приймати ніяких рішень щодо цієї сфери ЗЕД. Ризик країни є помірним, що означає необхідність створення заходів щодо його контролю. Валютний ризик є високим, тому потрібні негайні заходи щодо його зменшення.

На основі отриманих даних аналізу «Кернел» як одного з представників українських агрокомпаній було створено інноваційну систему управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка включає в себе складники, що представлено на рис. 2.

У сучасних умовах розвитку міжнародного ринку сільськогосподарської продукції необхідно не лише аналізувати та впроваджувати поліпшення щодо зовнішньоекономічної діяль-



Рис. 2. Інноваційна система управління ЗЕД сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

ності, а й слідкувати за ризиками та конкурентоспроможністю, що в кінцевому підсумку впливає на фінансові показники компанії.

Управління ризиками. Ризики є невід'ємною частиною діяльності підприємства, а ризик-менеджмент – однією з головних частин управління. Компанія «Кернел» має не лише зовнішньоекономічні ризики, а й операційні, фінансові та стратегічні, як, своєю чергою, також впливають на ЗЕД. Результати зменшення зовнішньоекономічних ризиків зображено на рис. 3.

Зменшення ризику країни передусім полягає у співпраці лише з надійними країнами. Для мінімізації можливих збитків використовується інструмент підвищення операційних прибутків. Цей метод полягає у ранжуванні країн, куди «Кернел» експортує свою продукцію, за рівнем політичної стабільності. Якщо країна є нестабільною, то до ціни додається відсоток залежно від рівня нестабільності, що компенсує ризик. Нами розроблено таблицю ранжування країн збуту «Кернел» за рівнем політичної нестабільності на основі даних Fragile States Index (табл. 3).

Мінімізація валютного ризику «Кернел» відбувається за рахунок того, що основний дохід компанії має бути в USD. Це зумовлено пере-

Таблиця 2

Матриця ризиків зовнішньоекономічної діяльності «Кернел»

Вплив	3	6	9 (валютний ризик)
	2 (банківський ризик)	4 (ризик країни)	6
	1	2	3
Ймовірність			

Джерело: розроблено автором

дусім нестабільним курсом гривні. Також необхідно створити резервні фонди для компенсації потенційних збитків, щоб, своєю чергою, знизити ризик ліквідності. «Кернел» уже використовує метод хеджування, тому надані авторами рекомендації є продовженням політики хеджування.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю. Вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає також ефективне управління, завдяки якому всі процеси ЗЕД складаються в одну систему, яка в кінцевому підсумку приносить більше прибутку компанії. Нами було розроблено інноваційну модель управління ЗЕД для компанії «Кернел» на основі досліджень різних моделей управління компанії та виведено авторську схему (рис. 4). Весь процес зовнішньоекономічної діяльності підпорядковується загальній стратегії «Кернел», яка формується на п'ять років та коректується у разі необхідності Радою директорів. Ця стратегія включає необхідну кількість вироблення зерна та соняшникової олії, у тому числі ту, яка буде експортована. Утверджена стратегія із запланованою кількістю виробництва продукції розповсюджується на всі компанії, які входять до холдингу «Кернел».

Управління зовнішньоекономічною діяльністю ґрунтується на бізнес-процесах «Кернел». Першим етапом є оренда полів для засіву зерна соняшнику, де він вирощується, та закупка сировини (соняшнику та зерна) у приватних фермерствах, якщо врожай із полів «Кернел» є

недостатнім для забезпечення експортної діяльності. Після збору врожаю та закупки сировини у фермерствах компанія перевозить частину зерна та соняшника на склади, а решту – на елеватори та заводи з переробки олійних культур, де створюється продукція на експорт.

Для реалізації системного підходу до управління зовнішньоекономічною діяльністю необхідно передусім сформуванню загальної стратегії ЗЕД, що передбачає: аналіз міжнародного попиту на зерно та соняшкову олію, формування пріоритетних ринків збуту, мінімізацію ризиків експортної діяльності на вибрані міжнародні ринки. Потім процес управління розподіляється на дві частини: пошук контрагентів на нових ринках та роботу з поточними контрагентами.

Робота з поточними контрагентами передбачає створення довгострокових взаємовигідних відносин, які засновані на своєчасній передачі якісної продукції, конкурентоспроможній оплаті послуг із боку «Кернел» та якісному виконанні своїх зобов'язань із боку посередників. Відділ ЗЕД компанії також займається оформленням усієї зовнішньоекономічної документації та проводить систематичний моніторинг змін законодавства та оформлення накладних та іншої документації на міжнародних ринках.

Під час пошуку нових посередників використовуються мережа Інтернет, консалтингові послуги або рекомендації від інших контрагентів чи клієнтів. Під час відбору посередника від-

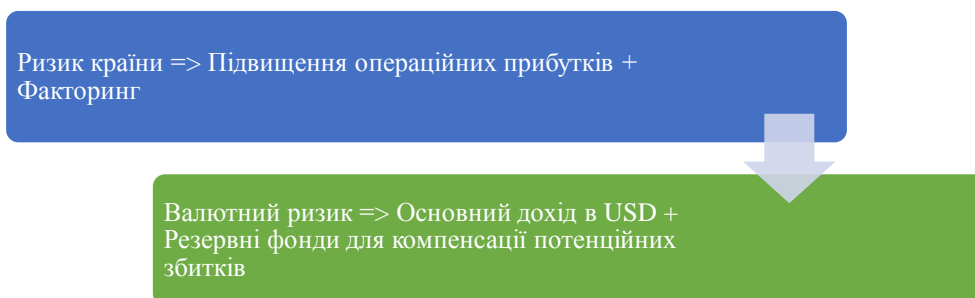


Рис. 3. Зниження ризиків ЗЕД компанії «Кернел»

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Ранжування країн збуту «Кернел» за рівнем політичної нестабільності [4]

Країна	Рівень нестабільності	Доданий відсоток
ЄС	Відсутність ризиків	-
Єгипет	Середній	+10%
Туреччина	Середній	+10%
Китай	Середній	+10%
Індія	Високий	+30%
Африка	Високий	+30%
Середній Схід	Високий	+30%



Рис. 4. Інноваційна модель управління ЗЕД «Кернел» [5; 6]

бувається аналіз його фінансових показників, потужностей та ділової репутації. Після цього спеціалісти відділу ЗЕД зв'язуються з потенційним контрагентом через пошту з листом-пропозицією. Далі йде процес переговорів та домовленостей між компаніями з подальшим підписанням контракту щодо співпраці. Після цього процес переходить до наступного етапу – управління відносинами з посередниками та управління документацією.

Управління конкурентоспроможністю. На зовнішньому ринку основними критеріями конкурентоспроможності є якість, ціна, імідж та стратегія підприємства [7]. Для підвищення конкурентоспроможності «Кернел» на міжнародному ринку нами розроблено заходи, які зображено на рис. 5.

Якість є одним із найголовніших критеріїв вибору компанії. Українські агрокомпанії мають проблему з тим, що вони використовують свої методи моніторингу та отримують результати, які відрізняються від перевірки якості міжнародними лабораторіями, тому «Кернел» необхідно систематично слідкувати та застосовувати саме міжнародно визнані методи моніторингу якості зерна та соняшникової олії.

Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності також необхідно мати висококваліфікований персонал, який має необхідні навички спілкування, володіє знаннями повного циклу бізнес-процесів «Кернел», знає основи крос-

культурного менеджменту, має високий рівень володіння англійською, німецькою та іншими мовами. Рекомендовано для досягнення цієї мети використовувати консалтингові послуги переважно зарубіжних фірм.

Ефективна стратегія конкурентоспроможності «Кернел» має орієнтуватися на інноваційний та логістичний підходи. Завдяки бізнес-моделі та активним інноваційним розробкам компанія має конкурентні переваги серед інших підприємств на зовнішньому ринку, тому потрібно усувати вузькі місця у цих процесах та оптимізувати ресурси компанії та створювати інноваційні рішення на базі переформування неефективних потоків.

Висновки з даного дослідження. Сфера сільського господарства є однією із найпріоритетніших для подальшого розвитку країни. Українські сільськогосподарські підприємства мають потенціал до розвитку ЗЕД завдяки унікальному географічному розташуванню та якісній продукції, кваліфікованим кадрам та іншим чинникам. Інноваційне управління зовнішньоекономічною діяльністю українських сільськогосподарських підприємств передбачає попередній аналіз поточного стану ЗЕД за допомогою вибраних методів, що, своєю чергою, призводить до комплексного управління трьома сферами: зовнішньоекономічною діяльністю, ризик-менеджментом та конкурентоспроможністю підприємства.

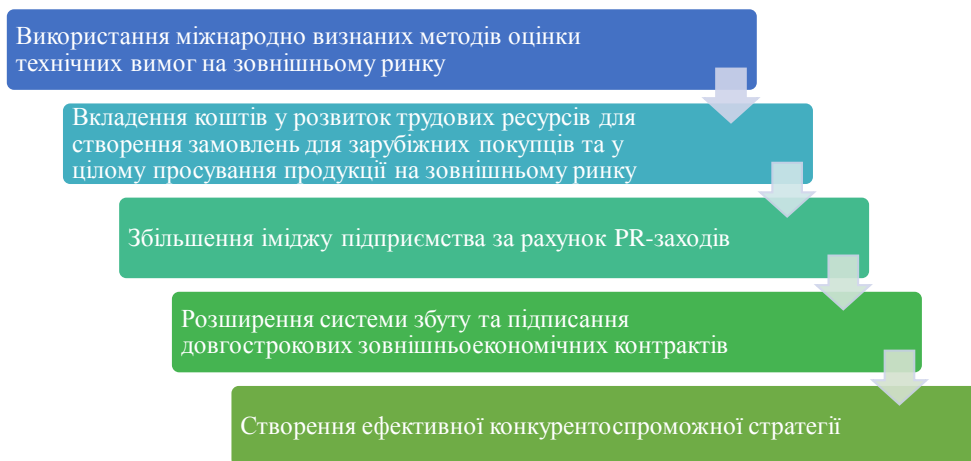


Рис. 5. Заходи щодо підвищення конкурентоспроможності «Кернел» на зовнішньому ринку

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Левик І.С. Інструментарій стратегічного аналізу: класифікація, переваги та недоліки використання. Наука й економіка. 2010. № 2(18). С. 132–138.
2. Печериця Ю.В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prei/2012_33/Pecher.pdf.
3. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1(59). С. 172–178.
4. Fragile States Index. URL: <http://fundforpeace.org>.
5. Карпов А. Фундаментальные проблемы стратегического управления. URL: http://www.rikcompany.ru/strategy_problems.html.
6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб., вид. доп. і перероб. Львів: Інтеллект-Захід, 2013. 351 с.
7. Боришкевич І.І. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2017. С. 6–12.

Нестеренко Р.В.старший викладач кафедри тилового забезпечення
Національної академії Національної гвардії України**Nesterenko Roman**

National Academy the National Guard Ukraine

**СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ****STRATEGIC REFERENCE-POINTS OF IMPROVEMENT
OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ENGINEER:
ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL ASPECTS**

У статті визначено пріоритети логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування. Виокремлено причини, що стримують упровадження логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування. Встановлено залежність логістичної діяльності підприємств машинобудування та задоволення попиту споживачів у сучасних мінливих умовах господарювання. Запропоновано стратегічні орієнтири вдосконалення логістичної діяльності підприємств машинобудування з урахуванням економічних та організаційних напрямів розвитку, які базуються на формуванні стратегії диференціації, стратегії лідерства, стратегії фокусування та стратегії диверсифікації та є підґрунтям для прийняття ефективної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: логістична діяльність, підприємства машинобудування, стратегія, економіко-організаційне забезпечення.

В статье определены приоритеты логистической деятельности на отечественных предприятиях машиностроения. Выделены причины, сдерживающие внедрение логистической деятельности на отечественных предприятиях машиностроения. Установлена зависимость логистической деятельности предприятий машиностроения и удовлетворения спроса потребителей в современных меняющихся условиях хозяйствования. Предложены стратегические ориентиры совершенствования логистической деятельности предприятий машиностроения с учетом экономических и организационных направлений развития, основанные на формировании стратегии дифференциации, стратегии лидерства, стратегии фокусирования и стратегии диверсификации и являющиеся основой для принятия эффективной стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: логистическая деятельность, предприятия машиностроения, стратегия, экономико-организационное обеспечение.

In the modern terms of menage for going into new markets and satisfactions of demand of consumers it must to the leaders of enterprises of engineer product administrative decisions in relation to the increase of logistic activity by providing of economic and organizational directions on tactical and strategic levels. The domestic enterprises of engineer run into plenty of problems that is formed under act of external threats and by efficiency of the use of potential of internal resources of enterprise. Application of logistic on the enterprise of engineer must come true system, namely to inculcate and actively use the elements of logistic activity. Logistic activity is an effective instrument in the improvement of activity of enterprises of engineer. It is necessary to create the system of logistic activity, that in crisis terms will help to set new economic copulas, Volume, guidance of modern enterprises of engineer, that will give possibility to promote a productive rhythm, decide productive questions in economic relations. In the article priorities of logistic activity are certain on the domestic enterprises of engineer. Reasons that restrain introduction of logistic activity on the domestic enterprises of engineer are distinguished. Dependence of logistic activity of enterprises of engineer and satisfaction of demand of consumers is set in the modern changeable terms of menage. The strategic reference-points of improvement of logistic activity of enterprises of engineer offer taking into account economic and organizational directions of development, that are based on forming of strategy of differentiation, strategy of leadership, strategy of focusing and strategy of diversification and are soil for the acceptance of effective strategy of development of enterprise.

Keywords: logistic activity, enterprises of engineer, strategy, economically-organizational providing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання для виходу на нові ринки та задоволення попиту споживачів керівникам підприємств машинобудування необхідно продукувати управлінські рішення щодо підвищення логістичної діяльності шляхом забезпечення економічного та організаційного напрямів на тактичному й стратегічному рівнях.

Вітчизняні підприємства машинобудування стикаються з великою кількістю проблем, які формуються під впливом зовнішніх загроз та ефективності використання потенціалу внутрішніх ресурсів підприємства.

Застосування логістики на підприємстві машинобудування має здійснюватися системно, а саме впроваджувати та активно використовувати елементи логістичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування стратегій логістичної діяльності підприємств присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: І. Акулова [1], Г. Азаренкова [8], П. Гудзь [2], І. Кабанець [3], Є. Крикавський [4], Т. Лепейко [5], С. Мішина [8], Т. Остапенко [2], В. Пономаренко [5], В. Прохорова [6], В. Сергєєв [7], К. Таньков [5], О. Тридід [8], Л. Фролова [9], Т. Цивкунова [10] та ін.

Незважаючи на значний внесок у розвиток напряму формування стратегій логістичної діяльності підприємств науковців, залишаються питання щодо стратегічних орієнтирів удосконалення логістичної діяльності підприємств машинобудування в сучасних турбулентних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування стратегічних орієнтирів удосконалення логістичної діяльності підприємств машинобудування на засадах економічного та організаційного забезпечення в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістична діяльність є ефективним інструментом у вдосконаленні діяльності підприємств машинобудування. Керівництву сучасних підприємств машинобудування необхідно створити систему логістичної діяльності, яка в кризових умовах допоможе встановлювати нові господарські зв'язки, що дасть можливість підвищити виробничий ритм, вирішити виробничі питання у господарських стосунках.

У діяльності сучасних вітчизняних підприємств виділяють декілька стадій логістичної діяльності.

Сутність першої стадії логістичної діяльності полягає у тому, що підприємства машинобудування функціонують на основі виконання добових планових завдань – форма управління логістичною діяльністю найменш удо-

сконалена (збереження готової продукції та її транспортування).

Для наступної стадії розвитку логістичної діяльності характерним є управління виробничим циклом – від отримання замовлення до реалізації продукції споживачам. Контроль логістичної діяльності поширюється на такі функції: виконання та обробка завдань замовника, зберігання готової продукції, управління запасами, планування роботи системи логістичної діяльності.

Системи логістичної діяльності наступного рівня контролюють логістичні операції від закупівлі сировини до обслуговування кінцевого споживача продукції з урахуванням додаткових функцій (закупівля та доставка сировини на підприємство; планування та прогнозування збуту; управління запасами сировини; проектування систем логістичної діяльності).

Сфера дій у логістичній діяльності наступної стадії інтегрує процеси планування та контролю операцій логістичної діяльності з операціями маркетингу, збуту, виробництва і фінансів. Така інтеграція сприяє тому, що пов'язуються часом протилежні цілі різних підрозділів підприємства. Управління системою здійснюється на основі тривалого планування. Робота системи при цьому оцінюється з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Підприємства здійснюють свою діяльність, як правило, не тільки на національному або регіональному рівні, а й на глобальному. Вони виробляють продукцію для світового ринку й управляють часткою світових систем виробництва та розподілення, враховуючи оптимізацію витрат та задоволення потреб замовників [2; 4; 6].

Підприємства машинобудування з різним рівнем розвитку логістичної діяльності значно відрізняються за цільовим спрямуванням інвестицій. Як правило, на першому рівні розвитку крупні капітальні інвестиції спрямовуються на те, щоб нейтралізувати негативний вплив, а на більш високому рівні – на формування логістичної інфраструктури [3; 4; 7].

Питаннями генерації ідей, обміну досвідом і розробленням наукових та практичних підходів до стратегії і тактики логістичної діяльності в розвинутих країнах займаються національні і міжнародні спеціалізовані товариства та асоціації, які об'єднують промислові фірми й наукові організації. Такого типу об'єднання мають свої дослідницькі центри, в яких поставлена методика аналізу ситуацій у промисловості, консультативні відділи, банки інформації, навчальні центри і т. д. Зараз тільки в Європі налічується більш 20 національних асоціацій, які є членами Європейської асоціації логістики [3; 6; 8].

Основною причиною зростання рівня логістичної діяльності та її значення став пошук резервів у виробничій та невиробничій сферах за рахунок системного розгляду процесів та їх економіко-організаційного забезпечення.

На даному етапі розвитку науково-технічного прогресу існує технологічна межа резервів виробництва, тому необхідне впровадження логістичної діяльності як засобу виявлення та використання економіко-організаційних резервів забезпечення.

На вітчизняних підприємствах машинобудування визначають такі пріоритети логістичної діяльності (рис. 1).

Для того щоб підвищити рівень розвитку логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування, треба з'ясувати причини, що стримують її впровадження у практику (рис. 2).

Логістична діяльність – це організаційно-господарський процес управління матеріальними та інформаційними потоками. Вона повинна включати матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюгу (склади, вантажно-розвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління всіма ланками ланцюга. Мета логістичної діяльності – доставка у необхідне місце потрібної кількості та асортименту максимально підготовлених для виробничого чи особистого споживання товарів та виробів за мінімальних витрат [3; 4; 7].

Поряд із функціональними підсистемами логістична діяльність повинна мати також забезпечувальні підсистеми, а саме: інформаційну, правову, кадрову та ін.

Постачання матеріалів, сировини, готової продукції у визначені терміни позитивно впливає на функціонування усєї економічно-організаційної системи, дає змогу істотно скоротити запаси на складах підприємств машинобудування.

Логістична діяльність повною мірою працює на споживача, тому функції збуту у сфері логістичної діяльності реалізуються через виконання окремих вимог, що наведено на рис. 3.

Для виконання цих вимог ефективна логістична діяльність повинна оптимізувати матеріальні потоки, здійснювати комплекс заходів щодо раціоналізації тари та пакування, уніфікувати вантажні одиниці, у тому числі пакетизацію та контейнеризацію перевезень, реалізацію ефективної системи складування, оптимізацію розміру замовлень та рівня запасів, планування найвигідніших маршрутів переміщення вантажів на складських об'єктах підприємств та за їх межами на магістральному транспорті [3; 4; 7].

Логістична діяльність підприємств машинобудування складається з п'яти базисних компонентів: місцезнаходження і планування; комунікація; транспорт; запаси; склади й упаковка.

Коли спостерігається дисбаланс між цими компонентами, то реальні збитки за масштабами наближаються до потенційних, знижується прибуток. Для досягнення балансу необхідно і достатньо, щоб між компонентами існувала координація на основі системного підходу. Саме в такий спосіб вони вибудовуються в логістичну систему.

Для досягнення цієї мети керівництву підприємств машинобудування необхідно формувати стратегію логістичної діяльності підприємств

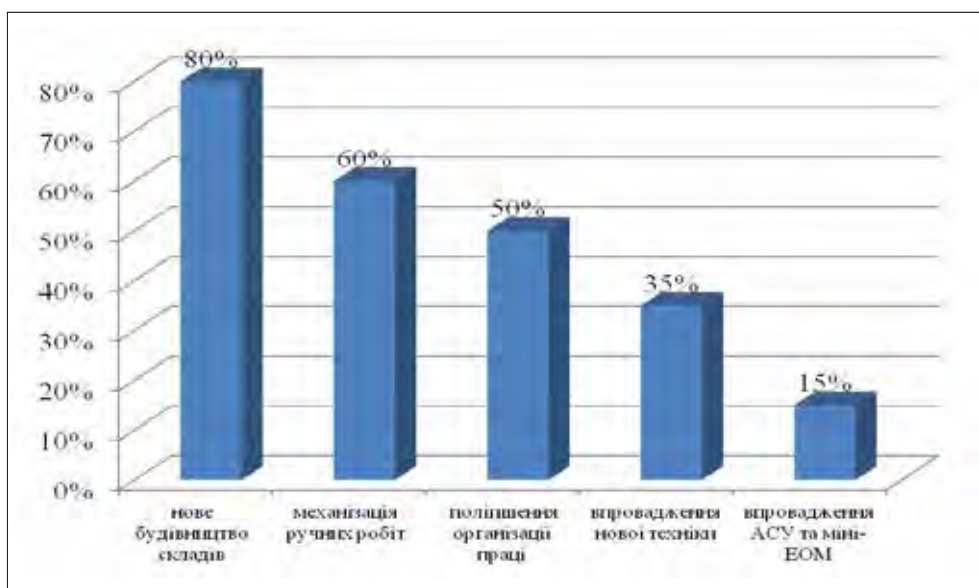


Рис. 1. Пріоритети логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування

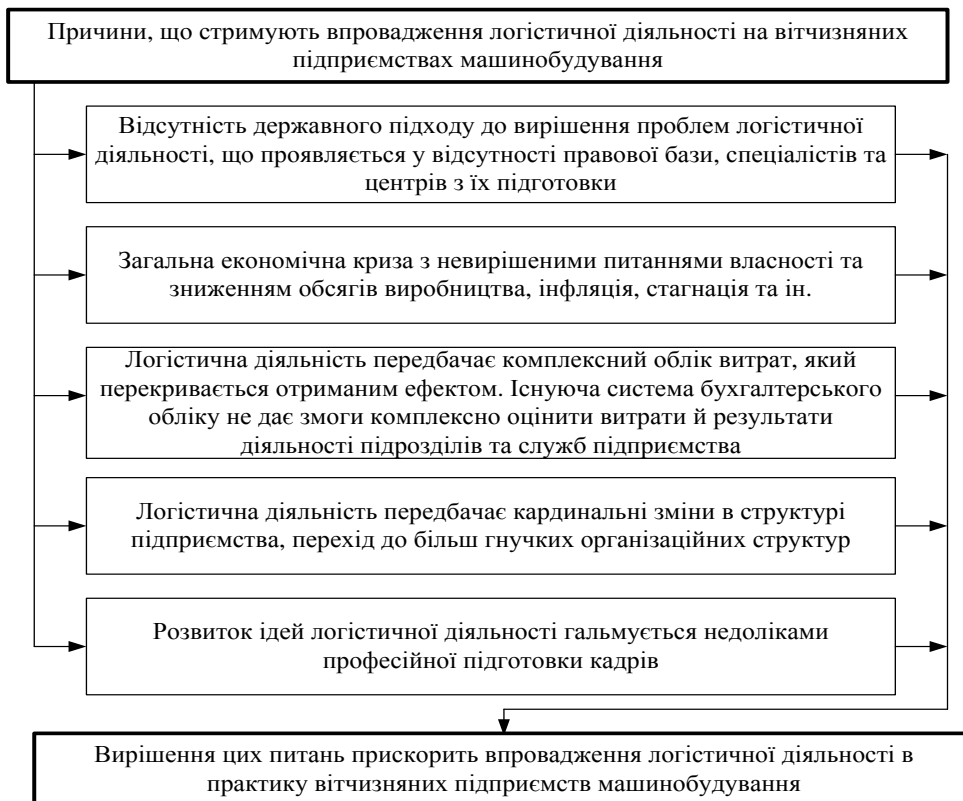


Рис. 2. Причини, що стримують упровадження логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування

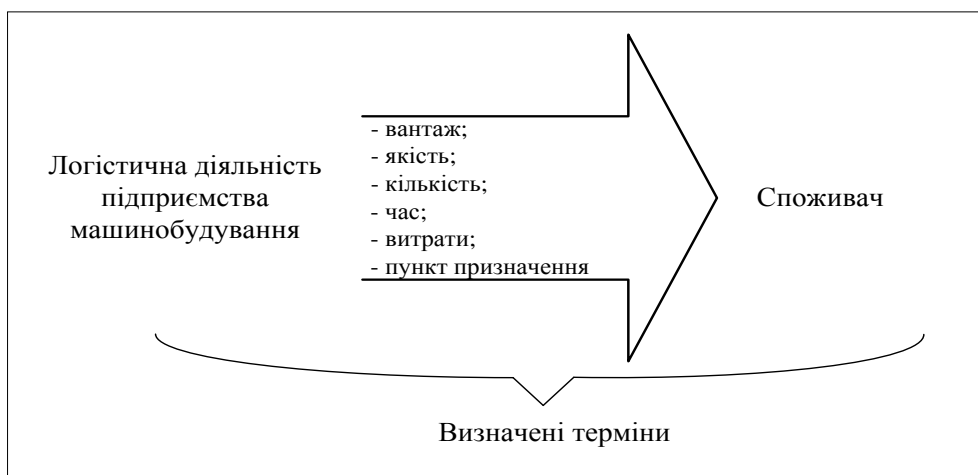


Рис. 3. Залежність логістичної діяльності підприємств машинобудування та задоволення попиту споживачів

машинобудування на засадах економіко-організаційного забезпечення.

Серед великої кількості стратегій логістичної діяльності підприємств машинобудування можна виділити основні й додаткові стратегії.

Необхідно обов'язково визначити цілі та завдання логістичної діяльності підприємств машинобудування з урахуванням економічного й організаційного забезпечення та з

урахуванням потенціалу внутрішніх ресурсів підприємства і чинників впливу зовнішнього середовища (рис. 4).

Визначити напрям стратегічного розвитку можна шляхом аналізування та вибору необхідного вектору розвитку підприємства машинобудування.

Стратегія диференціації – прагнення підприємства машинобудування до унікальності.

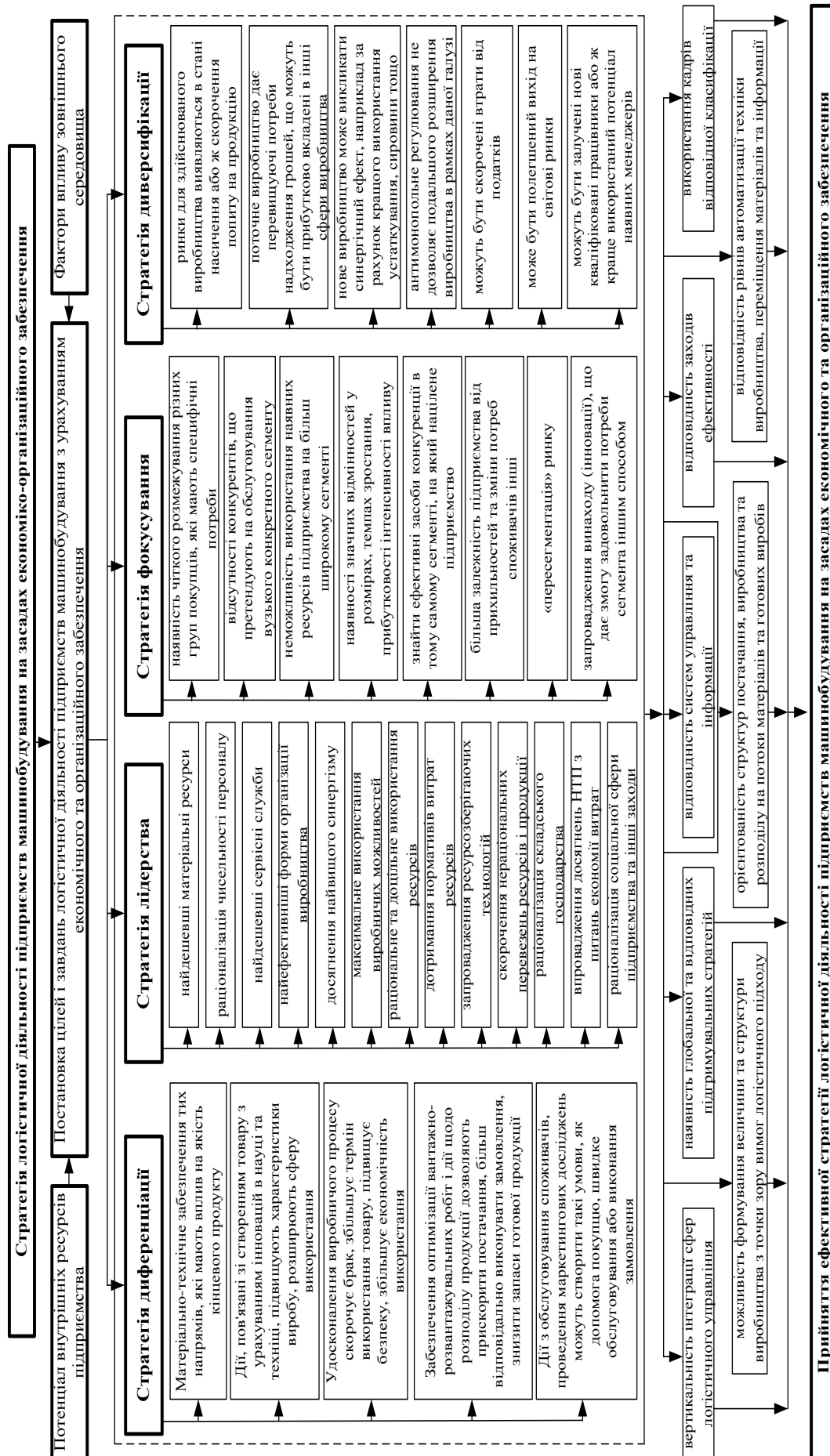


Рис. 4. Стратегічні орієнтири вдосконалення логістичної діяльності підприємств машинобудування на засадах економіко-організаційного забезпечення

Успіх стратегії диференціації полягає у створенні купівельної цінності іншим чином, ніж у конкурентів.

Стратегія лідерства за витратами – стратегія лідерства на ринку за рахунок зниження логістичних витрат по ланцюгу поставок; найбільш прийнятна тоді, коли на ринку багато споживачів, які достатньо активно реагують на ціни. Вона спрямована на зниження витрат за всім ланцюгом цінностей підприємства, на всіх етапах та напрямках його виробництва й обігу. Її завдання – створення стійкої переваги над конкурентами у витратах.

Стратегія фокусування – концентрація на задоволенні та виконанні вимог споживачів одного сегмента чи конкретної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Мета такої стратегії – задовольняти потреби споживачів вибраного цільового сегмента краще, ніж конкуренти. Стратегія фокусування може спиратися як на диференціацію, так і на лідерство за витратами або на те й на інше, але тільки в рамках цільового сегмента.

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми сфери. Це система заходів, що використовується для того, щоб підприємство не стало занадто залежним від одного стратегічного господарчого підрозділу чи однієї асортиментної групи. Стратегія диверсифікації передбачає розроблення нових видів продукції одночасно

з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, працюючих на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства.

Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому. Вона є найбільш ризикованою та потребує значних витрат. Займатися диверсифікацією підприємства змушує низка причин, серед яких одними з головних є прагнення зменшити або розподілити ризик, а також прагнення піти з ринків, що стагнуть, та отримати фінансові вигоди від роботи в нових сферах. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства [2–4; 7].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна довести, що стратегія логістичної діяльності підприємств машинобудування повинна формуватися паралельно з корпоративною стратегією. Помилки у виборі стратегії логістичної діяльності підприємств машинобудування можуть призвести до порушення руху матеріального потоку від підприємства до споживача, порушуючи строки доставки, та ін.

Отже, для ефективного функціонування керівництву підприємств машинобудування необхідно розробляти та впроваджувати стратегію логістичної діяльності підприємств машинобудування на засадах економіко-організаційного забезпечення з метою підвищення їх рівня як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках.

Список використаних джерел:

1. Акулова І.О. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин. Труды 13-й Международной научно-технической конференции. Харьков: ФЭД, 2007. С. 598–602
2. Гудзь П.В., Остапенко Т.І. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю. Бізнес Інформ. 2011. № 4. С. 139–142.
3. Кабанець І.А. Визначення основних логістичних підходів до управління інноваційними процесами машинобудівним підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2539>.
4. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії. Львів: Інтеллект-Захід, 2004. 416 с.
5. Пономаренко В.С., Таньков К.М., Лепейко Т.І. Логістичний менеджмент: підручник; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.С. Пономаренка. Х.: ІНЖЕК, 2010. 440 с.
6. Прохорова В.В. Формування логістично-промислових систем як фактор підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. 2013. № 4. С. 167–171.
7. Сергеев В.И. Наиболее распространенные логистические стратегии. URL: http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html.
8. Тридід О.М., Азаренкова Г.М., Мішина С.В. Логістика. К.: Знання, 2008. 566 с.
9. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. 161 с.
10. Цивкунова Т.Н. Планирование логистической стратегии предприятия производственной инфраструктуры. URL: <http://www.traktat.ru/tr/referats/id.14212.html>.

Партика І.В.старший викладач,
аспірант кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка**Partyka Iryna**

Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ****CONCEPTUAL APPROACH TO MANAGEMENT
OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT
OF THE SANATORIUM-RESORT ENTERPRISE**

У статті визначено проблеми, які зумовлюють неефективне здійснення процесу управління розвитком персоналу підприємств санаторно-курортної сфери. З'ясовано, яке місце посідає управління розвитком персоналу в системі управління персоналом підприємства. Досліджено основні компоненти системи управління розвитком персоналу підприємства, а саме суб'єкт управління розвитком персоналу підприємств (керуюча підсистема), об'єкт управління розвитком персоналу підприємства (керована підсистема), керівний вплив на об'єкт та зворотний зв'язок. Удосконалено систему управління розвитком персоналу підприємства. Сформульовано мету й основне завдання політики розвитку персоналу. Визначено переваги ефективного управління розвитком персоналу підприємства санаторно-курортної сфери. Доведено вплив стратегічного аспекту на систему управління розвитком персоналу підприємства санаторно-курортного комплексу.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, розвиток персоналу, управління розвитком персоналу, система управління розвитком персоналу, санаторно-курортна галузь, навчання, перепідготовка, кваліфікація працівника, мотивація, особистісний розвиток, професійний розвиток, корпоративна культура.

В статье определены проблемы, которые обуславливают неэффективное осуществление процесса управления развитием персонала предприятий санаторно-курортной сферы. Выяснено, какое место занимает управления развитием персонала в системе управления персоналом. Исследованы основные компоненты системы управления развитием персонала предприятия, а именно субъект управления развитием персонала предприятий (управляющая подсистема), объект управления развитием персонала предприятия (управляемая подсистема), руководящее воздействие на объект и обратная связь. Усовершенствована система управления развитием персонала предприятия. Сформулированы цель и основная задача политики развития персонала предприятия. Определены преимущества эффективного управления развитием персонала предприятия. Доказано влияние стратегического аспекта на систему управления развитием персонала предприятия санаторно-курортной сферы.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, развитие персонала, управление развитием персонала, система управления развитием персонала, санаторно-курортная отрасль, обучение, переподготовка, квалификация работника, мотивация, личностное развитие, профессиональное развитие, корпоративная культура.

Management of personnel development is one of the determinants of the organization's economic success. The problem of managing the development of personnel is undoubtedly relevant for the enterprises of the sanatorium and resort sphere. The problems that lead to ineffective implementation of the process of managing the development of personnel of the enterprises of the sanatorium and resort area, were defined in the article. It was determined which place occupies the management of personnel development in the personnel management system of the enterprise. The main components of the enterprise development management system have been investigated. The subject of management of the development of personnel of enterprises (control subsystem), the object of management of the development of personnel of the enterprise (managed subsystem), the management influence on the

object and feedback was investigated. The system for managing the development of the personnel of the enterprise has been improved. The purpose and main task of the company's personnel development policy was formulated. The advantages of effective management of the development of the personnel of the company were determined. The influence of the strategic aspect on the management system of the personnel development of the sanatorium-resort sector enterprise has been proven. The components of such a system are: development of personnel development strategy, identification of the need for employees of a certain qualification, assessment of the actual level of certain skills of employees, the need for staff development (inconsistency with the actual level of qualification of employees available), career planning of personnel, management of professional development of personnel (training, advanced training and retraining), adaptation of personnel, promotion of personnel development, formation and training of personnel reserve, formation of a corporation enterprise culture. The management of the personnel development of the sanatorium-resort enterprise is one of the most important directions of the rational functioning of the modern enterprise, increasing its competitiveness in the market. At the same time, effective management of personnel development contributes to the harmonious development of the worker himself and to raising his level of competitiveness in the labor market.

Keywords: personnel, personnel management, personnel development, personnel development management, personnel development management system, sanatorium and resort industry, training, retraining, employee qualifications, motivation, personal development, professional development, corporate culture.

Постановка проблеми. Розвиток персоналу, безумовно, є важливим складником управління персоналом сучасного підприємства. Проте в умовах економічної та політичної нестабільності така проблема відсувається на другий план. Однак у кризових умовах розроблення концептуального підходу до управління розвитком персоналу є однією з умов ефективного управління персоналом підприємства.

Проблема управління розвитком персоналу є, безперечно, актуальною для підприємств санаторно-курортної сфери, оскільки такі підприємства, діючи в умовах фінансово-політичної кризи та високого рівня ринкової невизначеності й складності, вимушені використовувати всі інструменти менеджменту персоналу, щоб бути конкурентоспроможними на ринку туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних аспектів управління розвитком персоналу, забезпечення його конкурентоспроможності присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: О. Гугул [4], О. Крушельницька, Д. Мельничук [5], О. Іванілов [6], Thomas N. Garavan, Pat Costine, Noreen Heraty [13], Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська [14], Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте [15]. Теоретичні засади системи управління розвитком персоналу досліджували А. Кибанова [7], М. Глазов, І. Фирова, О. Істоміна [8], Н. Беляцький, С. Велесько, П. Ройш [9], В. Ландсман [11], С. Шекшня [12].

Система управління розвитком персоналу досліджувалася низкою науковців, проте недостатньо уваги приділено концептуальному підходу до управління розвитком персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування підприємств сана-

торно-курортної сфери насамперед визначається ступенем розвитку його персоналу. Управління розвитком персоналу є одним із визначальних чинників економічного успіху організації. Він повинен забезпечити сприятливе середовище, в якому реалізуються особисті здібності працівника та підвищуються конкурентні переваги персоналу.

Зважаючи на те, що санаторно-курортна сфера має соціальну спрямованість і належить до одного з основних напрямів реалізації державної політики України в галузі туризму з організації оздоровлення населення (ст. 3 п. 2 Закону України «Про туризм») [1], зростає роль ефективного управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної зони, зокрема управління його розвитком.

Насамперед зазначимо економічний зміст санаторно-курортної галузі, який зводиться, на думку Н. Чорненької, до виконання робіт та надання послуг шляхом використання природних лікувальних ресурсів [2, с. 150]. Підприємства санаторно-курортної сфери ведуть свою діяльність у напрямі забезпечення таких основних функцій, як: лікування (лікування як основна мета споживача санаторно-курортних послуг за призначенням лікаря; лікування як додаткова мета, як супутня ціль); медична реабілітація; профілактика захворювань із використанням рекреаційних ресурсів, а саме, як зазначає П.О. Масляк, об'єктів, явищ і процесів природного та антропогенного походження, що використовуються для розвитку рекреацій і туризму [3, с. 77].

Відповідно до вищезазначених напрямів діяльності підприємств санаторно-курортної сфери, споживачі потребують забезпечення таких послуг, як лікування, харчування, послуги культури, проживання, побутові послуги, відпочинок, дозвілля, туризм, спорт.

Тільки висококваліфікований персонал у змозі забезпечити в повному обсязі задоволення туристичних послуг в умовах жорсткої конкуренції та нестабільної політико-економічної ситуації. Виникає потреба у розробленні нових механізмів управління розвитком персоналу підприємств санаторно-курортної сфери (ПСКС). У зарубіжних підприємствах управління розвитком персоналу переважно здійснюється кадровими службами. Керівники та спеціалісти відділу несуть відповідальність за персонал фірми, починаючи з пошуку та відбору на певну посаду і закінчуючи звільненням із посади, за їхні професійні уміння, навчання, підготовку, перепідготовку, ефективну мотивацію. Відповідні знання, вміння і навички менеджери з персоналу здобувають в європейських престижних університетах, включаючи проходження обов'язкового періодичного стажування та підвищення кваліфікації, відвідування різних тренінгів та семінарів.

На жаль, на українських підприємствах санаторно-курортної сфери менеджери кадрових служб недостатньо ефективно виконують функції планування та організування процесу управління розвитком персоналу, що зумовлено такими чинниками: складністю фінансових можливостей фірми, недостатнім усвідомленням важливості капіталовкладень у персонал ПСКС, недостатнім урахуванням зростаючого рівня кваліфікації працівників на туристичному ринку, необхідністю врахування як професійного, так і особистісного розвитку персоналу ПСКС, неефективним формуванням мотиваційних механізмів розвитку персоналу ПСКС, необхідністю розвитку компетенцій персоналу ПСКС, недостатнім урахуванням соціально-психологічних аспектів розвитку персоналу ПСКС, необхідністю застосування корпоративного підходу до управління розвитком персоналу ПСКС, небажанням самих працівників самовдосконалюватися через низку обставин: нездатність чи небажання пристосовуватись до нових змін, опановувати нові методи, напрями роботи; складнощі та інертність переходу від режиму «спокійного» життя за принципом «упевненості в завтрашньому дні» до постійної ділової активності в динамічних умовах туристичного ринку згідно з принципом «виживає сильніший» [4, с. 165].

Більшість підприємств туристичної сфери комплексно не враховує вищезазначені сучасні проблеми управління розвитком персоналу, ігнорують концепцію безперервного навчання, що негативно впливає на результативність діяльності цілого підприємства.

Саме тому набуває гострої актуальності концептуальний підхід до вдосконалення системи управління розвитком персоналу ПСКС.

Насамперед з'ясуємо, яке місце посідає розвиток персоналу в системі управління персоналом підприємства. На думку О.В. Крушельницької та Д.П. Мельничук, система управління – це впорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети [5, с. 22]. Під управлінням персоналом підприємства, на думку О.С. Іванілова, розуміється цілеспрямована діяльність керівництва підприємства і відповідних підрозділів, що включає розроблення кадрової політики й управлінських рішень щодо керування людьми на підприємстві, а саме: залучення робітників, їх підготовку, мотивацію, оцінку, розвиток колективу та переміщення робітників [6].

А.Я. Кибанов, М.М. Глазов, І.Ф. Фірова, О.Н. Істоміна, О.В. Крушельницька та Д.П. Мельничук у системі управління персоналом підприємства виокремлюють лінійні та функціональні підсистеми, у тому числі підсистему управління розвитком персоналу (рис. 1) [7, с. 98; 8; 5, с. 24].

Таким чином, як видно з рис. 1, система управління розвитком персоналу підприємства складається із загальноорганізаційного та лінійного управління, яке, своєю чергою, вміщає низку функціональних підсистем, однією з яких є підсистема управління розвитком персоналу.

Згідно з дослідженнями Н.П. Беяцького, С.Є. Велесько, П. Ройша, система розвитку персоналу підприємства є комплексом елементів, які сприяють підвищенню кадрового потенціалу організації відповідно до її цілей [9, с. 165]. Система розвитку персоналу – це сукупність організаційних структур, методик, процесів і ресурсів, необхідних для ефективного виконання поточних та перспективних завдань у сфері розвитку персоналу, а також оптимального задоволення запитів працівників, пов'язаних із самореалізацією, професійною підготовкою і кар'єрою [10].

Основними компонентами системи управління розвитком персоналу підприємства є суб'єкт управління розвитком персоналу підприємств (керуюча підсистема), об'єкт управління розвитком персоналу підприємства (керована підсистема), керівний вплив на об'єкт та зворотний зв'язок.

Суб'єкт управління розвитком персоналу підприємства – це той, хто здійснює управління, реалізує функції керівництва і через вплив на об'єкт змінює його стан до бажаного для суб'єкта стану. Суб'єктом управління розвитком персоналу підприємства виступають керівники всіх рівнів управління (вищого, середнього та нижчого), а також керівники кадрових служб.

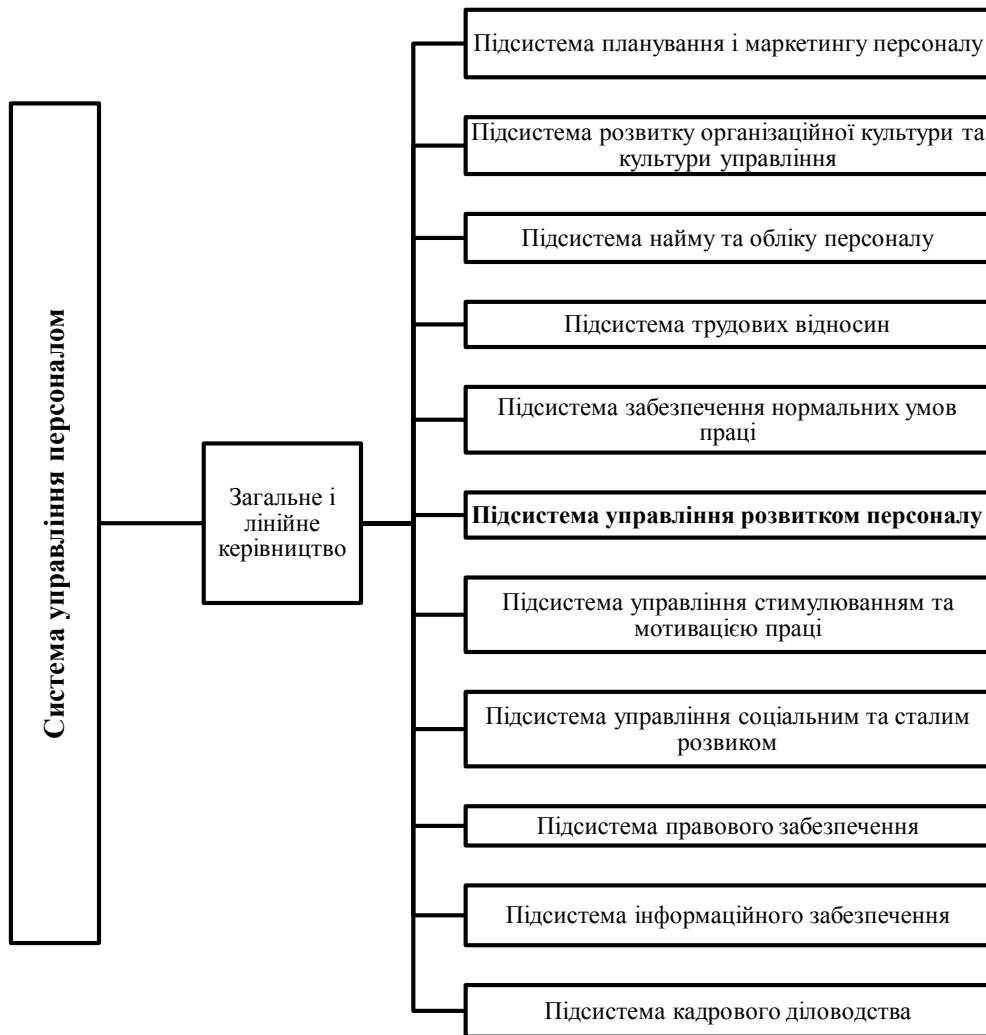


Рис. 1. Система управління персоналом підприємства та місце в ній підсистеми управління розвитком персоналу [7; 8; 5]

Лінійні керівники наділені повноваженнями організувати роботу підлеглих, несуть відповідальність за виконання основних завдань підприємства. Керівники ж кадрових структур для найефективнішого досягнення мети організації, цілей підрозділів покликані надавати допомогу і поради лінійним керівникам. Працівники кадрових служб як самостійні суб'єкти управління виконують такі функції: забезпечують різні кадрові послуги для лінійних керівників; разом із керівниками розробляють управлінські рішення та заходи щодо їх реалізації; виконують власні управлінські повноваження; беруть участь у розробленні та впровадженні корпоративної стратегії [11, с. 6]. Звідси випливає, що і лінійні керівники, і керівники кадрових служб несуть подвійну чи спільну відповідальність за реалізацію основної мети управління розвитком персоналу підприємства – розвиток трудового потенціалу кожного працівника організації та підвищення ефективності

його використання. Відділ кадрів вирішує це завдання через створення загальних умов, а саме систем, процедур, програм, які сприяють реалізації потенціалу кожного працівника, і здійснення контролю над їхньою діяльністю [12, с. 71]. Лінійні керівники здійснюють управління працівниками кожний день. Такий розподіл обов'язків дає змогу системно підходити до питань розвитку персоналу підприємства.

Об'єктами управління розвитком персоналу підприємства виступають колектив у цілому, групи і структурні підрозділи, всі категорії працівників (їхні особисті, групові та корпоративні інтереси), конкретні люди зі своїми професійно-кваліфікаційними, особистісними й іншими характеристиками, такими як професійна компетентність, ділова активність, трудовий потенціал, фізичний потенціал працездатності тощо.

Професійні керівники забезпечують процес управління розвитком персоналу через керів-

ний вплив безпосередньо на об'єкт управління. Таким чином, керівний вплив – це засоби, механізми, прийоми та методи цілеспрямованого характеру, за допомогою яких досягаються необхідні зміни в його стані.

Важливим елементом системи розвитку персоналу підприємства виступає зворотний зв'язок, тобто важлива інформація для суб'єкта управління про позитивні чи негативні результати керівного впливу і зміни в об'єкті (рис. 2).

Мета управління розвитком персоналу ПСКС полягає у забезпеченні організації такого персоналу, характеристики якого відповідали б стратегічним планам та цілям підприємства. Отже, основне завдання політики розвитку персоналу підприємства полягає у створенні таких умов, які збільшували б «віддачу» кожного працівника, відділу, департаменту та підприємства у цілому.

Деякі зарубіжні вчені, такі як Thomas N. Garavan, Pat Costine, Noreen Heraty, Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте, та вітчизняні науковці Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська виділяють низку переваг ефективного управління розвитком персоналу [13; 14, с. 23–24; 15] (рис. 3).

Ураховуючи стратегічний аспект, систему управління розвитком персоналу сучасного підприємства санаторно-курортного комплексу можна представити за допомогою таких складників, як: розроблення стратегії розвитку персоналу; виявлення потреби в працівниках певної кваліфікації; оцінка фактичного рівня певної кваліфікації працівників; потреба у розвитку персоналу (невідповідність фактичного рівня кваліфікації працівників наявному); пла-

нування трудової кар'єри персоналу; управління професійним розвитком персоналу (навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів); адаптація персоналу; стимулювання розвитку персоналу; формування і підготовка кадрового резерву; формування корпоративної культури підприємства.

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що управління розвитком персоналу ПСКС є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування сучасного підприємства, зростання його конкурентоспроможності на ринку. Водночас ефективне управління розвитком персоналу сприяє гармонійному розвитку самого працівника та підвищенню його рівня конкурентоспроможності на ринку праці.

Висновки з даного дослідження. Більшість підприємств туристичної сфери комплексно не враховує сучасні проблеми управління розвитком персоналу, ігнорує концепцію безперервного навчання, що негативно впливає на результативність діяльності цілого підприємства. Саме тому набуває гострої актуальності концептуальний підхід до вдосконалення системи управління розвитком персоналу ПСКС.

Система управління розвитком персоналу підприємства складається із загальноорганізаційного та лінійного управління, яке, своєю чергою, вміщає низку функціональних підсистем, однією з яких є підсистема управління розвитком персоналу.

Основними компонентами системи управління розвитком персоналу підприємства є суб'єкт управління розвитком персоналу підприємства (керуюча підсистема), об'єкт управ-

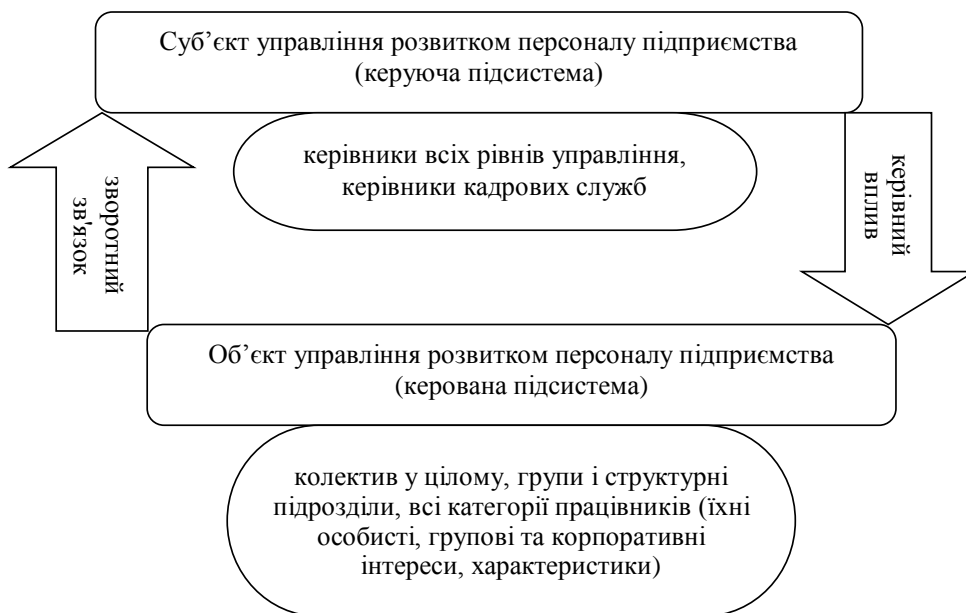


Рис. 2. Системи управління розвитком персоналу

Джерело: розроблено автором

ління розвитком персоналу підприємства (керована підсистема), керівний вплив на об'єкт та зворотний зв'язок.

Основне завдання політики розвитку персоналу підприємства ПСКС полягає у створенні таких умов, які збільшували б віддачу кожного працівника, відділу, департаменту та підприємства.

Управління розвитком персоналу ПСКС сприяє ефективному використанню трудового потенціалу працівника, зростанню його соціальної та професійної мобільності, підвищенню гнучкості реакції на зміни зовнішніх чинників тощо.

Розглядаючи складники системи управління розвитком персоналу підприємства санаторно-курортного комплексу, необхідно враховувати стратегічний аспект, оскільки це дасть змогу підвищити конкурентоспроможність як працівника зокрема, так і підприємства загалом.



Рис. 3. Переваги ефективного управління розвитком персоналу ПСКС

Джерело: модифіковано автором на основі [13; 14, с. 23–24; 15]

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>.
2. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: навч. посіб. К.: Атіка, 2006. 264 с.
3. Масляк П.О. Рекреаційна географія: навч. посіб. К.: Знання, 2008. 343 с.
4. Гугул О.Я. Удосконалення системи управління розвитком персоналу спиртової галузі на засадах консалтингу. Економічний аналіз. 2013. № 14(2). С. 164–169. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escap_2013_14\(2\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escap_2013_14(2)_26).
5. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: Кондор, 2005. 308 с.
6. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
7. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова; 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2005. 638 с.
8. Управление персоналом: анализ и диагностика персонал-менеджмента: учебник / М.М. Глазов, И.П. Фирова, О.Н. Истомина; под ред. М.М. Глазова. СПб.: Андреевский издательский дом, 2007. 251 с.
9. Управление персоналом: учеб. пособ. / Н.П. Беяцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. Мн.: Интерпресервис, 2003. 352 с.
10. Система развития персонала. Словарь терминов. URL: www.jobtoday.com.ua/terms.php?gntm=938.
11. Ландсман В.А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства. Державне будівництво. 2012. № 2. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/22.pdf>.

12. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: учеб.-практ. пособ. М.: Интел-Синтез, 1997. 336 с.
13. Thomas N. Garavan, Pat Costine, and Noreen Heraty. Training and Development: Concepts, Attitudes, and Issues. Training and Development in Ireland. Cengage Learning EMEA, 1995.
14. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська; за заг. ред. М.С. Татаревської. Одеса: Атлант, 2013. 427 с.
15. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. М.: Эксмо, 2006. 432 с.

УДК 338.65

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-20>

Поляков П.А.

аспірант кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Poliakov Pavlo

Vinnitsia National Technical University

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

STRUCTURAL ELEMENTS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

У статті досліджено роль механізму управління економічною безпекою у загальній системі менеджменту підприємства. Охарактеризовано попереджувальне управління економічною безпекою підприємства та антикризове управління з виокремленням комплексного підходу, який включатиме засади названих різновидів управління економічною безпекою суб'єкта. Визначено першочергові функціональні цілі управління економічною безпекою на підприємстві та вагомість визначення її рівня за допомогою проведення відповідного оцінювання використання ресурсного забезпечення. Визначено значення інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства. Розкрито засади формування системи економічної безпеки в розрізі її функціональних складників. Охарактеризовано кожен структурний елемент управління у забезпеченні належного рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта в умовах посилення інтеграційних процесів.

Ключові слова: промислові підприємства, економічна безпека, функціональні складники системи управління, принципи управління, інформаційне забезпечення.

В статье исследована роль механизма управления экономической безопасностью в общей системе менеджмента предприятия. Охарактеризованы предупреждающее управление экономической безопасностью предприятия и антикризисное управление с выделением комплексного подхода, который будет включать основы названных разновидностей управления экономической безопасностью предприятия. Определены первоочередные функциональные цели управления экономической безопасностью на предприятии и значимость определения ее уровня посредством проведения соответствующего оценивания использования ресурсного обеспечения. Определено значение информационного обеспечения экономической безопасности предприятия. Раскрыты основы формирования системы экономической безопасности в разрезе ее функциональных составляющих. Охарактеризован каждый структурный элемент управления в обеспечении надлежащего уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта в условиях усиления интеграционных процессов.

Ключевые слова: промышленные предприятия, экономическая безопасность, функциональные составляющие системы управления, принципы управления, информационное обеспечение.

In the article, the author investigates the role of the mechanism of management of economic security in the general system of enterprise management. The article describes the preventive management of economic safety of the enterprise and anti-crisis management with a distinction of an integrated approach that will include the principles of the mentioned types of management of the subject's economic security. The primary functional objectives of economic security management at the enterprise are determined and the importance of determining its level by means of conducting an appropriate assessment of the use of resource support. The importance of the information security of the enterprise is determined. Collected and processed informational data play an important role in the initial stage of the formation of a strategy for ensuring the economic security of an industrial enterprise. The principles of forming the system of economic security in the context of its functional components are revealed. In order to ensure effective management of the safety of a machine-building enterprise, subsystems such as the subsystem of planning and forecasting, information subsystem, analytical, efficient performing subsystem and feedback subsystem on which directly management decisions are made should operate. The process of conducting diagnostics in the system of economic security of the enterprise, which is based on several stages of the actions of the relevant specialists of the enterprise, is described. The basic principles on which the system of management of economic safety of industrial enterprises and its functional elements should be based are outlined. Each structural element of management is characterized in providing the proper level of economic security of the economic entity in conditions of strengthening of integration processes.

Keywords: industrial enterprises, economic security, functional components of the control system, management principles, information provision.

Постановка проблеми. За нинішніх умов ведення фінансово-господарської діяльності підприємства змушені пристосовуватися до зовнішнього оточення, протидіяти негативному впливу низки чинників на господарювання. Лише за умови ефективного управління фінансово-господарською діяльністю, у тому числі й економічною безпекою, можна досягнути поставлених цілей господарювання. Для вітчизняних промислових підприємств забезпечення економічної безпеки є важливим чинником підвищення власної конкурентоспроможності, розширення ринків збуту продукції, зростання прибутковості тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенням сутності економічної безпеки підприємства, аспектами управління нею, дослідженням структурних складників системи управління економічною безпекою займалася значна кількість науковців, зокрема: В.Г. Алькема, Л.П. Артеменко, Н.О. Бабіна, І.О. Бланк, І.І. Біломістна, В.П. Валіков, М. Денисенко, Т. Ковальчук, Т.Ф. Косянчук, О. Олійничук, В.П. Приходько, М. Пічугіна, П.Я. Пригунов, Т.В. Сак, А.Л. Шатохін, М.І. Яремик, Ю.О. Ярова та ін.

Визначення основ формування системи управління економічною безпекою підприємства, виокремлення низки загроз потребують глибинних досліджень із визначенням першорядних проблематичних аспектів та виокремленням шляхів їх подолання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження системи управління економічною безпекою промислового підприємства в розрізі її складників та можливостей їх функціонального вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Існують різні концептуальні підходи до визначення та управління економічною безпекою підприємства, водночас не існує єдиного бачення та методології дослідження як даної категорії, так і управління як процесу. Система управління економічною безпекою підприємства, до складу якої входить сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових, контролюючих і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечує отримання прибутку, розмір якого достатній для знаходження господарюючого суб'єкта в стані економічної безпеки [1, с. 171].

Механізм управління економічною безпекою можна умовно розділити на такий, що забезпечує попереджуючий вплив, та механізм антикризового управління. Попереджуючим управлінням економічною безпекою підприємства є планування стратегій його розвитку, аналіз, прогнозування, планування необхідних змін і своєчасне реагування на події. Під антикризовим управлінням економічною безпекою підприємства слід розуміти реалізацію такого механізму управління, що забезпечує швидке скорочення витрат шляхом негайного реагування на події. Попереджуюче управління економічною безпекою підприємства доцільно здійснювати через асоціації підприємців. Антикризове ж управління економічною безпекою підприємства здійснюється окремим суб'єктом підприємництва.

Аналіз досвіду європейських підприємств свідчить про те, що для захисту економічної безпеки підприємства найбільш ефективним

способом є комплексний підхід. До необхідного комплексного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства входять:

- формування системи узгодження інтересів підприємців усередині асоціації;
- розроблення та впровадження механізмів самоорганізації суб'єктів підприємництва, що спрямовані на організацію колективного захисту і забезпечення їхньої безпеки;
- координація діяльності підприємців;
- постійне відстеження ситуацій, які можуть призвести до порушення економічної безпеки суб'єктів підприємництва [2, с. 12].

Визначаючи рівень економічної безпеки, важливо звернути увагу на такі аспекти: становище, коли підприємство знаходиться у відносній захищеності, характеризується динамічністю; не потрібно ігнорувати внутрішні загрози, які подекуди можуть бути ще не безпечнішими за зовнішні; механізми управління економічною безпекою підприємства знаходяться у взаємодії із системою забезпечення економічної безпеки країни.

До першочергових функціональних цілей економічної безпеки відносять:

- забезпечення високої фінансової ефективності діяльності, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності НДДКР;
- якісну правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- ефективну організацію безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації.

Для економічної безпеки підприємства характерна сукупність якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства – це оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Для досягнення її найбільш високого рівня підприємство повинно провести роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складників своєї роботи [3].

Методичні підходи до визначення рівня економічної безпеки промислового підприємства

можна об'єднати у ті, що базуються на аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, ресурсно-функціональному підході, індикаторно-індексному або суто індикаторному підході, експертному підході, аналізі складників економічної безпеки підприємства, на методичному підході, що базується на оцінюванні економічних ризиків, методів економіко-математичного моделювання.

Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємства можна визначити як єдність систем обліку, аналізу й аудиту, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами. Тому виправданим є включення в систему обліково-аналітичного забезпечення підсистеми інформаційного забезпечення, яка забезпечує інтегроване використання інформаційних ресурсів різними функціональними підсистемами (обліку, аналізу, контролю, моніторингу) [4, с. 175–176].

Зібрані та опрацьовані інформаційні дані відіграють важливу роль на початковій стадії формування стратегії забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства.

Для ефективного управління безпекою машинобудівного підприємства повинні бути забезпечені такі підсистеми:

- підсистема планування та прогнозування, яка даватиме змогу чітко визначити цілі управління;
- інформаційна підсистема (фінансовий і управлінський облік), яка в будь-який момент зможе забезпечити управління актуальною, повною та точною інформацією про стан керованого об'єкта та зовнішнього середовища, а також про тенденції їх зміни в майбутньому;
- аналітична підсистема, тобто наявність спеціалістів, інструментарій та методи діагностики, за допомогою яких на основі інформації, що надходить, могли б формуватися висновки про необхідні управлінські впливи на об'єкт управління;
- ефективна виконуюча підсистема, що дає змогу швидко та якісно реалізувати прийняті управлінські рішення;
- підсистема зворотного зв'язку (прийняття управлінських рішень) для оцінювання результату керуючого впливу на стан об'єкта управління та внесення змін у разі отримання відхилення [5, с. 177].

Діагностування економічної безпеки підприємства варто виконувати в такій послідовності:

1. Обґрунтування концепції діагностики.
2. Виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають економічну безпеку підприємства в розрізі кожного з функціональних складників.

3. Оцінка ступеня впливу чинників на рівень економічної безпеки підприємства.

4. Розроблення системи показників аналізу рівня економічної безпеки за функціональними складниками.

5. Розрахунок узагальнених показників економічної безпеки для кожного з функціональних складників.

6. Аналіз загроз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

7. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства.

8. Ухвалення управлінських рішень щодо комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства [6, с. 405].

Першорядними принципами, на яких повинні базуватися система управління економічною безпекою промислових підприємств та її функціональні елементи, є:

– принцип розвитку – передбачає необхідність урахувувати швидкі зміни, що відбуваються у навколишньому оточенні, здатність системи до розвитку;

– принцип адаптивності – виражається у здібностях системи управління пристосовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства з метою уникнення загроз;

– принцип єдності – передбачає те, що всі дії підрозділів служби економічної безпеки підприємства повинні бути узгодженими;

– принцип компетентності – передбачає, що питаннями забезпечення економічної безпеки займаються висококваліфіковані кадри;

– принцип економічної доцільності – полягає у тому, що витрати на проведення заходів із забезпечення безпеки повинні бути економічно обґрунтованими;

– принцип безперервності – система повинна постійно захищати інтереси підприємства в умовах невизначеності та ризику

– принцип оперативності – швидка реакція системи на зміни у навколишньому оточенні, використання тільки актуальної інформації;

– принцип законності – передбачає функціонування системи управління економічною безпекою згідно з вимогами чинного законодавства [7, с. 141].

Методика формування системи економічної безпеки підприємства охоплює такі етапи:

– вивчення специфіки бізнесу підприємства, сегмента, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;

– аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їх причини і шляхи врегулювання;

– аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

– моделювання нової системи економічної безпеки підприємства: розроблення плану усунення виявлених під час аудиту недоліків; підготовка пропозицій щодо вдосконалення системи економічної безпеки (у т. ч. створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, чи системи безпеки на її базі, визначення механізмів її забезпечення та розроблення організаційної структури управління системою), розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки (бюджет);

– затвердження керівництвом моделі нової системи та бюджету на її впровадження;

– побудова нової системи економічної безпеки;

– проведення оцінювання та коригування впровадженої системи управління економічною безпекою [8, с. 193].

Результативність вітчизняних промислових підприємств визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища, а не тільки до пристосування. Для досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення високого рівня безпеки основних функціональних складників. Фінансова безпека підприємства – це такий стан підприємства, що характеризується збалансованістю й якістю різних фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовує підприємство, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток фінансової системи. Інтелектуальний складник – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства. Кадровий складник – наявність високоосвічених та кваліфікованих працівників, управлінського персоналу, відсутність масового відтоку фахівців, високий рівень їхньої підготовки. Соціальна безпека підприємства має на меті не тільки його розвиток та реалізацію інтересів, а й задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників. Технічний складник – наявність високого технічного рівня виробництва: своєчасне виявлення загроз (стихійне лихо, пожежа, несанкціонований доступ на територію підприємства), виявлення протиправних дій із боку самих співробітників тощо. Юридичний складник – усебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства, правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

Інформаційний складник – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, забезпечення захисту інформації, досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів. Екологічний складник – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля та руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля. Силовий складник – забезпечення фізичної та моральної безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, комерційних інтересів. Енергетичний складник – захищеність енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань [9, с. 260–261].

Висновки з даного дослідження. Менеджери мають проводити контроль над процесами раціонального використання наявного ресурс-

ного забезпечення та заходів щодо розвитку потенціалу підприємства, що, своєю чергою, дасть змогу реалізовувати заходи щодо забезпечення економічної безпеки. На нашу думку, економічна безпека підприємства повинна розглядатися управлінцями з позиції системного підходу з розробленням заходів зниження впливу ризиків на виробничо-збутову діяльність. Моделювання складників управління системою економічної безпеки підприємства є низкою процесів, здатних адаптувати систему до змін, забезпечити відповідний захист від потенційних загроз діяльності виробничої системи. Інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємств машинобудування є не тільки сукупністю інформаційних джерел та економічних параметрів, а й включає процеси групування, опрацювання зібраних інформаційних даних для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Фоміченко І.П., Баркова С.О. Система управління економічною безпекою підприємств. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2013. № 2(31). С. 169–173.
2. Приходько В.П. Управління економічною безпекою підприємства. Економіка та держава. 2013. № 10. С. 10–12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_10_4.
3. Кургузенкова Л.А. Економічна безпека підприємства: сутність та чинники формування її відповідного рівня. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 2(02). С. 29–33.
4. Яремик М.І., Яремик Х.Я. Інформаційно-аналітичне забезпечення в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємств. Наукові записки. 2016. № 2(53). С. 173–180.
5. Живко З.Б. Комплексний підхід к управленію безопасностью предприятия: взаимодействие подсистем и роль менеджера. Научный диалог. 2013. № 1(13). С. 177–187.
6. Сак Т.В. Діагностування рівня економічної безпеки підприємства в умовах обмеженості інформації. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 404–408.
7. Васильєв О.В., Мейта В.І. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. Економічний аналіз. 2013. Т. 14. № 2. С. 138–145.
8. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. С. 190–195.
9. Ярова Ю.О., Артеменко Л.П. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 257–263.

Чукурна О.П.кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу

Одеського національного політехнічного університету

Chukurna Olena

Odessa National Polytechnic University

**ОЦІНКА ВПЛИВУ ДОЛАРИЗАЦІЇ НА ЦІНОВУ ДИНАМІКУ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ****ASSESSMENT OF THE IMPACT OF DOLLARIZATION
ON THE PRICE DYNAMICS
OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE**

У статті визначено ступінь залежності машинобудівної галузі України від процесів доларизації світової економіки за рахунок використання ефекту перенесення динаміки зміни курсів валют на цінову динаміку в машинобудівній галузі. Доведено, що існує тісний взаємозв'язок між зміною валютного курсу та ціною на продукцію машинобудівних підприємств. За допомогою використання розрахунку коефіцієнту автокореляції між показниками індексів цінової динаміки доведено низький рівень зв'язків між зростанням курсу валют та зміною індексу Пааше. Виявлено високий ступінь зв'язку між індексом Пааше за експортними операціями та індексом зміни курсу валют. Запропоновано підхід до визначення чутливості внутрішніх цін на продукцію підприємств машинобудування до зміни валютного курсу через модифіковані коефіцієнти еластичності. Визначено чинники, які впливають на розмір ефекту переносу валютного курсу на внутрішні ціни на продукцію машинобудівних підприємств. Зроблено висновки щодо позитивного та негативного впливу доларизації на цінову динаміку машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: цінова динаміка, валютний курс, машинобудівні підприємства, цінові індекси, доларизація економіки, оцінка кон'юнктури, індикатори доларизації.

В статье определена степень зависимости машиностроительной отрасли Украины от процессов долларизации мировой экономики за счет использования эффекта переноса динамики изменения курсов валют на ценовую динамику в машиностроительной отрасли. Доказано, что существует тесная взаимосвязь между изменением валютного курса и цены на продукцию машиностроительных предприятий. С помощью использования расчета коэффициента автокорреляции между показателями индексов ценовой динамики доказан низкий уровень связей между ростом курса валют и изменением индекса Пааше. Выявлена высокая степень связи между индексом Пааше по экспортным операциям и индексом изменения курса валют. Предложен подход к определению чувствительности внутренних цен на продукцию предприятий машиностроения к изменению валютного курса через модифицированные коэффициенты эластичности. Определены факторы, влияющие на размер эффекта переноса валютного курса на внутренние цены на продукцию машиностроительных предприятий. Сделаны выводы относительно положительного и отрицательного влияния долларизации на ценовую динамику машиностроительных предприятий Украины.

Ключевые слова: ценовая динамика, валютный курс, машиностроительные предприятия, ценовые индексы, долларизация экономики, оценка конъюнктуры, индикаторы долларизации.

The article defines the degree of dependence of the machine-building industry of Ukraine on the processes of dollarization of the world economy through the use of the effect of transferring the dynamics of changes in exchange rates to the price dynamics in the machine-building industry. It is proved that there is a close relationship between changes in the exchange rate and prices for products of machine-building enterprises. Using the calculation of the autocorrelation coefficient between the indices of price dynamics indices, a low level of links between the exchange rate growth and the change in the Paasche index was proved. Revealed a high degree of connection between the Paasche index on export operations and the index of currency exchange rates. An approach is proposed to determine the sensitivity of domestic prices for the products of engineering enterprises to changes in the exchange rate through modified elasticity coefficients. Under the effect of transferring the exchange rate to domestic prices of

enterprises we will understand the degree of sensitivity of the price of 1% change in the exchange rate. If there is a complete transfer of the exchange rate to domestic prices, then there is a complete price elasticity depending on the exchange rate. The effect of transferring the exchange rate to prices is reflected in the degree of interchange of domestic and imported goods. With significant fluctuations in exchange rates, rising prices for imported products make buyers switch demand for domestic analogues. It was determined factors affecting the size of the effect of transfer of the exchange rate on domestic prices for the products of machine-building enterprises. They can be divided into the following: the structural organization of the markets of specific goods or industry; Features of consumption of imported goods and their elasticity; macroeconomic features of the national economy. Conclusions made regarding the positive and negative effects of dollarization on the price dynamics of machine-building enterprises in Ukraine. The negative consequences include the following: strengthening the export orientation of the machine-building industry based on the competitive advantage based on the low exchange rate of the hryvnia leads to the degradation of the structure of the products being exported; as a result of devaluation of the hryvnia and rising prices in the industry, consumer prices are rising; reduction of investment activity is carried out.

Keywords: price dynamics, exchange rate, machine-building enterprises, price indices, dollarization of the economy, market assessment, indicators of dollarization.

Постановка проблеми. Проблема доларизації економіки, яка набула своєї актуальності ще в кінці ХХ ст. та була притаманною здебільшого перехідним економікам, нині постає перед економіками всього світу. Доларизація світової економіки пов'язана із заміщенням доларом усіх функцій грошей, які вони виконують у межах національних економік, що сприяє подальшому поширенню долара як світової валюти.

Сьогодні долар виступає основною резервною валютою, яка використовується у більшості розрахунків, здійснених за міжнародними угодами. Поряд із цими процесами в національних економіках багатьох країн відбувається часткове або повне заміщення доларом національних валют у внутрішніх розрахунках, що пов'язано з неофіційною доларизацією. Цей процес відбувається на ціноутворенні через трансформацію функцій грошей та перенесення динаміки курсу валют на внутрішні ціни підприємств.

В зв'язку із цим виникає необхідність у розробленні та обґрунтуванні системи індикаторів оцінки впливу ступеня доларизації на економічні системи національних економік. Оскільки машинобудівна галузь є саме тією галуззю, в якій відбувається створення найбільшої доданої вартості, питання оцінки впливу ступеню доларизації на цінову динаміку машинобудівних підприємств актуалізується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем доларизації перехідних економік зробили такі вчені, як: G.R.C. Calvo [9], M. Devereux [10; 11], A.G. Webber [15], V.V. Dobrynskaia [13], A.-L. Delatte [12], М.Ю. Головнін [2], А.В. Анищенко [1], С.К. Семінов [7], Р.В. Пионтковский [6].

Питанням цінової динаміки та кон'юнктури ринку присвячено багато наукових праць провідних зарубіжних та вітчизняних учених, до

яких можна віднести: Ф. Еджуорта, Е. Ласпейреса, В. Парето, А. Маршалла, Г. Пааше, І. Фішера, М. Окландера [5], О. Яшкіну [8]. Незважаючи на вагомий внесок цих учених у розвиток інструментарію ціноутворення, теоретичні аспекти процесів доларизації національної економіки та їх вплив на цінову динаміку підприємств потребують подальших досліджень та обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінка впливу доларизації на цінову динаміку машинобудівних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальним питанням трансформації економічних законів є дослідження механізму, через який відбивається ступінь доларизації економіки на рівні підприємства. Цей механізм ґрунтується на процесі ціноутворення. Саме через систему цін на рівні підприємств відображається кінцевий ефект впливу доларизації на діяльність галузей економіки. Система цін підприємства одразу реагує на зовнішні зміни чинників ринку та ступінь інфляційного тиску. Якщо рівень залежності національної економіки від зовнішніх ринків збуту та експортно-імпортних операцій є високим, ця залежність відбивається на зміні валютних курсів. Цей ефект одразу впливає на ціни підприємств.

У цьому контексті актуалізується питання вивчення ефекту перенесення зміни валютного курсу на внутрішні ціни, які діють у межах національної економіки. Якщо цей ефект є відносно високим, то можна зробити висновок про високий ступінь доларизації економіки. Це є тим індикатором, що дає змогу визначити рівень доларизації на рівні підприємств та окремих галузей промисловості країни. Ефект перенесення валютного курсу на ціни означає, що коливання курсу національної валюти відбиваються на рівні внутрішніх цін деяких галу-

зей економіки. Головною причиною існування ефекту переносу є зміна витрат виробників, що виражено у валюті покупців, за зміни обмінного курсу.

Найбільш точно визначення ефекту переносу обмінного курсу надано в наукових працях П. Голдберга та М. Кнеттера: «Ефект перенесення обмінного курсу – це зміна цін товарів, що імпортуються, у відсотках, що виражені в національній валюті країни-імпортера, залежно від одновідсоткової зміни обмінного курсу між країною-експортером та країною-імпортером» [6].

Перенесення обмінного курсу завжди здійснюється за допомогою таких механізмів:

- **Прямий ефект.** Згідно із цим підходом, зміна обмінного курсу національної валюти (наприклад, гривні) до валюти країни-імпортера призводить до зміни витрат виробника, які виражені в національній валюті. Це, своєю чергою, змушує експортерів змінювати ціни на свої товари. У цьому разі перенесення обмінного курсу визначається під час взаємодії іноземних виробників із вітчизняними за постійної величини попиту.

- **Непрямий ефект (опосередкований).** Цей підхід передбачає перенесення зміни валютного курсу на фактори виробництва країни-імпортера. У цьому разі спостерігається вплив зміни валютного курсу на товари національних виробників як на споживчому ринку, так і на ринку виробничих товарів.

- **Опосередкований ефект прямих іноземних інвестицій (ПІІ),** який пов'язаний із перенесенням іноземних виробництв у країні із відносно дешевою валютою для економії витрат на чинники виробництва. Це призведе до зростання попиту на працю, заробітну плату та ціни у цій економіці.

Якщо має місце повна залежність рівня цін від валютного курсу, можна стверджувати про повний ефект перенесення (на рівні 100%). Такий результат свідчить про одиничну еластичність внутрішніх цін за валютним курсом. На практиці ефект перенесення переважно є неповним, тобто його рівень становить менше 100%, або $E < 1$.

Виходячи з даного підходу, під ефектом перенесення курсу валют на внутрішні ціни підприємств будемо розуміти ступінь чутливості ціни на 1%-ву зміну курсу валют. Якщо відбувається повне перенесення обмінного курсу валют на внутрішні ціни, то має місце повна еластичність цін залежно від обмінного курсу, яка може бути виражена через коефіцієнт, який представимо у вигляді формули (1):

$$\varepsilon = \left| \frac{\Delta P}{P} \div \frac{\Delta \text{Курсові різниці обміну валют}}{\text{Курсові різниці обміну валют}} \right|, \quad (1)$$

де ΔP – зміна внутрішніх цін;

\bar{P} – середнє значення внутрішніх цін,

$$\bar{P} = \frac{P_1 + P_2}{2};$$

ΔK – курсові різниці обміну валют;

\bar{K} – середнє значення обмінних курсів валют за період, $\bar{K} = \frac{K_1 + K_2}{2}$.

Інтерпретація коефіцієнта еластичності внутрішніх цін від зміни обмінного курсу валют полягає у визначенні ступеня чутливості ціни у відсотках відносно темпів зміни валютних курсів. Якщо $E = 100\%$, спостерігається повна чутливість внутрішніх цін від валютного курсу та відбувається повний ефект перенесення валютних курсів на внутрішні ціни підприємств.

Окрім того, ефект перенесення валютного курсу на ціни відображається на ступені взаємозамінності вітчизняних та імпортованих товарів. За значних коливань валютних курсів зростання цін на імпортовану продукцію змушує покупців переключати попит на вітчизняні аналоги. Ступінь взаємозамінності вітчизняних та імпортованих товарів можна визначити за допомогою модифікованого коефіцієнту перехресної еластичності попиту, який визначається за формулою (2):

$$\varepsilon = \left| \frac{P_{\text{імпорту}}}{Q_I} \div \frac{\Delta Q_I}{\Delta P_{\text{імпорту}}} \right|, \quad (2)$$

де $Q_{\text{вітчизняні}}$ – обсяг продажів вітчизняних товарів даної товарної групи на товарному ринку;

$\Delta Q_{\text{вітчизняні}}$ – зміна обсягу вітчизняних товарів даної товарної групи на товарному ринку;

$P_{\text{імпорту}}$ – ціна імпортованого товару на даному товарному ринку;

$\Delta P_{\text{імпорту}}$ – приріст ціни імпортованого товару на даному товарному ринку.

Коефіцієнт перехресної еластичності показує процентні зміни попиту на вітчизняні товари за одночасного збільшення ціни імпортованого товару за рахунок зростання валютного курсу.

Якщо $E > 0$, то товари є взаємозамінними, що свідчить про високий ступінь переключення попиту на вітчизняні товари за зростання цін на імпортовані товари внаслідок зростання валютного курсу. Це підтверджує високий ступінь чутливості попиту на ефект перенесення зміни валютних курсів на імпортовані ціни.

Якщо $E < 0$, то такі товари взаємодоповнюють один одного, тобто зростання цін на імпортовані товари внаслідок зміни валютних курсів призведе до падіння попиту на товари вітчизняних виробників. Це також буде підтверджувати непряму дію ефекту перенесення валютного курсу на ціни підприємств.

Якщо $E = 0$, то товари є незалежними один від одного та ефект перенесення курсів валют жодним чином не відбивається на попиті.

Запропонований підхід дає змогу визначити чутливість внутрішніх цін на продукцію підприємств машинобудування до зміни валютного курсу через модифіковані коефіцієнти еластичності. Розмір ефекту переносу валютного курсу на внутрішні ціни на продукцію машинобудівних підприємств залежить від безлічі чинників, серед яких найбільш вірогідними є такі:

- Структурна організація ринків конкретних товарів або галузі (ступінь монополізації ринків, диференціація продукції та ризики цінової дискримінації).
- Особливості споживання імпортованих товарів та еластичність їх споживання. Чим вище частка імпорту в витратах виробництва, тим ближче оцінка еластичності між валютним курсом та інфляцією.
- Макроекономічні особливості національної економіки (режим грошово-кредитної політики, структура платіжного балансу).

Розглянемо існування прямої залежності між зміною курсів валют та коливаннями індексів цін у промисловості. Динаміка зміни валютних курсів та індексів цін у машинобудуванні України за період 2007–2012 рр. демонструє синхронність коливань зміни валютних курсів та цінних індексів у промисловості. За період із 2013 по 2017 р. було проаналізовано динаміку зміни цінних індексів, індексів інфляції та курсів валют за місяцями. Отримані дані свідчать про повне накладення циклічної зміни показників, які аналізувалися. Розрахунок та оцінка

рівня співставлення індексів машинобудування показано на рис. 1.

Як видно з наведеного графіку на рис. 1, спостерігається ефект повного накладання темпів зростання курсів валют та цінних індексів у машинобудуванні за період із 2007 по 2017 р. Ця залежність повністю відтворюється на темпах інфляції та їх співставленні з динамікою зміни цінних індексів у машинобудуванні.

Для подальшого аналізу цінової динаміки в машинобудуванні використано індекс цін Пааше за експортно-імпортними операціями та індекс умов зовнішньої торгівлі за період 2009–2018 рр. (рис. 2).

Індекс Пааше є показником рівня цін, який розраховується на базі набору товарів, який змінюється. Цей показник є одним із найпоширеніших агрегатних індексних показників, за допомогою якого оцінюється зміна загального рівня цін. Поточнозважений індекс цін Пааше був визначений за формулою середньої гармонійної (3):

$$I_p^n = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} \times Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n \frac{P_{i1} \times Q_{i1}}{\frac{P_{i1}}{P_{i0}}}}, \quad (3)$$

де: I_p^n – індекс цін Пааше; $P_{i1} \times Q_{i1}$ – витрати на придбання i товару в загальних споживчих витратах населення поточного періоду, $i = \overline{1, n}$.

Індекс цін Пааше показує, у скільки разів відбулося зростання або зменшення в середньому рівні цін на масу товару, який був реалізований

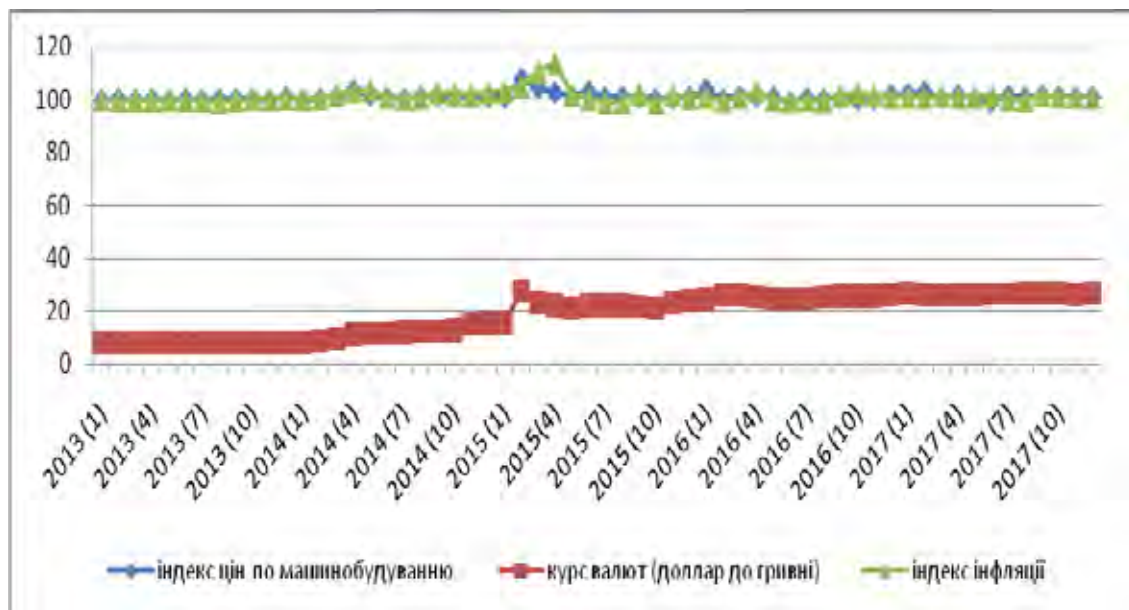


Рис. 1. Динаміка зміни цінних індексів машинобудування порівняно зі зміною курсів валют та індексу інфляції за період 2013–2017 рр. [3]

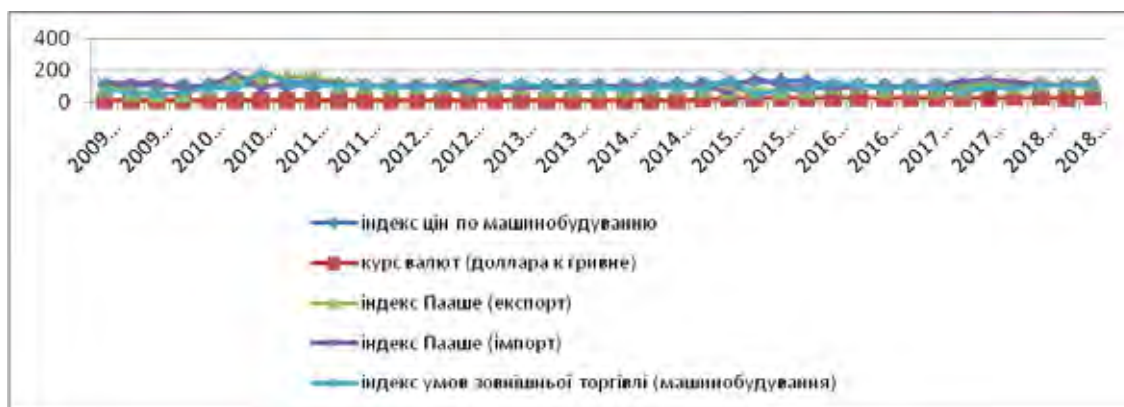


Рис. 2. Динаміка зміни цінкових індексів у галузі машинобудування за 2009–2018 рр. [3]

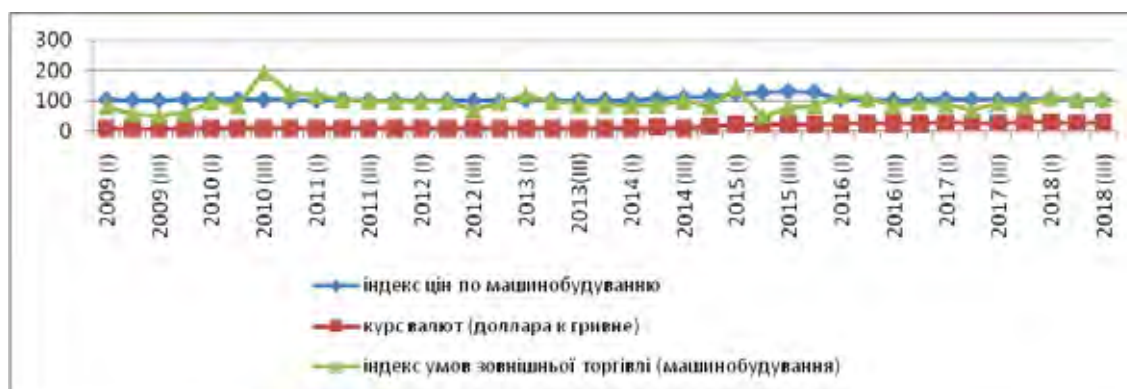


Рис. 3. Динаміка зміни індексу умов зовнішньої торгівлі у галузі машинобудування за 2009–2018 рр. [3]

у звітному періоді, або скільки відсотків становить його зростання (зниження) у звітному періоді порівняно з базисним періодом. Тобто він показує, наскільки товари у звітному періоді стали дорожче (дешевше), ніж у базисному. На основі проведеного аналізу цінової динаміки за допомогою індексу Пааше у галузі машинобудування зроблено такі висновки.

Розрахунок цього показника за даними імпорту дещо перевищує його значення за експортом. Проте значне зростання індексу Пааше спостерігалось з II кварталу 2010 р. до I кварталу 2011 р. Загалом індекс Пааше за імпортом перевищує значення цього показника за експортом. Це свідчить про те, що кожного року здійснюється зростання цін за експортно-імпортними операціями. Із розрахунків стає очевидною відсутність особливого зв'язку між зростанням курсу валют та зміною індексу Пааше. Розрахований коефіцієнт автокореляції між показниками індексів цінової динаміки також підтвердив низький рівень зв'язків між цими двома показниками. Згідно з проведеним розрахунком коефіцієнта автокореляції, відносно високий ступінь зв'язку спостерігається між

індексом Пааше за експортними операціями та індексом умов зовнішньої торгівлі $R = 0,68$. Розрахунок автокореляції довів середню залежність між зміною індексу цін у машинобудуванні та зростанням курсів валют $R = 0,55$, хоча у цілому по промисловості ця залежність є меншою – $R = 0,5$. Безумовно, найбільший ступінь взаємних зв'язків, згідно зі значеннями коефіцієнтів автокореляції, спостерігається між цінковими індексами промисловості і машинобудування та індексом інфляції. Слід зазначити, що зміна індексів Пааше за експортно-імпортними операціями та індексу умов зовнішньої торгівлі має циклічний характер, що піддається чітко вираженій дії сезонного фактору (рис. 3).

Індекс умов торгівлі розраховується шляхом відношення індексу цін експорту до індексу цін імпорту. Чим більше значення цього показника, тим вигідніше умови торгівлі. Найбільш високі значення цей індекс має протягом 2010 р. та I півріччя 2011 р., тобто цей період характеризується найбільш сприятливими умовами експорту для виробників машинобудівної продукції. Машинобудівна галузь у цей період експортує свою продукцію на зовнішні ринки

за більш високими цінами, ніж ціни на імпортовану продукцію, яка завозиться в Україну. Протягом 2012–2015 рр. спостерігається тенденція поступового падіння індексу зовнішньої торгівлі. Найнижчий результат досягається у II кварталі 2015 р., коли значення цього показника сягнуло позначки 49,1. Впродовж 2016–2017 рр. цей показник також приймав низькі значення, починаючи зростати тільки в 2018 р. Таким чином, машинобудівна галузь протягом останніх п'яти років знаходилася в неконкурентоспроможному стані за ціновими перевагами на зовнішніх ринках.

Застосування кореляційно-регресійного аналізу дало змогу встановити взаємозв'язок між динамікою зміни курсів валют та ціновою політикою українських підприємств машинобудування. Як незалежна змінна був використаний курс долара США як іноземної валюти, що має найбільший вплив на економічну ситуацію в Україні. У розрахунках був використаний темп зростання курсу долара до гривні, оскільки кореляційний аналіз здійснювався відносно індексів цін у галузі машинобудування, які були вибрані як залежна змінна. Згідно з проведеними розрахунками, середній темп зростання цін у промисловості за період із 2007 по 2018 р. становив 107%, що може пояснюватися впливом темпу зростання курсової різниці між долларом США та гривнею, який у середньому виріс на 104%. Розрахунок коефіцієнтів детермінації показав, що між показниками, які приймали участь у розрахунках та аналізувалися, існує значний статистичний взаємозв'язок.

Результати розрахунків коефіцієнта детермінації під час проведення кореляційного аналізу з лагом 1 квартал представлено на рис. 4.

Як видно з представлених даних, спостерігається стійкий сезонний вплив на взаємозв'язок між зміною курсу валют та цінами на продукцію машинобудування. Тісний взаємозв'язок між курсом долара та цінами виробників машинобудівної галузі під час використання зміщення даних за 1 квартал пояснюється виробничими лагами, коли продукція виробляється із сировини, яка була закуплена за старими цінами. Крім того, існує певна інерційність цінової політики підприємств, що пов'язано з потребою часу на аналіз та дослідження ринкової ситуації, оновлення прайс-листів, а також із реалізацією продукції за фіксованими цінами попередніх контрактів.

За результатами розрахунків із лагом у II квартали, коли середній курс долара II квартала назад співставлявся з поточним рівнем цін, не існує суттєвого посилення зв'язку між показниками (рис. 5). Цей факт свідчить про те, що машинобудівні підприємства гнучко реагують на зміну макроекономічної ситуації, у межах одно-двох кварталів. Водночас специфіка продукції, яка випускається, та тривалість технологічного циклу виробництва продукції впливають на швидкість реагування деяких підгалузей машинобудування.

Аналіз темпів зміни курсів валют та темпів зміни цін у ретроспективному розрізі дав змогу зробити висновок, що зростання курсу долара відносно гривні має потенціальний вплив на зростання цін у машинобудуванні. Різка девальвація гривні, що відбулася перший раз у 2008 р., а в другий – у 2014 р., спричинила втрату цінових переваг підприємствами машинобудування (рис. 6).

Слід констатувати той факт, що найбільша втрата конкурентних позицій за ціновими

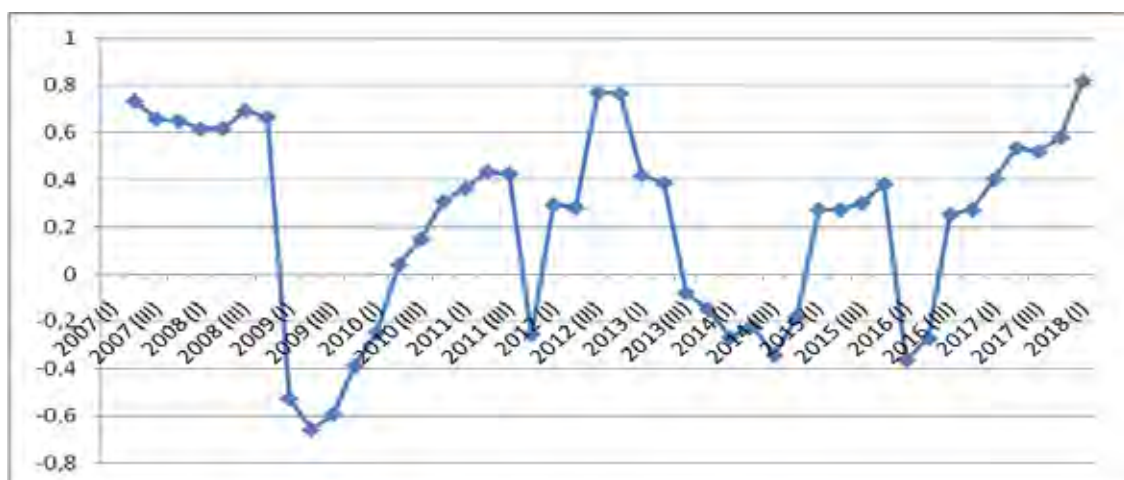


Рис. 4. Динаміка зміни коефіцієнтів детермінації за результатами кореляційного аналізу для машинобудівної галузі за період 2007–2018 рр. із лагом один квартал [3]

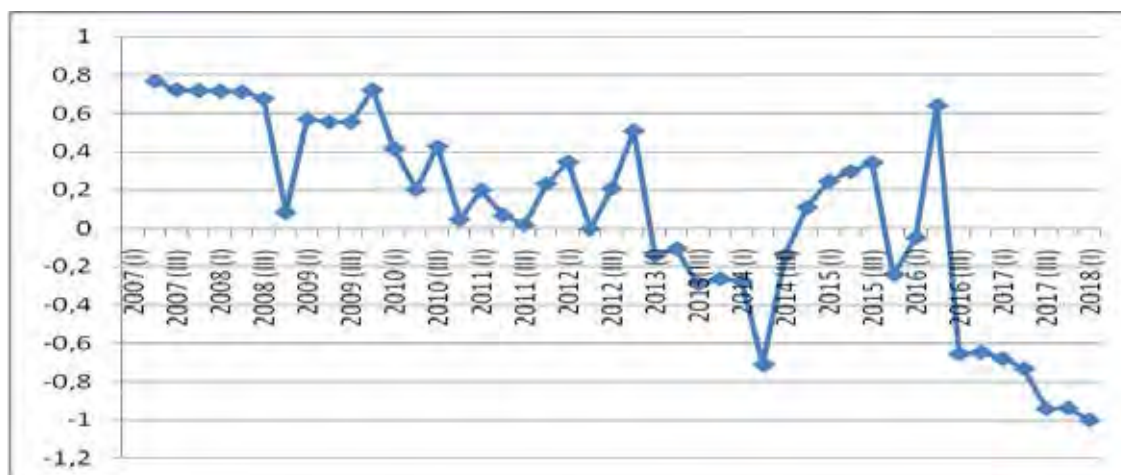


Рис. 5. Динаміка зміни коефіцієнтів детермінації за результатами кореляційного аналізу для машинобудівної галузі за період 2007–2018 рр. із лагом два квартали [3]

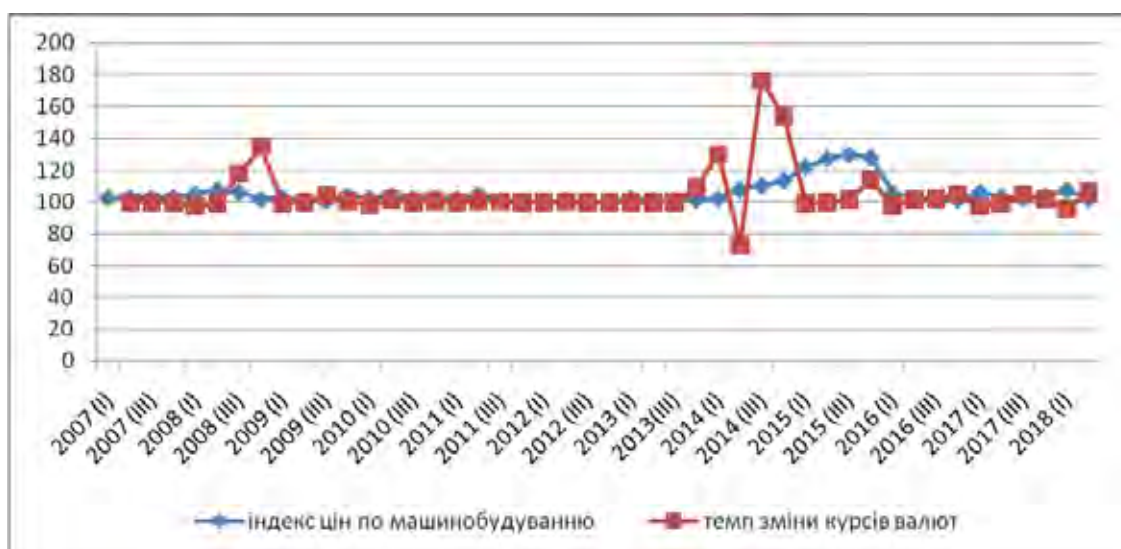


Рис. 6. Взаємозв'язок між динамікою зміни темпів курсів валют та індексами цін у машинобудуванні за період 2007–2018 рр. [3]

перевагами підприємств машинобудування відбулася в 2014 р. Криза 2014 р. супроводжувалася не тільки великими темпами зростання курсу валют, а й утратою підприємствами машинобудування частини традиційних для них, ринків збуту.

Висновки з даного дослідження. Проведена оцінка впливу динаміки зміни курсу валют на зміну цінової динаміки в машинобудуванні та його підгалузях дає змогу визначити подальші наслідки для галузі. Єдиним позитивним моментом є те, що після введення зовнішніх обмежень щодо торгівлі з РФ машинобудівна галузь України орієнтується здебільшого на внутрішній ринок, що є стимулом її розвитку та економічного зростання. Крім того, орієнтація

на внутрішній ринок збуту сприяє зменшенню ефекту перенесення темпів зміни валютного курсу на внутрішні ціни на продукцію машинобудування. В інших напрямках проведено дослідження дало змогу виявити негативний характер ступеня доларизації на цінову динаміку машинобудівних підприємств України.

По-перше, посилення експортної орієнтації галузі машинобудування на базі конкурентної переваги, що заснована на низькому курсі гривні, призводить до деградації структури продукції, що експортується. Ця тенденція заснована на тому, що універсальну продукцію з низькою доданою вартістю значно легше реалізувати на світовому ринку. У результаті таких диспропорцій знижується попит

на інвестиції у високотехнологічні галузі, оскільки існує потреба в підтримці галузей низьких переділів.

По-друге, у результаті девальвації гривні та зростання цін у промисловості здійснюється зростання цін на споживчі товари. Це призводить до скорочення внутрішнього ринку това-

рів тривалого користування, які мають високу еластичність попиту за ціною.

По-третє, здійснюється зниження інвестиційної активності, що має місце під впливом зростання вартості інвестиційних проектів та скорочення внутрішнього ринку й макроекономічної нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Анищенко А.В. Мировая валютная система и долларизация российской экономики. Горный информационно-аналитический бюллетень. 2012. С. 172–174
2. Головнин М.Ю. Долларизация в переходных экономиках России и стран Центральной и Восточной Европы. *Studies on Russian Economic Development. Проблемы прогнозирования*. 2004. Issue 3. P. 124–135. URL: <https://econpapers.repec.org/article/scn009162/>.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Михальчук Н.А. Политика дедолларизации в зарубежных странах. *Экономика и управление*. 2016. № 1(45). С. 68–72.
5. Пионтковский Р.В. Долларизация, изменчивость инфляции и неразвитые финансовые рынки в переходных экономиках. Научный доклад № 03/02. М.: EERC. 32 с.
6. Окландер М.А. Ціноутворення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 1(6). С. 65–71.
7. Семенов С.К. Деньги: долларизация как инфляционный фактор. *Финансы и кредит*. 2007. № 30(270). С. 47–51.
8. Яшкіна О.І. Визначення ризиків в ціноутворенні за регресійною моделлю залежності попиту від ціни. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 3. С. 76–86. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2016_3_76_86.pdf.
9. Calvo G.R.C. Fear of Floating. *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117(2). P. 379–408.
10. Devereux M.E.C. Monetary policy in open economy revisited: Price setting and exchange rate flexibility. NBER Working Paper. 2000. № 7665.
11. Devereux M.L.P.X.J. Exchange rates and monetary police in emerging market economies. *Economic Journal*. 2006. № 116(511). P. 478–506.
12. Delatte A.-L. L.V.A. Asymmetric exchange rate pass-through. Evidence from major economies. CEPN – CNRS, University of Paris North, France. 2011.
13. Dobrynskaya V.V. The monetary and exchange rate policy of the Central Bank of Russia under asymmetrical price rigidity. *Journal of Innovations Economics*. 2008. Vol. 1. № 1. P. 29–62.
14. International Monetary Fund. IMF Primary Commodity Prices.
15. Webber A.G. Newton's gravity law and import prices in the Asia Pasific. *Japan and World Economy*. 2000. № 12(1). P. 71–87.

Яремко А.Д.

аспірант

Української інженерно-педагогічної академії

Yaremko Anton

Ukrainian Engineering Pedagogics Academ

ВИРОБНИЧИЙ СКЛАДНИК АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

MANUFACTURING COMPANY ANTI-CRISIS POTENTIAL ENTERPRISE

Метою статті є визначення елементів виробничого складника антикризового потенціалу підприємства та їх оцінювання. У дослідженні використовувалися статистичний метод аналізу, метод екстраполяції, системний аналіз, математичне прогнозування, графічний, абстрактно-логічний методи. Розроблено модель розрахунку інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств. Побудовано модель розрахунку інтегрального показника оцінки майнового стану підприємства. Здійснено розрахунок інтегрального показника оцінки рентабельності підприємства. Розраховано інтегральний показник виробничого складника антикризового потенціалу підприємства. Проведено аналіз впливу виробничих ресурсів на антикризовий потенціал підприємств. Узагальнення показали, що, не зменшуючи важливість усіх складників антикризового потенціалу підприємства, основним усе ж є виробничий.

Ключові слова: антикризовий потенціал, виробничі ресурси, майновий стан, рентабельність, інтегральний показник.

Целью статьи является определение элементов производственной составляющей антикризисного потенциала предприятия и их оценка. В исследовании использовались статистический метод анализа, метод экстраполяции, системный анализ, математическое прогнозирование, графический, абстрактно-логический методы. Разработана модель расчета интегрального показателя производственной составляющей антикризисного потенциала предприятий. Построена модель расчета интегрального показателя оценки имущественного состояния предприятия. Осуществлен расчет интегрального показателя оценки рентабельности предприятия. Рассчитан интегральный показатель производственной составляющей антикризисного потенциала предприятия. Проведен анализ влияния производственных ресурсов на антикризисный потенциал предприятий. Обобщения показали, что, не уменьшая важности всех составляющих антикризисного потенциала предприятия, основной все же является производственная.

Ключевые слова: антикризисный потенциал, производственные ресурсы, имущественное положение, рентабельность, интегральный показатель.

The article deals with the theoretical and practical aspects of ensuring sustainable development, sustainable competitiveness, and increasing the efficiency of the operation of enterprises in conditions of the instability of the external and internal environment. The purpose of the article is to identify elements of the production component of the enterprise's anti-crisis potential and its evaluation. The theoretical and methodological basis of research is the scientific works of the classics of economic science, works and publications of leading scientists and specialists on the problems of forming the anti-crisis potential of enterprises. In order to determine the level of influence of productive resources on the anti-crisis potential, a model for calculating the integral indicator of the production component of the anti-crisis potential of enterprises is developed, which includes a certain sequence of stages and substantiation of the respective indicators. The model of calculation of the integral indicator for evaluating the property status within the limits of the production component of the anti-crisis potential is constructed. The integral indicator of profitability estimation within the production component of the anti-crisis potential on the basis of multiplicative regression modelling is calculated. The integral indicator of the production component of the enterprise's anti-crisis potential is calculated by extrapolation method. The analysis of the influence of production resources on the anti-crisis potential of enterprises is carried out. The generalizations have shown that, without diminishing the importance of all the components of the enterprise anti-crisis potential, the main one is the production. All of its elements affect the general state of the enterprise, however in the process of deployment of crisis phenomena, it is important to focus on the state of fixed assets, their depreciation, the share of working capital assets in working capital, and others that determine the optimal capacity utilization, rationality of the organization of business processes. Analysis and evaluation of the production component of the enterprise anti-crisis potential will help to optimize the production process, reduce costs, and increase its efficiency.

Keywords: anti-crisis potential, production resources, property status, profitability, integral indicator.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку, стійкої конкурентоспроможності та підвищення ефективності функціонування в умовах нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища безпосередньо залежить від ефективності використання виробничих та трудових ресурсів підприємств. Виробничі ресурси являють собою сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, зумовлюють потенційні можливості виробляти продукцію певного складу, технічного рівня й якості в необхідному обсязі, впливають на можливість протистояти кризовим явищам та становлять змістовну частину виробничу складову антикризового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед українських учених, наукові праці яких присвячено методиці проведення аналізу використання виробничих ресурсів підприємства, можна виокремити роботи О. Ареф'євої [1], М. Баканова, А. Шеремета [2], Т. Коритько [4], В. Немцева [5], С. Пілецької [6], Г. Савицької [9], Г. Шадріної [10], М. Чумаченка [11] та ін.

Результати дослідження наукових розробок зазначених авторів дають підстави стверджувати, що недостатньо висвітлено питання щодо оцінки виробничих ресурсів підприємства в межах визначення його антикризового потенціалу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення елементів виробничого складника антикризового потенціалу підприємства та їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничий складник антикризового потенціалу підприємства характеризується показниками, що визначають його майновий стан та значною мірою зумовлюють раціональність використання задіяного капіталу, насамперед основних засобів, які становлять вагому його частку. Основною метою аналізу та оцінки майнового стану є розроблення результативних управлінських рішень щодо підвищення ефективності віддачі основних засобів для забезпечення високого потенціалу протистояти реальним та можливим кризовим явищам у процесі функціонування, зберігаючи тенденції щодо підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємств у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Для визначення рівня впливу виробничих ресурсів на антикризовий потенціал розроблено і запропоновано модель розрахунку інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств, яка включає певну послідовність етапів та обґрунтування відповідних показників. Основними

групами показників виробничого складника, за якими пропонується здійснювати оцінювання антикризового потенціалу, є показники майнового стану та рентабельності (рис. 1). Об'єктами дослідження вибрано сім підприємств авіаційного машинобудування і період із 2012 до 2017 р.

Оцінювання майнового стану в межах виробничого складника підприємства полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів, основними з яких є: частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах; частка основних засобів в активах підприємства; коефіцієнт зносу основних засобів; частка оновлення основних засобів; коефіцієнт мобільності активів; фондвіддача.

На основі побудованої моделі проведено розрахунок інтегрального показника оцінки майнового стану в межах виробничого складника антикризового потенціалу n -го підприємства у t -му періоді, рівняння має вигляд (1):

$$I_{mc}(t) = 0,464 + 0,582x_{41t} + 0,068x_{42t} + 0,247x_{43t} + 0,113x_{44t} - 0,794x_{45t} - 0,01x_{46t}, t=1, \dots, 42, \quad (1)$$

де x_{41} – частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах;

x_{42} – частка основних засобів в активах підприємства;

x_{43} – коефіцієнт зносу основних засобів;

x_{44} – частка оновлення основних засобів;

x_{45} – коефіцієнт мобільності активів;

x_{46} – фондвіддача;

t – число рівнів динамічного ряду.

Коефіцієнт кореляції становить + 0,7511, коефіцієнт детермінації – 0,5642. Для оцінки адекватності лінійної регресійної моделі розраховано F -критерій Фішера, значення якого становить 7,55. За рівня значимості 1% для $V1=6$ і $V2=42-7=35$ ступенів вільності з таблиці розподілу Фішера [4] критичне значення F -критерію становить 16,26, що підтверджує достовірність отриманих результатів.

Зауважимо, що отриманий інтегральний показник майнового стану в межах виробничого складника оцінювання антикризового потенціалу підприємств є кількісним вираженням результату раціональності використання задіяного капіталу досліджуваних підприємств, а його значення – критеріями оцінювання впливу майнового стану на антикризовий потенціал підприємств. Результати розрахунку інтегрального показника майнового стану в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств наведено в табл. 1.

Інтерпретації інтегрального показника майнового стану в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств здійс-

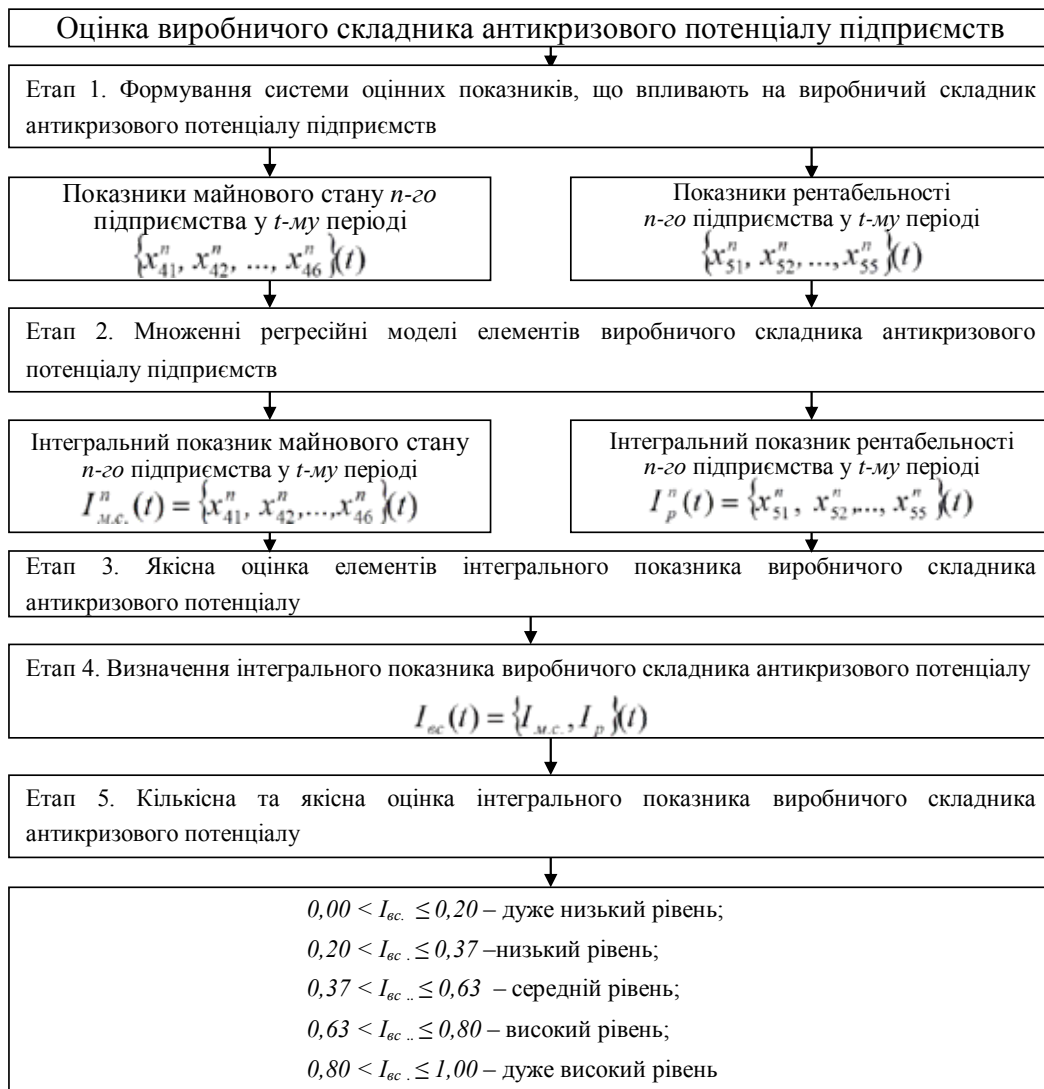


Рис. 1. Модель визначення інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств

снюється з використанням шкали Харрінгтона [4], яка представлена в табл. 2.

Відповідно до критеріальної шкали оцінювання інтегрального показника майнового стану, протягом 2010–2017 рр. середній рівень забезпеченості майновими засобами мали ПАТ «Хартрон» (інтервал значень – 0,39–0,43), ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» (0,488–0,608), у 2016–2017 рр. – ПАТ «Датагруп» (0,497–0,498). Визначено, що ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації» в 2010–2017 рр. мало високий рівень забезпеченості майновими засобами, що позитивно вплинуло на рівень їхнього виробничого складника антикризового потенціалу. На ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Мотор Січ» та ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» значення інтегрального показника відповідає дуже високому рівню. Отже, спостерігалось підвищення рівня забезпеченості підприємств майном,

більш ефективно використовувалися основні засоби, що сприяло збільшенню їхнього антикризового потенціалу, підвищенню конкурентоспроможності та можливому сталому розвитку.

Таким чином, підприємствам необхідно розробити заходи щодо збільшення ефективності використання основних засобів, наприклад продати частину незавантажених необоротних активів, якщо збільшення завантаженості не планується, що забезпечить підвищення антикризового потенціалу з подальшим забезпеченням стійкого функціонування та розвитку.

Аналіз рентабельності в межах виробничого складника полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних показників прибутковості (збитковості), які є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємств. Оскільки рентабельність відображає ступінь прибутковості здійснюваних підприємством видів діяльності, а саме операційної, інвестицій-

Таблиця 1

**Значення інтегрального показника майнового стану
в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств**

Підприємства	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПАТ «Хартрон»	0,39039	0,41174	0,3371	0,39485	0,43334	0,43414
ПАТ «Датагруп»	0,68787	0,69392	0,70806	0,71401	0,49705	0,49773
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,48758	0,53588	0,49932	0,20743	0,60819	0,52449
ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»	0,75394	0,79587	0,74681	0,74845	0,71053	0,6765
ПАТ «Київський радіозавод»	0,81328	0,81771	0,79119	0,93428	0,79223	0,79003
ПАТ «Мотор Січ»	0,92816	0,94639	0,88806	0,9134	0,89353	0,84865
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,88472	0,88267	0,93682	0,90694	0,85324	0,86898

Таблиця 2

**Відповідність рівня інтегрального показника майнового стану (рентабельності)
в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств шкалі Харрінгтона**

Якісна оцінка	Інтервали оцінок	Змістовий опис
Дуже низький (дуже погано)	0-0,2	Підприємство має дуже низький рівень забезпечення майном (рівень рентабельності), що дуже негативно впливає на рівень антикризового потенціалу, на можливості розвитку
Низький (погано)	0,2-0,37	Підприємство має низький рівень забезпечення майном (рівень рентабельності), що негативно впливає на рівень антикризового потенціалу, не створює передумови для розвитку
Середній (задовільно)	0,37-0,63	Підприємство має середній рівень забезпечення майном (рівень рентабельності) та майже не впливає на антикризовий потенціал, майже не зберігаючи тенденції до розвитку
Високий (добре)	0,63-0,8	Підприємство має високий рівень забезпечення майном (рівень рентабельності), що позитивно впливає на рівень антикризового потенціалу, зберігаючи тенденції до сталого розвитку
Дуже високий (відмінно)	0,8-1	Підприємство має дуже високий рівень забезпечення майном (рівень рентабельності), що дуже позитивно впливає на рівень антикризового потенціалу, високо зберігаючи тенденції до сталого розвитку

ної та фінансової, це значною мірою впливає на можливість протистояти кризовим процесам та сприяє сталому розвитку.

Розрахунок інтегрального показника оцінки рентабельності в межах виробничого складника антикризового потенціалу n -го підприємства у t -му періоді проведено на підґрунті множинного регресійного моделювання, рівняння має вигляд (2):

$$I_p(t) = 0,188 + 0,878x_{51t} + 0,261x_{52t} - 0,323x_{53t} + 0,131x_{54t} + 0,197x_{55t}, \quad t=1, \dots, 42, \quad (2)$$

де x_{51} – коефіцієнт рентабельності активів;

x_{52} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

x_{53} – коефіцієнт рентабельності виробничих фондів;

x_{54} – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції за фінансовим результатом операційної діяльності;

x_{55} – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції за чистим фінансовим результатом;

t – число рівнів динамічного ряду.

Коефіцієнт кореляції становить + 0,7684, коефіцієнт детермінації – 0,5904. Для оцінки адекватності лінійної регресійної моделі розраховано F -критерій Фішера, значення якого становить 10,38. За рівня значимості 1% для $V1=1$ і $V2=n-2=7-2=5$ ступенів вільності з таблиці розподілу Фішера [4] критичне значення F -критерію становить 16,26, що підтверджує достовірність отриманих результатів.

Отриманий інтегральний показник рентабельності в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств (табл. 3) у загальному вигляді характеризує відносну прибутковість підприємства з різних позицій, а його отримані значення – критеріями оцінювання впливу рентабельності на рівень анти-

Таблиця 3

**Значення інтегрального показника рентабельності
в межах виробничого складника антикризового потенціалу підприємств**

Підприємства	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПАТ «Хартрон»	0,36	0,60	0,72	0,51	0,40	0,74
ПАТ «Датагруп»	0,34	0,61	0,91	0,45	0,40	0,61
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,34	0,74	0,98	0,49	0,75	0,59
ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»	0,38	0,65	0,97	0,41	0,74	0,77
ПАТ «Київський радіозавод»	0,07	0,58	0,41	0,40	0,98	0,69
ПАТ «Мотор Січ»	0,12	0,76	0,40	0,40	0,85	0,58
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,62	0,73	0,46	0,40	0,62	0,60

кризового потенціалу підприємств, його інтерпретація здійснюється за шкалою Харрінгтона [4], яка представлена в табл. 2.

Слід зазначити, що значення інтегрального показника рентабельності більшості досліджуваних підприємств за шість років мають позитивну динаміку (зокрема, на ПАТ «Хартрон» інтегральний показник рентабельності протягом аналізованого періоду збільшився з 0,36 у 2012 р. до 0,74 у 2017 р.; ПАТ «Київський радіозавод» – із 0,07 у 2012 р. до 0,98 у 2016 р., 0,69 у 2017 р.; ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації» – із 0,38 у 2012 р. до 0,77 у 2017 р.; ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» – із 0,32 у 2012 р. до 0,60 у 2017 р.; ПАТ «Мотор Січ» – із 0,12 у 2012 р. до 0,58 у 2017 р.). Отже, підприємства знаходять шляхи підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності власної продукції, що сприяє зростанню прибутку та рентабельності підприємства, їх антикризовому потенціалу. Слід зазначити, що зниження потенціалу протистояння кризовим явищам спостерігається на ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН», що підтверджується зменшенням інтегрального показника рентабельності з 0,98 у 2014 р. до 0,59 у 2017 р.

Визначимо, що для стабільного розвитку підприємствам необхідно приділяти увагу таким якісним показникам, як прибуток і рентабельність. Велике значення для забезпечення умов зростання прибутку і рентабельності має виявлення зайвих запасів товарно-матеріальних ресурсів у вигляді непрацюючого устаткування, машин, приладів, понаднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту й інших цінностей. Неefективне використання власних та залучених ресурсів, вкладених в активи, уповільнює оборотність коштів і, відповідно, знижує рентабельність та антикризовий потенціал.

Наступним етапом є визначення методом екстраполяції інтегрального показника вироб-

ничого складника антикризового потенціалу підприємства, методика розрахунку якого представлена в табл. 4.

Результати розрахунку інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств наведені в таблиці 5.

Інтерпретація інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємства здійснюється за п'ятибальною шкалою Харрінгтона [4], яка представлена в табл. 6.

Відповідно до шкали оцінювання інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств протягом 2012–2017 рр. середній рівень даного показника має ПАТ «Хартрон» (у 2012 р. – 0,37, у 2017 р. – 0,59) та ПАТ «Датагруп» (у 2012 р. – 0,51, у 2017 р. – 0,56). Водночас спостерігається зменшення до середнього рівня інтегрального показника виробничого складника антикризового потенціалу підприємств на ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» (з 0,75 у 2014 р. до 0,56 у 2017 р.). Згадані вище підприємства мають середній рівень використання виробничих ресурсів, а саме має місце незадовільне оновлення основних засобів, не здійснюється диверсифікація виробництва, маркетингові зусилля не приносять позитивної динаміки. Отже, відповідно до якісної оцінки виробничий складник підприємств середнє впливає на їхній антикризовий потенціал, а саме потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, середнє зберігаючи тенденції до сталого розвитку.

Позитивна тенденція спостерігається на ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації» (у 2012 р. значення показника – 0,56, у 2017 р. – 0,73), ПАТ «Київський радіозавод» (у 2012 р. – 0,42, у 2017 р. – 0,74), ПАТ «Мотор Січ» (у 2012 р. – 0,51, у 2017 р. – 0,71). Рівень використання виробничих ресурсів на згаданих підприємствах збільшується та відповідає високому рівню використання виробничих ресурсів, що позитивно впливає на їхній

Таблиця 4

**Методика інтегрального показника виробничого складника
антикризового потенціалу підприємства**

Складники потенціалу	Вага складника	Методика розрахунку	Складники системи показників
1. Інтегральний показник майнового стану (I_{mc})	β_1	$I_{mc}(t) = 0,464 + 0,582x_{41t} + 0,068x_{42t} + 0,247x_{43t} + 0,113x_{44t} - 0,794x_{45t} - 0,01x_{46t}$ $t=1, \dots, 42$	x_{41} – частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах;
			x_{42} – частка основних засобів в активах підприємства;
			x_{43} – коефіцієнт зносу основних засобів;
			x_{44} – частка оновлення основних засобів;
			x_{45} – коефіцієнт мобільності активів;
			x_{46} – фондвіддача
2. Інтегральний показник рентабельності (I_p)	β_2	$I_p(t) = 0,188 + 0,878x_{51t} + 0,261x_{52t} - 0,323x_{53t} + 0,131x_{54t} + 0,197x_{55t}$ $t=1, \dots, 42$	x_{51} – коефіцієнт рентабельність активів;
			x_{52} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
			x_{53} – коефіцієнт рентабельності виробничих фондів;
			x_{54} – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції за фінансовим результатом операційної діяльності
			x_{55} – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції за чистим фінансовим результатом
3 Інтегральний показник виробничого складника антикризового потенціалу підприємства (I_{ec})			
$I_{ec} = 0,48 \cdot I_{mc} + 0,52 \cdot I_p$			

Таблиця 5

**Значення інтегрального показника виробничого складника
антикризового потенціалу підприємств**

Підприємства	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПАТ «Хартрон»	0,37	0,51	0,53	0,45	0,42	0,59
ПАТ «Датагруп»	0,51	0,65	0,82	0,58	0,45	0,56
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,41	0,64	0,75	0,36	0,68	0,56
ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»	0,56	0,72	0,86	0,57	0,73	0,73
ПАТ «Київський радіозавод»	0,42	0,69	0,59	0,66	0,90	0,74
ПАТ «Мотор Січ»	0,51	0,85	0,64	0,65	0,87	0,71
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,75	0,80	0,69	0,64	0,73	0,73

антикризовий потенціал, а саме потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, зберігаючи тенденції до сталого розвитку.

Висновки з даного дослідження. Не зменшуючи важливість усіх складників антикризового потенціалу підприємства, основним усе ж є виробничий. Усі його елементи впливають на загальний стан підприємства, але в процесі розгортання кризових явищ важ-

ливо зробити акцент на стан основних засобів, їх знос, частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах та ін., які визначають оптимальність завантаження виробничих потужностей, раціональність організації бізнес-процесів. Аналіз та оцінка виробничого складника антикризового потенціалу підприємства допоможуть оптимізувати виробничий процес, знизити витрати та підвищити його ефективність.

Таблиця 6

**Відповідність рівня інтегрального показника виробничого складника
антикризового потенціалу підприємств шкалі Харрінгтона**

Якісна оцінка	Інтервали оцінок	Змістовий опис
Дуже низький (дуже погано)	0-0,2	Підприємство має дуже незадовільний рівень використання виробничих ресурсів, що дуже негативно впливає на його антикризовий потенціал, а саме на потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, не зберігаючи тенденції до розвитку
Низький (погано)	0,2-0,37	Підприємство має незадовільний рівень використання виробничих ресурсів, що негативно впливає на його антикризовий потенціал, а саме на потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, майже не зберігаючи тенденції до сталого розвитку
Середній (задовільно)	0,37-0,63	Підприємство має середній рівень використання виробничих ресурсів, що середнє впливає на його антикризовий потенціал, а саме потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, середнє зберігаючи тенденції до сталого розвитку
Високий (добре)	0,63-0,8	Підприємство має високий рівень використання виробничих ресурсів, що позитивно впливає на його антикризовий потенціал, а саме потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, зберігаючи тенденції до сталого розвитку
Дуже високий (відмінно)	0,8-1	Підприємство має дуже високий рівень використання виробничих ресурсів, що дуже позитивно впливає на його антикризовий потенціал, а саме потенціал протистояти реальним та потенційним кризовим явищам у функціонуванні, високо зберігаючи тенденції до сталого розвитку

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Теоретичні аспекти управління відтворенням основних засобів підприємства в ринкових умовах господарювання. Problems of a systemic approach to the economy enterprises. 2009. Т. 3. № 11.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник; 4-е изд. М.: Финансы и статистика, 2002. 416 с.
3. Корытько Т.Ю., Дзержинская В.Н. Мониторинг финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла. Вісник ДДМА. 2008. № 3. С. 154–160.
4. Исмагилов И.И. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив. URL: http://www.mathnet.ru/php/getFT.phtml?jrnid=ipi&paperid=89&what=full&option_lang=rus.
5. Немцев В.Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия: учеб. пособие; 2-е изд. Магнитогорск: МГТУ, 2004. 208 с.
6. Пілецька С.Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі антикризового управління. Економічний аналіз. 2016. Т. 23. № 2. С. 139–145.
7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник; 11-е изд. М.: Новое знание, 2005. 651 с.
8. Шадрин Г.В. Экономический анализ; Московская финансово-промышленная академия. М., 2005. 161 с.
9. Економічний аналіз: навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2001. 540 с.

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

УДК 621.311:339.137.2(477.63)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-23>**Варава Л.М.**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізького національного університету**Varava Larisa**

Kryvyi Rih National University

Савонік Н.Л.студентка
Криворізького національного університету**Savonik Natalia**

Kryvyi Rih National University

**ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ
НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ****STATE CONTROL IN THE ECONOMIC COMPETITION
FOR THE EXAMPLE OF THE MARKET OF ELECTRIC ENERGY
OF THE DNIPROPETROVSK REGION**

У статті досліджено актуальні проблеми економічної конкуренції на ринку електроенергії Дніпропетровської області. Розглянуто вплив державного контролю у сфері захисту економічної конкуренції на регіональному ринку електроенергії, зокрема проведення перевірок антимонопольними органами щодо дотримання конкурентного законодавства. Проаналізовано статистику результатів діяльності та динаміку змін попиту на послуги з постачання електроенергії в Дніпропетровській області за період 2015–2017 рр. на прикладі двох конкуруючих компаній Дніпропетровської області. Використовуючи результати аналізу, запропоновано шляхи вирішення виявлених проблем. Установлено, що в сучасний період має змінитися модель функціонування ринку електроенергії, що призведе до вільного ринкового ціноутворення, конкуренції, зменшення впливу держави, а споживач безпосередньо зможе вибирати суб'єкта постачання електроенергії та укласти договір із постачальником.

Ключові слова: державний контроль, конкуренція, ринок електроенергії, Антимонопольний комітет України, постачальники електроенергії, споживачі, попит, пропозиція.

В статье исследованы актуальные проблемы экономической конкуренции на рынке электроэнергии Днепропетровской области. Рассмотрено влияние государственного контроля в сфере защиты экономической конкуренции на региональном рынке электроэнергии, включая проведение проверок антимонопольными органами по соблюдению конкурентного законодательства. Проанализированы статистика результатов деятельности и динамика изменений спроса на услуги по поставке электроэнергии в Днепропетровской области за период 2015–2017 гг. на примере двух конкурирующих компаний Днепропетровской области. Используя результаты анализа, предложены пути решения выявленных проблем. Установлено, что в современный период должна измениться модель функционирования рынка электроэнергии, что приведет к свободному рыночному ценообразованию, конкуренции, уменьшению влияния государства, а потребитель непосредственно сможет выбирать субъекта поставки электроэнергии и заключать договор с поставщиком.

Ключевые слова: государственный контроль, конкуренция, рынок электроэнергии, Антимонопольный комитет Украины, поставщики электроэнергии, потребители, спрос, предложение.

The article investigates the actual problems of economic competition in the electricity market of Dnipropetrovsk region. The influence of state control in the field of protection of economic competition on the regional electricity market is considered, in particular, audits by antimonopoly authorities regarding compliance with competition law. The statistics of performance and dynamics of demand changes for electricity supply services in Dnipropetrovsk region for the period of 2015-2017 are analyzed on the example of two competing companies of Dnipropetrovsk region: JSC "DTEK Dnipro Grids" and PJSC "PEEM" Central energy company". Thus, the fact that in 2017 the volume of electricity supply in the Dnipropetrovsk region PJSC "PEEM" Central energy company" increased by 20,51%, while JSC "DTEK Dnipro Grids" realized only 1,61% more than in 2016, confirms the growth of competition in the electricity market in the studied region. Using the results of the analysis, ways to solve the problems were suggested. It is established that in the modern period the model of functioning of the electricity market should change, which will lead to free market pricing, competition, reduction of the state influence, and the consumer will be able to directly choose the subject of electricity supply and enter into an agreement with the supplier. With regard to electricity prices, suppliers are already licensed today, and the price will be regulated in a competitive market, precisely because of the competition of these suppliers. Nowadays, the practice shows that the model of functioning of the electricity market implemented in Ukraine in general is positive and, ideally, can lead to lower tariffs and better service quality. The new model is aimed at healthy competition between suppliers and gaining wider opportunities in the electricity market, as well as providing more rights and benefits to consumers.

Keywords: state control, competition, electricity market, Antimonopoly committee of Ukraine, electricity suppliers, consumers, demand, supply.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин усе більшої актуальності набувають питання державного контролю, захисту економічної конкуренції на ринку електроенергії, недопущення зловживання монополістичними та олігополістичними структурами ринковою владою. Створення конкурентного середовища, захист законних інтересів підприємців і споживачів, регулювання діяльності монополій притаманні ефективному розвитку економіки будь-якої країни й особливо актуальними є для сучасного етапу розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Унікальність функції державного контролю зумовила підвищену увагу до цього явища з боку представників різних наукових напрямів, особливо таких учених – фахівців у галузі адміністрування, як Авер'янов [1], І. Дахно [3], В. Мамутов [4] та ін. Водночас питання контролю у сфері захисту економічної конкуренції досліджувалися низкою вчених, серед яких – С. Валітов [2], О. Костусев [5], З. Борисенко [6], Ю. Журик [7] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз державного контролю над конкуренцією на регіональному ринку електроенергії. Для досягнення поставленої мети: проаналізовано конкуренцію між основними суб'єктами господарювання на ринку електроенергії, виявлено наявні проблеми та визначено шляхи щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Істотною умовою формування й розвитку соціально зорієнтованої ринкової економіки в Україні є реалізація державою функції контролю над

дотриманням правил добросовісної конкуренції. Ця функція є одним із засобів забезпечення підтримки вільної конкуренції, поступального розвитку економіки.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про Антимонопольний комітет України», державним органом зі спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель, є Антимонопольний комітет України (далі – АМКУ) [8].

Однією з базових галузей національної економіки є електроенергетика, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації та структурних перетворень економіки, задоволення потреб населення. Ефективне функціонування ринку електричної енергії також є складником енергетичної безпеки держави. Таким чином, згідно із Законом України «Про ринок електричної енергії», ринок електричної енергії – це система відносин, що виникають між учасниками ринку під час здійснення купівлі-продажу електричної енергії та/або допоміжних послуг, передачі та розподілу, постачання електричної енергії споживачам [9].

До основних виробників електричної енергії в Україні належать ДП «НАЕК «Енергоатом», генеруючі компанії Групи ДТЕК, ПАТ «Укргідроенерго», ПАТ «Центренерго» та ПАТ «Донбасенерго», які разом виробляють понад 90% електричної енергії від загальнодержавного обсягу виробництва.

Скориставшись даними звіту Антимонопольного комітету України [10], можна провести аналіз динаміки зміни часток основних суб'єктів господарювання на ринку електроенергії: ДП «НАЕК «Енергоатом», генеруючої компанії

Групи ДТЕК, ПАТ «Укргідроенерго», ПАТ «Центренерго», «ПАТ Донбасенерго» та інші.

Проаналізувавши діяльність суб'єктів господарювання на ринку електроенергії, можна стверджувати, що впродовж 2013–2017 рр. зберігається стабільний рівень розподілення часток. Протягом 2013–2017 рр. частка Групи ДТЕК на ринку знизилася на 5%, ПАТ «Укргідроенерго» – на 1%, ПАТ «Центренерго» – на 3% та ПАТ «Донбасенерго» – на 4%. При цьому їх головним конкурентом на ринку електроенергії є ДП «НАЕК» «Енергоатом», частка якого зросла на 13% протягом періоду, який аналізується.

На ДП «НАЕК» «Енергоатом» припадає основна частка на ринку електроенергії: з 2013 по 2015 р. спостерігається її зростання з 44% до 56%. Протягом 2016 р. спостерігається незначне зниження показників на 4%, тоді як частка на ринку Групи ДТЕК та ПАТ «Укргідроенерго» зросла на 2% та 3% відповідно. Своєю чергою, вже в 2017 р. частка ДП «НАЕК» «Енергоатом» знову зросла до 57%. Таким чином, галузь

переважно задовольняє потреби України, її електроенергетичний потенціал є значним.

Згідно з Положенням про порядок проведення перевірок дотримання законодавства про захист економічної конкуренції, контроль антимонопольних органів проводиться як перевірка, що й є однією з правових форм цього контролю [11]. Так, органами Антимонопольного комітету України у II кварталі 2017 р. були здійснені перевірки електропередавальних підприємств на предмет відповідності їхніх дій вимогам законодавства про захист економічної конкуренції. У результаті перевірки 25 електропередавальних підприємств було виявлено близько 80 ознак порушень.

Таким чином, найвагоміші порушення було виявлено у сфері приєднання, що становили 51%, та створення перешкод у доступі ПТН на ринок – 32%, що відображено на рис. 2.

Зобов'язавшись упровадити в Україні положення Третього енергетичного пакету, 13 квітня 2017 р. українською владою було прийнято Закон «Про ринок електричної енергії» (набув чинності 11 червня 2017 р.). Згідно із Законом, в Україні на 1 липня 2019 р. має змінитися модель функціонування ринку електроенергії. Це впровадження повинно привести до вільного ринкового ціноутворення, зменшення впливу держави, конкуренції і можливість продажу електроенергії за двосторонніми договорами [9].

1 вересня 2018 р. НКРЕКП запустила масштабну реформу на ринку електроенергії в країні. Завдяки цій реформі кожен споживач матиме можливість самостійно вибирати постачальника електроенергії.

Розглянемо та проаналізуємо конкуренцію на регіональному ринку електроенергії на прикладі двох конкуруючих компаній Дніпропетровської області: Акціонерного товариства «ДТЕК «Дніпровські електромережі» та Приватного акціонерного товариства «Підприємство з експлуатації електричних мереж «Центральна енергетична компанія» (далі – ПРАТ «ПЕЕМ «ЦЕК»). Для визначення динаміки зміни попиту на послуги з постачання електроенергії в Дніпропетровській області проаналізуємо обсяги виробництва та постачання електроенергії цими компаніями за даними 2015–2017 рр. [12].

Проаналізувавши показники, бачимо, що обсяги виробництва та

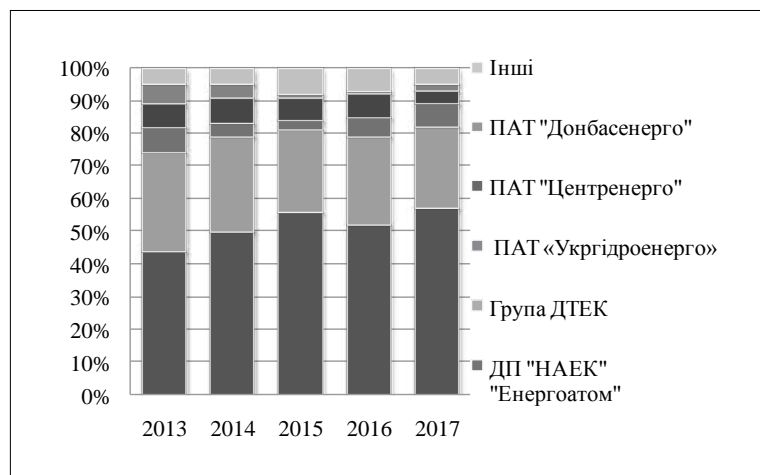


Рис. 1. Динаміка зміни часток суб'єктів господарювання на ринку електроенергії за 2013–2017 рр.

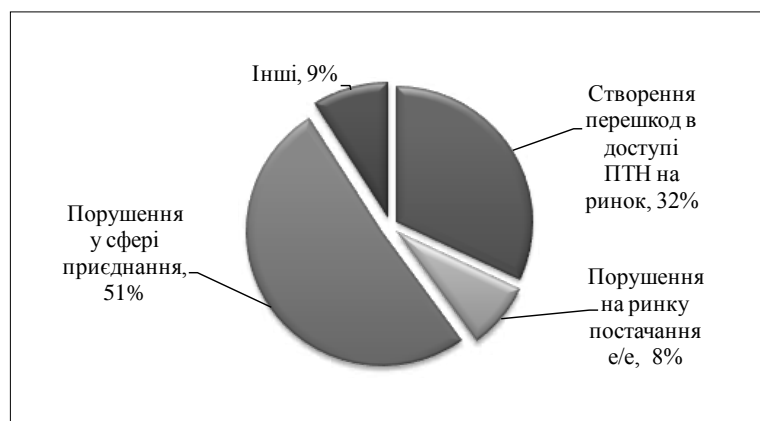


Рис. 2. Структура порушень електропередавальних підприємств у 2017 р.

реалізації електроенергії протягом 2015–2016 рр. зросли на 44,27% та 25,6% відповідно, а в 2017 р. обсяги виробництва знизилися на 7,18%, тоді як обсяги реалізації продукції зросли на 1,61%, тобто залишилися приблизно на рівні 2016 р., що у цілому свідчить про ефективну роботу підприємства та нарощування виробничих потужностей протягом досліджуваного періоду (табл. 1).

Для порівняння двох компаній із найбільшим попитом у Дніпропетровській області проведено аналіз обсягів діяльності ПРАТ «ПЕЕМ «ЦЕК», наведений у табл. 2.

У 2016 р. обсяги виробництва залишаються на рівні 2015 р., а в 2017 р. спостерігається позитивна тенденція до зростання вдвічі – на 54,64%. Також у період 2016–2017 рр. продовжувався курс на підвищення обсягів реалізації електроенергії:

у 2016 р. – на 28,32%, а в 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 20,51%. Це пояснюється збільшенням обсягів виробництва продукції за період 2015–2017 рр.

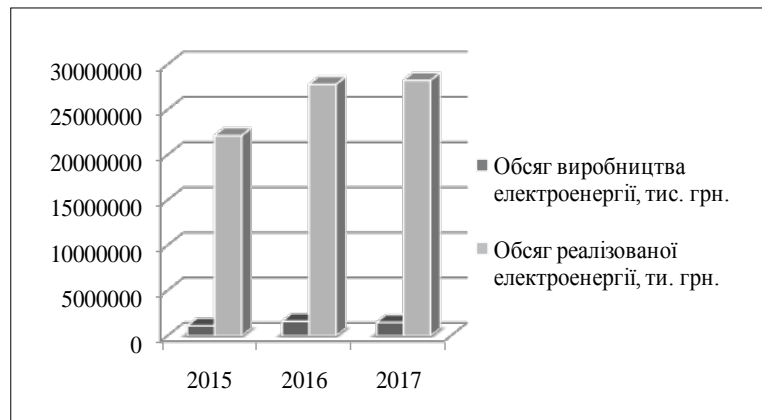


Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва та реалізації електроенергії АТ «ДТЕК «Дніпровські електромережі» за період 2015–2017 рр.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва та постачання електроенергії АТ «ДТЕК «Дніпропетровські електромережі» в Дніпропетровській області за період 2015–2017 рр.

№ з/п	Найменування показника	Роки			Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р.	Відносне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Відносне відхилення 2017 р. від 2016 р.
		2015	2016	2017				
1	Обсяг виробництва, тис. грн.	1103429,6	1591880,9	1477592,9	488451,30	-114288,00	144,27	92,82
2	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	22140924	27808793	28256176	5667869	447383	125,60	101,61

Таблиця 2

Динаміка обсягів виробництва та постачання електроенергії ПРАТ «ПЕЕМ «ЦЕК» у Дніпропетровській області за період 2015–2017 рр.

№ з/п	Найменування показника	Роки			Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р.	Відносне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Відносне відхилення 2017 р. від 2016 р.
		2015	2016	2017				
1	Обсяг виробництва, тис. грн.	82409	82409	127434	0	45025,00	100	154,64
2	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	82409	105744	127434	23335	21690	128,32	120,51

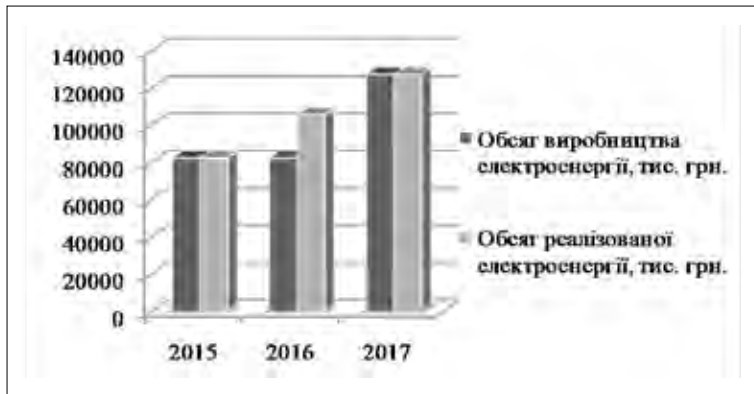


Рис. 4. Динаміка обсягів виробництва та реалізації електроенергії ПРАТ «ПЕЕМ «ЦЕК» за період 2015–2017 рр.

Таким чином, той факт, що в 2017 р. обсяги постачання електроенергії у Дніпропетровській області ПРАТ «ПЕЕМ «ЦЕК» зросли на 20,51%, а при цьому АТ «ДТЕК «Дніпровські електромережі» реалізувало тільки на 1,61% більше, ніж у 2016 р., підтверджує зростання конкуренції на ринку електроенергії у досліджуваному регіоні.

Отже, що стосується цін на послуги з електроенергії, то споживачу надається право вибрати постачальників, які вже сьогодні отримують ліцензії, і вартість буде регулюватися на конкурентному ринку саме завдяки конкуренції цих постачальників. Тобто хто запропонує більш низьку ціну, до того й піде споживач.

Наявність конкуренції призведе до того, що виробники змагатимуться не тільки за ціну електроенергії, а й за її обсяг, адже система купуватиме найдорожчу електроенергію в останню чергу, що створює ризик для виробника дорогої генерації зупинити виробництво електроенергії взагалі на певні проміжки часу. А державне втручання лише посилить рівень конкуренції на ринку та допоможе уникнути значних коливань цін на електроенергію.

Модель, яка буде діяти, розширить конкурентне середовище і включатиме в себе всіх учасників ринку. На практиці це має формувати ринкові механізми і цінові індикатори для учасників ринку з боку виробників і споживачів. Упровадження конкурентного ринку електроенергії може поліпшити механізм руху коштів від споживача до виробника. Відповідно, виробник зможе краще планувати свої подальші грошові потоки на підставі прямих довготермінових контрактів, що дасть змогу збільшити інвестиції в оновлення обладнання.

Новий ринок електричної енергії полягає у тому, що ціна буде регулюватися попиту і пропозицією на відміну від того, що зараз ціни фактично на 90% установлює НКРЕКП адміністративним шляхом. Отже, споживач безпосередньо зможе укласти договір із постачальником електроенергії, а постачальник – конкурувати за покупця.

Висновки з даного дослідження.

Отже, впроваджувана в Україні модель функціонування ринку електроенергії у цілому позитивна і в ідеалі може призвести до зниження тарифів і поліпшення якості

послуг. Проаналізувавши структуру ринку електроенергії на даний момент, можна стверджувати, що на ринку є безсумнівний лідер – ДП «НАЕК» «Енергоатом», який займає 57%, а що стосується Дніпропетровської області – АТ «ДТЕК «Дніпровські електромережі». Нова модель спрямована на здорову конкуренцію між постачальниками та отримання ними ширших можливостей на ринку електроенергії, а також надання більше прав та переваг споживачам. Таким чином, прийняття Закону є необхідною передумовою структурних змін в електроенергетиці України, підґрунтям для модернізації галузі та інтеграції ринку електричної енергії України до регіональних енергетичних ринків із подальшим входженням до загальноєвропейського енергетичного ринку. У галузі багато об'єктивних проблем, однак побудувати конкурентний ринок можливо лише за умови реалізації повного комплексу необхідних кроків. Зокрема, напрацювання якісної підзаконної бази для ринку електроенергії, оздоровлення енергетичного регулятора та АМКУ з метою орієнтації на потреби споживачів, а також створення умов для експортно-імпортного обміну. Належним чином імplementований закон дійсно відкриє споживачам можливість вибирати, у кого та коли купувати електроенергію, та орієнтуватися, зрештою, на найбільш вигідні пропозиції на ринку. Нова модель ринку запроваджує розподіл виробництва і транспортування електроенергії та створює конкуренцію між гравцями ринку, а також мотивує гравців на обох сегментах пропонувати кращу якість за кращу ціну.

Список використаних джерел:

1. Авер'янов В.Б. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики. К.: Факт, 2003. 384 с.
2. Дахно І.І. Антимонопольне право. К.: Четверта хвиля, 1998. 352 с.
3. Мамутов В.К. Роль антимонопольно-конкурентного законодавства. Государство и право. 1996. № 8. С. 49–51.

4. Валітов С.С. Конкурентне право України: навч. посіб. К.: Юрінком Інтер, 2006. 432 с.
5. Костусев А. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми. № У9(4Укр)0-4. С. 13–19.
6. Борисенко З.М. Захист конкуренції в бізнесі як складова економічної безпеки. Ефективна економіка. 2013. № 9.
7. Журик Ю. Право про захист економічної конкуренції як комплексна підгалузь права в національній системі права України. Юридична Україна. 2011. № 8. С. 102–105.
8. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26 листопада 1993 р. № 3659 –XII. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 50. Ст. 472.
9. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13 квітня 2017 р. № 2019-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 27–28. Ст. 312.
10. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік: Розпорядження Антимонопольного комітету України № 175-р від 28 лютого 2018 р. URL: <http://www.amc.gov.ua>.
11. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 12. Ст. 64.
12. SMIDA. URL: <https://smida.gov.ua/>.

УДК 629.73(477):656.07(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-24>

Олешко Т.І.

доктор технічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Oleshko Tamara

National Aviation University

Геєць І.О.

кандидат економічних наук,
старший лектор з авіації Школи інженерії
Мельбурнського королівського технологічного університету

Heits Iryna

National Aviation University

Павлюк Є.Л.

студент
Національного авіаційного університету

Pavliuk Yevhen

National Aviation University

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОУКОСТЕРІВ В УКРАЇНІ

CHARACTERISTICS AND ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF LOW-COST AIRLINES IN UKRAINE

У статті висвітлено сучасний стан та характеристику лоукост-авіакомпаній, які здійснюють рейси в українські аеропорти. Наведено статистичні дані за останні декілька років, які допоможуть краще зрозуміти основні тенденції даного напрямку. Таке додаткове дослідження дасть змогу виявити перспективи подальшого розвитку лоукост-авіакомпаній в Україні.

Ключові слова: авіаційна галузь, авіаційний транспорт, авіаційні перевезення, лоукост-авіакомпанії, лоукостери.

В статті освітлено сучасне становище та характеристика лоукост-авіакомпаній, здійснюваних рейсів в українські аеропорти. Приведені статистичні дані за останні кілька років допоможуть краще зрозуміти основні тенденції цього напрямку. Таке додаткове дослідження дозволить виявити перспективи подальшого розвитку лоукост-авіакомпаній в Україні.

Ключові слова: авіаційна галузь, авіаційний транспорт, авіаційні перевезення, лоукост-авіакомпанії, лоукостери.

In Ukraine, civil aviation is a strategically important sector of the economy. Civil aviation is also one of the main elements of integration into the modern system of international economic and social interconnections. Today, low-cost airlines are an integral part of the global aviation system and a widespread business model. Significant growth in passenger air transport is also taking place in Ukraine. Data from the State Aviation Service of Ukraine show that during 2017 the number of passengers carried by Ukrainian airlines increased by 27.5% and was equal to 10.5 million people. This is a record figure in the history of independent Ukraine. Today, according to the dynamics of growth, Ukraine is ahead of the average indicators in Europe. Consequently, the aviation industry in 2018 is in high demand and has a tendency to increase in the future. This is especially true for the growth of airline traffic by low-cost airlines. Today, Wizz Air is a leader among foreign airlines, which make cheap air travel to Ukraine. This air carrier is constantly working on the territorial expansion of its flights and optimization of operating costs in Ukraine. Another popular low-cost airline is the Irish company Ryanair, which on September 3, 2018, began to carry out air transportation on the territory of Ukraine. According to analysts' predictions, 2018 should have become Ukraine's year of low-cost companies. As you can see, this has happened. If in 2015 the low-cost airlines operated on 18 airlines, then in 2017 this number was doubled and was equal to 38 airlines. The article describes the current state and characteristics of low-cost airlines, which operate flights to Ukrainian airports. The statistics for the last few years are presented, which will help to better understand the main trends of this branch. Such additional research will reveal the prospects for further development of low-cost airlines in Ukraine.

Keywords: aviation branch, aviation transport, aviation transportation, low-cost airline, low-level companies.

Постановка проблеми. Цивільна авіація для України є стратегічно важливим сектором економіки та одним з основних елементів інтеграції в сучасну систему міжнародних економічних та соціальних взаємозв'язків. Нині на українському ринку авіаперевезень відбувається зростання частки лоукостерів у загальному обсязі авіакомпаній, саме тому питання аналізу сучасного стану лоукост-авіакомпаній в Україні є достатньо актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку лоукост-компаній на українському ринку авіаперевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши європейський ринок авіаперевезень, можна стверджувати, що спостерігається значне зближення продукту традиційних авіаперевізників, які виконують регулярні рейси, з продуктами лоукост-авіакомпаній, тобто прослідковується зростання тренду використання послуг лоукостерів [7].

Останнім часом лоукост-авіакомпанії стали найбільш швидкозростаючим сегментом на ринку авіаперевезень. За 2007–2017 рр. кількість дешевих рейсів зросла на 20% (із 5 200 до 6 300 рейсів на день), тоді як кількість традиційних регулярних рейсів знизилася на 10% (із 16 300 до 14 700 рейсів на день). Це відбулося через пряму передачу рейсів у лоукост-авіа-

компанії. Як бачимо з рис. 1, за останні 10 років показник кількості здійснених рейсів лоукостерами постійно демонстрував темпи зростання [2].

Першим успішним лоукост-перевізником у світі була авіакомпанія Pacific Southwest Airlines (США). Її перший рейс відбувся 6 травня 1949 р. Часто цю першість приписують Southwest Airlines, яка почала функціонувати в 1971 р. й декларувала прибуток щороку починаючи з 1973 р. Після дерегуляції авіаційних перевезень в Європі найбільшого успіху домоглися ірландська авіакомпанія Ryanair, яка почала здійснювати перевезення пасажирів за низькими цінами з 1990 р., та авіакомпанія EasyJet, яка була створена в 1995 р.

В Азії та Океанії лоукостери з'явилися в 2000 р., передовими компаніями стали малайзійська AirAsia, індійська Air Deccan та австралійська Virgin Blue. Модель лоукост-авіакомпанії виявилася потрібною в усьому світі, але для подальшого її розвитку та еволюції потрібна дерегуляція сформованого ринку повітряних перевезень.

Починаючи з 2001–2003 рр., коли індустрія авіаперевезень постраждала від тероризму та кризових явищ, більшість традиційних авіакомпаній зазнала збитків, тоді як багато лоукостерів, навпаки, декларували прибутки. Не дивно, що традиційні авіаперевізники стали створю-

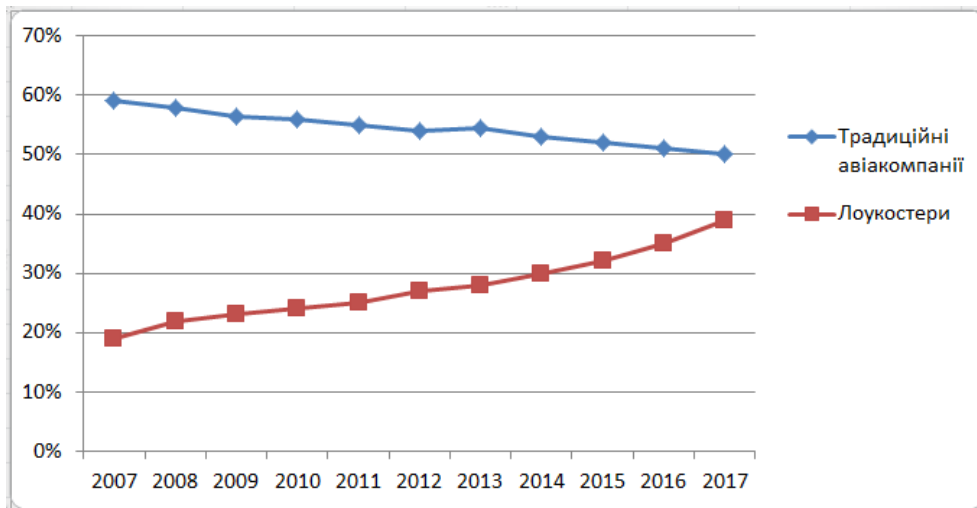


Рис. 1. Відсоткове співвідношення кількості здійснених рейсів на день традиційними авіакомпаніями та лоукостерами

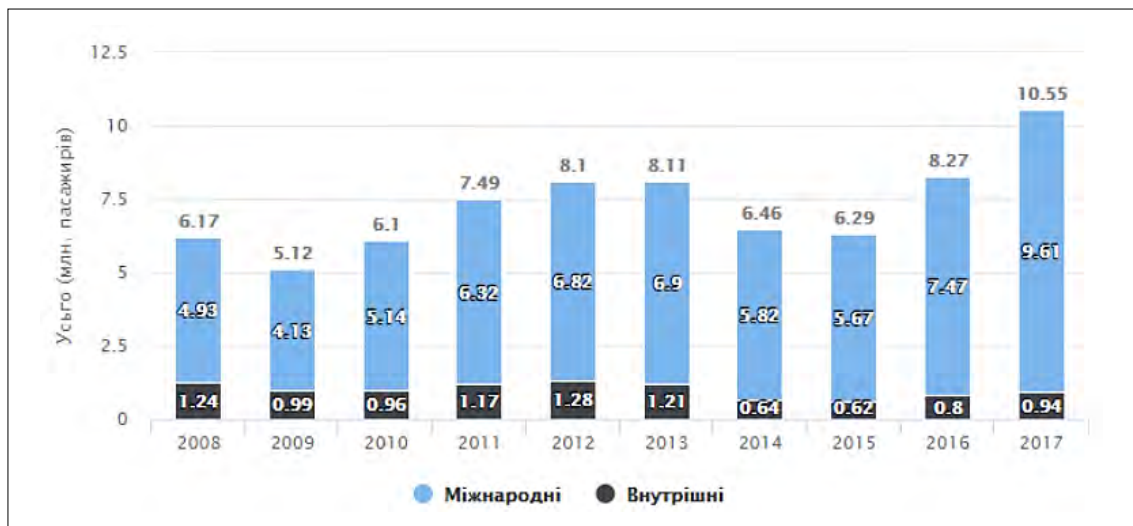


Рис. 2. Динаміка кількості авіаперевезень міжнародними та внутрішніми рейсами в Україні

вати власні лоукост-авіакомпанії, наприклад: KLM – Buzz, British Airways – Go, Air India – Air India-Express, United – Ted. Однак незабаром вони виявили, що таке нововведення шкодить їх основному бізнесу. Виняток у цьому переліку становили компанії Vnibaby (належить Vni), Germanwings (49% належить Lufthansa) і Jetstar (належить Qantas), які змогли успішно працювати паралельно зі своїми колегами, які надають пасажиром повний сервіс. Потрібно зазначити, що в туристичних напрямках лоукостери успішно конкурують із чартерними авіакомпаніями [3].

Сьогодні лоукостери є невід’ємним елементом світової авіаційної системи та широко поширеною моделлю ведення бізнесу, яка проникає на все більшу кількість ринків. В Україні

також відбувається значне зростання авіаційних пасажирських перевезень.

Дані Державної авіаційної служби України (рис. 2) свідчать, що протягом 2017 р. кількість пасажирів, перевезених українськими авіакомпаніями, збільшилася на 27,5%, до 10,5 млн. осіб. Це рекордний показник за всю історію незалежної України. Сьогодні за динамікою зростання Україна випереджає середні показники по Європі.

Проаналізуємо окремо динаміку по аеропортах України і по авіакомпаніях за останні роки. У 2017 р. аеропорт «Київ» наростив пасажиропотік на вражаючі 64,2% порівняно з 2016 р., аеропорт «Львів» домогся приросту пасажиропотоку на 46,3%. В аеропорті «Бориспіль» динаміка дещо скромніша: 22% зростання пасажиропотоку за рік.

Аеропорти в регіонах також б'ють рекорди в перевезенні пасажирів: «Кривий Ріг» – у 3,7 рази, «Чернівці» – у 3,5 рази, «Вінниця» – на 78%, «Херсон» – на 65% [4].

Таке зростання свідчить про те, що авіаційна галузь у 2018 р. користується великим попитом і має тенденцію до зростання у майбутньому. Особливо це стосується зростання авіаперевезень лоукост-компаніями.

14 грудня 2017 р. презентували нову українську лоукост-авіакомпанію SkyUp, головним акціонером якої є ТОВ «ACS-Україна», якому також належить туристичний оператор JoinUp.

Український авіаперевізник SkyUp планував розпочати виконувати міжнародні перельоти ще в липні 2018 р., але згодом переніс початок рейсів на півроку. До відкриття регулярних міжнародних рейсів компанія займалася внутрішніми і чартерними перевезеннями в інтересах туроператора JoinUp.

Внутрішні рейси почали виконуватися ще в кінці травня, і на першому етапі польоти були між такими містами, як Одеса, Київ, Харків та Львів.

Чартерні авіаперевезення компанія здійснює з Києва (аеропорт «Жуляни»), Харкова, Одеси, Львова та Запоріжжя на курорти Єгипту, Албанії та Туреччини.

На початку осені перевізник SkyUp розпочав продаж квитків на чотири міжнародні напрямки з Києва до Тбілісі (Грузія), Софії (Болгарія), Попрада (Словаччина) та Барселони (Іспанія). Авіакомпанія планує розпочати виконувати перші польоти наприкінці грудня 2018 р. Перший рейс запланований на 23 грудня.

Сьогодні флот компанії становить три літаки Boeing 737-800 NG 2001, 2002 і 2011 рр. випуску на 189 крісел. У 2018 р. компанія доведе обсяг флоту до чотирьох бортів, у 2019-му планує довести його до шести літаків, у 2020-му – до восьми, у 2021-му – до 10, у 2022-му – до 12 бортів.

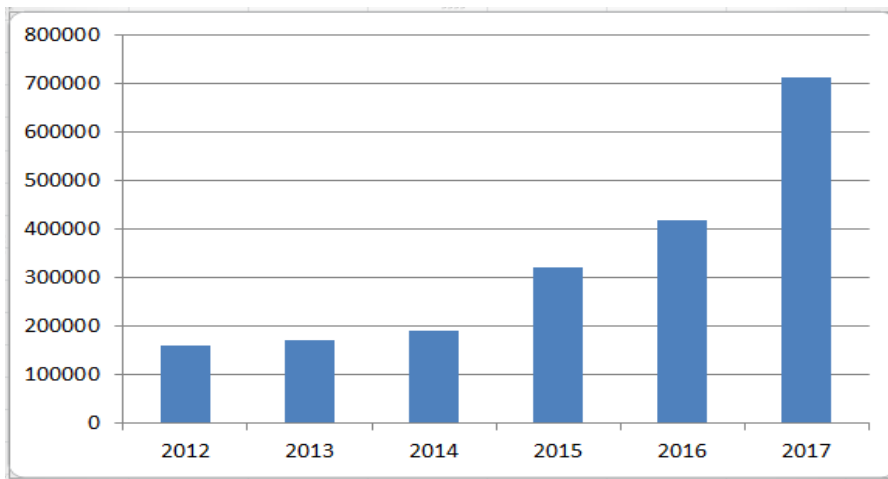


Рис. 3. Пасажиропотік авіакомпанії Wizz Air в Україні

На початку жовтня також стало відомо, що SkyUp отримала сертифікат TCO (Third country operator license) від Європейського агентства з безпеки в авіації EASA. Цей документ дає авіакомпанії право літати в 28 країн Європи, які входять у EASA, а також до Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Ліхтенштейну, які є членами Європейської асоціації вільної торгівлі [5].

Нині лідером серед іноземних авіакомпаній, які здійснюють дешеві авіаперевезення в Україні, є Wizz Air, пасажиропотік якої зображено на рис. 3. Цей лоукостер у 2017 р. збільшив пасажиропотік на українських рейсах на 64% порівняно з попереднім роком і постійно працює над територіальним розширенням своїх рейсів та оптимізацією операційних витрат в Україні. Wizz Air виконує прямі рейси з Києва в Будапешт, Венецію, Лондон, Барселону, Кельн, Мілан, Гамбург, Неаполь та багато інших європейських міст [1].

Крім того, в Україну здійснюють авіаперевезення такі лоукост-компанії:

- Air Arabia – авіакомпанія з ОАЕ. Air Arabia була названа найкращим у світі перевізником, який здійснює дешеві польоти, очоливши таблицю рейтингу Aviation week у 2016 р. Здійснює польоти з Києва в 26 країн, переважно в Азію та країни Близького Сходу.

- Pegasus Airlines – авіакомпанія з головним хабом у Стамбулі. Турецький лоукостер пропонує дешеве повітряне сполучення з Південною та Північною Європою, Азією та Туреччиною. Вильоти здійснюються з Харкова, Донецька та Львова.

- Ernest Airlines – італійська лоукост-авіакомпанія, яка у вересні 2017 р. почала працювати на ринку дешевих авіаперевезень в Україні. Польоти будуть здійснюватися з аеропорту «Київ (Жуляни)» і з аеропорту «Львів» до Венеції і Неаполя.

- Ryanair – ірландський лоукост-перевізник, який 3 вересня 2018 р. вийшов на ринок українських авіаперевезень та здійснив перший рейс. Графік польотів авіакомпанії Ryanair до/з Києва в осінньо-зимовий період передбачає 12 нових маршрутів до таких міст Європи, як Барселона, Берлін, Братислава, Бидгощ, Гданськ, Краків, Лондон, Познань, Стокгольм, Вільнюс, Варшава та Вроцлав. Від-

значається, що загалом авіакомпанія планує забезпечити 38 тижневих польотів з/до Києва і перевозити 635 тис. пасажирів на рік.

- UP – ізраїльський авіаперевізник, який знаходиться на українському ринку авіаперевезень із березня 2014 р. Українці мають можливість із Києва долетіти до Тель-Авіва, Берліна, Будапешта та Праги.

- Vueling Airlines – іспанська авіакомпанія, яка здійснює рейси з Києва до Італії (Рим) та Іспанії (Барселона).

На рис. 4 зображено відсоткове співвідношення кількості рейсів, які здійснюють основні лоукостери в Україні, на початок вересня 2018 р.

Також є низка лоукостерів, які здійснюють рейси з аеропортів України лише в одному напрямку. Серед них можна виділити такі:

- Meridiana – італійський лоукостер, що виконує маршрути з України в Італію (Київ – Калгарі, Київ – Ольвія, Київ – Неаполь).

- FlyDubai – компанія, яка виконує прямий рейс у Дубай з аеропорту «Бориспіль».

- EstonianAir – виконує дешеві рейси з Києва (аеропорт «Бориспіль») до Таллінна.

- AegeanAir – лоукостер із Греції, що виконує дешеві рейси з київського аеропорту «Жуляни» до Афін.

- GermanWings – німецький лоукостер, який виконує рейси з Києва до Франкфурта-на-Майні і Мюнхена.

- Air Baltic – популярний лоукостер із Латвії. Літає з Києва (аеропорт «Бориспіль») до Риги.

Враховуючи стрімке зростання пасажиропотоку серед лоукост-компаній, в аеропорту «Бориспіль» прийняли рішення про розконсервацію терміналу F із квітня 2019 р. Туди планується перевести рейси лоукостерів, а також чартерних авіакомпаній. Термінал F передбачає можливість пішохідних технологій (коли паса-

жири йдуть на посадку до літака пішки), які дуже люблять авіакомпанії лоукост-сегмента.

За прогнозами аналітиків, 2018 р. мав стати для України роком лоукостерів. Як бачимо, так і сталося. Якщо в 2015 р. лоукост-авіакомпанії здійснювали польоти на 18 повітряних лініях, то в 2017 р. ця кількість збільшилася вдвічі – до 38 повітряних ліній (рис. 5).

Також прогнозується, що збільшення кількості лоукостерів в Україні створить понад 800 тис. нових робочих місць уже до 2030 р., а українська економіка заробить додаткові 65 млрд. грн. у 2030 р.: 16 млрд. – доходи аеропортів; 18 млрд. – доходи від будівництва та підтримки аеропортів; 8 млрд. принесе розвиток торгівлі; 22 млрд. – туристична сфера [6].

Але щоб прогнози справдилися і наш ринок авіаційних перевезень ставав усе більш цікавим для лоукост-компаній, необхідно зробити такі кроки:

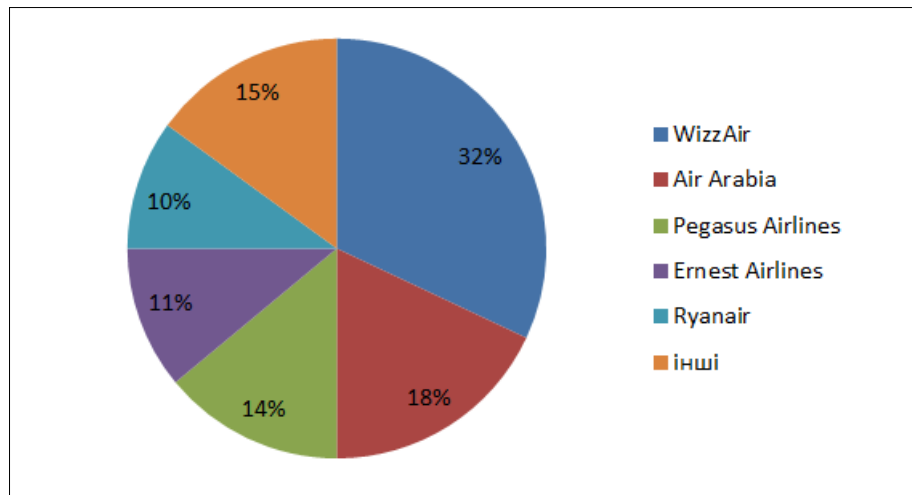


Рис. 4. Співвідношення кількості рейсів, які здійснюють основні лоукостери в Україні

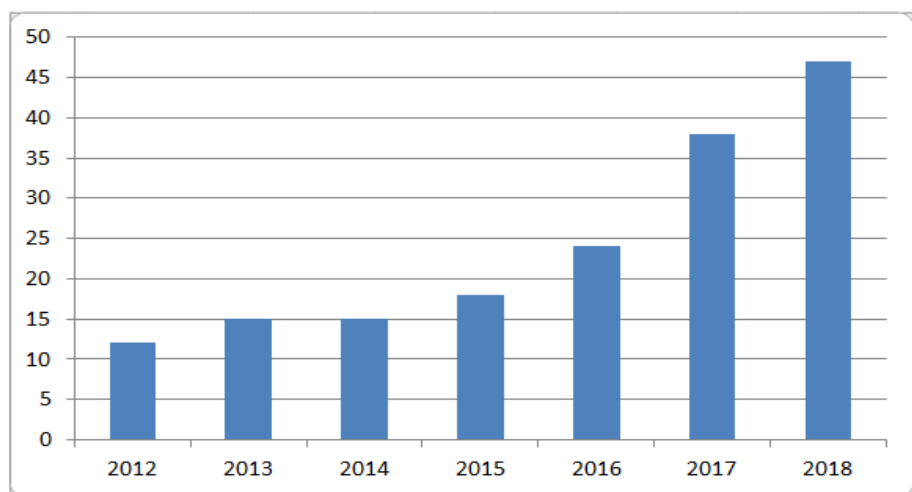


Рис. 5. Динаміка кількості повітряних ліній, на яких здійснюють польоти лоукост-авіакомпаній

1. Аеропорти повинні знизити вартість обслуговування для авіакомпаній, цим вони забезпечать зниження собівартості квитків для пасажирів. Оскільки у аеропортів немає ні масових потоків, ні істотних неавіаційних доходів, які б дали їм змогу це зробити без шкоди для власної економіки, необхідно надавати їм дотації (державою або місцевою владою).

2. Необхідно поліпшити технічне оснащення багатьох регіональних аеропортів:

а) підвищити інтенсивність оборотності літаків, тобто звести до мінімуму ймовірність закриття аеропорту за несприятливих погодних умов та зменшення часу, який судно буде простоювати в аеропорту. Відсутність хоча б одного з обов'язкових елементів – світло-сигнальної системи, засобів антикорозійної обробки і т. д. – підвищує ризик зриву операційних графіків лоукостерів;

б) приймати великі середньомагістральні літаки з максимально дозволеною кількістю місць, на яких лоукост-компаніям найбільш вигідно здійснювати авіаперевезення. На жаль, приймати такі літаки без обмежень у нашій країні можуть далеко не всі аеропорти: десь коротка злітно-посадкова смуга коротка, десь незадовільний стан покриття, десь перон не пристосований, десь із терміналом складності тощо.

3. Необхідно збільшити масовість ринку авіаційних перевезень. Наприклад, у країнах Європи цей показник сягає 8, 10, а то і 15 польотів, оскільки люди літають на роботу, навчання, у справах бізнесу, на вистави та концерти, тому що для них це звичайна справа. В Україні ж цей показник становить близько 0,8. Це пояснюється нестабільним станом економіки в країні, курсовими стрибками та невеликим рівнем середнього доходу порівняно з іншими європейськими країнами. Навіть безвізовий режим не забезпечив достатнього сплеску активності і, відповідно, масового мотивованого трафіку [4].

Висновки з даного дослідження. Отже, незважаючи на об'єктивні реалії української економіки, авіаційної та транспортної інфраструктури, мрія про низькі ціни на авіаперевезення – це не революційний, а еволюційний процес, який йде в Україні вже близько десяти років і, безсумнівно, має позитивні зрушення та буде продовжуватися у майбутньому. І входження на авіаційний ринок перельотів українського лоукостера це підтверджує. При цьому треба враховувати появу такої проблеми: загальне збільшення кількості рейсів (регулярні рейси, чартери та лоукостери) призводить до того, що аеропорти (особливо влітку) не встигають обслуговувати таку велику кількість рейсів із належною якістю та відповідною до стандартів ICAO безпекою.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України. URL: <http://avia.gov.ua>.
2. Інформаційний портал новин Eurocontrol. URL: <http://www.eurocontrol.int>.
3. Інформаційний сайт. URL: <http://aviationknowledge.com>.
4. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://mtu.gov.ua>.
5. Інформаційний портал новин Avianews. URL: <https://www.avianews.com>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Смерічевський С.Ф., Михальченко І.Г. Особливості трансформації світового ринку авіаційних перевезень. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. С. 29–37.

Шашина М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Shashyna Maryna

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄС

IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL MODERNIZATION IN THE COUNTRIES OF EU

У статті проаналізовано запровадження структурної модернізації в країнах ЄС. Досліджено сучасні інструменти та механізми регулювання спільної аграрної політики, обґрунтовано основні напрями Фінансової перспективи 2015–2018 рр. в напрямі реалізації програмних цілей САП, а також проаналізовано програму розвитку сільських місцевостей. Проаналізовано проблеми переходу провідних країн світу до етапу постіндустріальності. Розглянуто концепцію загального сталого промислового розвитку. Досліджено нову роль промислової політики Європейського Союзу як невід'ємного складника глобальної стратегії розвитку, визначено основні напрями її модернізації. Досліджено зміни у фіскальній політиці країн Європейського Союзу, спрямовані на забезпечення стійкості державних фінансів та підтримку економічного зростання. Визначено нові підходи до регулювання й координації управління публічними фінансами держав-членів із боку ЄС. Розкрито питання застосування політики жорсткої економії для розв'язання завдань фіскальної консолідації. Досліджено основні механізми реалізації соціальної та інноваційної політики в країнах ЄС.

Ключові слова: модернізація, аграрна сфера, промислова політика, фіскальна політика, соціальні програми, інноваційна політика.

В статье проанализировано введение структурной модернизации в странах ЕС. Исследованы современные инструменты и механизмы регулирования общей аграрной политики, обоснованы основные направления Финансовой перспективы 2015–2018 гг. в направлении реализации программных целей САП, а также проанализирована программа развития сельских местностей. Проанализированы проблемы перехода ведущих стран мира к этапу постиндустриальности. Рассмотрена концепция общего устойчивого промышленного развития. Исследована новая роль промышленной политики Европейского Союза как неотъемлемой составляющей глобальной стратегии развития, определены основные направления ее модернизации. Исследованы изменения в фискальной политике стран Европейского Союза, направленные на обеспечение устойчивости государственных финансов и поддержку экономического роста. Определены новые подходы к регулированию и координации управления публичными финансами государств-членов со стороны ЕС. Раскрыты вопросы применения политики жесткой экономии для решения задач фискальной консолидации. Исследованы основные механизмы реализации социальной и инновационной политики в странах ЕС.

Ключевые слова: модернизация, аграрная сфера, промышленная политика, фискальная политика, социальные программы, инновационная политика.

In the course of the research, the abstract and logical method was used to study the theoretical foundations of and scientific approaches to the introduction of structural modernization in the EU. Particular attention was paid to the modernization of the agrarian and industrial sectors, fiscal policy, social programs and innovations. The research objective is to analyze the trends and mechanisms of structural modernization in the countries of the European Union. The author analyzes the introduction of structural modernization in the EU countries. In particular, modern tools and mechanisms of regulation of the common agricultural policy have been explored, the main directions of the Financial Perspective for 2015-2018 have been grounded towards implementation of the program objectives of the Common Agrarian Policy (CAP), as well as the rural development program has been ana-

lyzed. The problems of transition of the leading countries to the post-industrial stage are analyzed. The concept of sustainable industrial development is considered. The new role of the EU industrial policy as an integral part of the global development strategy was explored, the main directions of its modernization were determined. The changes in the fiscal policy of the EU countries aimed at ensuring the sustainability of public finances and supporting economic growth have been studied. New approaches to the regulation and coordination of public finance management of the member states by the EU are identified. The issue of applying austerity policy to solve fiscal consolidation tasks is covered. The main mechanisms of implementation of social and innovation policy in the EU countries are investigated.

Keywords: modernization, agrarian sphere, industrial policy, fiscal policy, social programs, innovation policy.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція – це складний, багатогранний процес, що стосується усіх сфер економіки. Основними доказами важливості інституційного розвитку є EIPA – Європейський інститут державного управління, EPAN – неформальне об'єднання державних службовців усіх країн – членів ЄС та EURAN – веб-сайт для налагодження внутрішніх і зовнішніх комунікацій даних країн.

Наприкінці XIX – початку XX ст. країни Європейського Союзу, яким притаманний різний політичний та економічний устрій, дійшли висновку, що необхідні перегляд та переоцінка ефективності, а також реформування структурної модернізації. Особлива увага спрямовувалася на модернізацію аграрного та промислового секторів, фіскальної політики, соціальних програм та інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структурна модернізація країн ЄС зацікавила багато дослідників та науковців. Зокрема, Р. Акріл [7], М. Артис, Ф. Ніксон [8], В. Чужиков [6] спрямовували свої дослідження на етапи трансформації щодо підтримки АПК; І. Родіонов [5] досліджував проблеми постіндустріального суспільства; проблемам фіскальної політики присвячено праці В. Геєця, Т. Єфименко [2] та В. Кудряшова [3]. Проте, на нашу думку, недостатньо приділено уваги запровадженню саме структурної модернізації в країнах Європейського Союзу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз напрямів і механізмів структурної модернізації в країнах Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурна модернізація являє собою складний і комплексний процес, який торкається майже всіх сфер суспільного життя та галузей економіки. Після глибокої фінансової кризи, яка похитнула всі сфери економіки, у країнах Європейського Союзу запроваджується структурна модернізація. Зокрема, це модернізація аграрної, промислової, фіскальної, соціальної та інноваційної політики. Доцільно зупинитися на кожній із них окремо.

Модернізація аграрної політики проявляється через «спільну аграрну політику» (САП). Постійне реформування цієї політики сприяло своєчасній адаптації аграрного сектору до сучасних викликів глобалізації та посиленню ролі спільних інституцій у вирішенні проблем ЄС. Сьогодні САП – це багатофункціональна політика, яка сприяє поступовому пристосуванню європейських фермерів до ринкових умов, гарантує їм достатній рівень доходів, забезпечує добробут сільських територій і сприяє використанню виробничо-екологічних методів. У ст. 39 Римського договору (1957 р.) закріплено головні цілі САП. Вони спрямовані на підвищення продуктивності аграрного сектора шляхом сприяння технічному прогресу, забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання чинників виробництва. Фінансова перспектива 2015–2018 рр. передбачає реалізацію програмних цілей САП через два стовпи: перший стовп включає інструменти, що забезпечують функціонування спільного внутрішнього ринку та пряму підтримку фермерським господарствам; другий стовп орієнтований на розвиток сільської місцевості (рис. 1).

Поява спільного внутрішнього ринку передбачає підтримку цін, яка забезпечується через Організацію спільних ринків (Постанова Ради ЄС № 298/2017) [11]. Пряма підтримка – це другий елемент першого стовпа САП. Доцільно відзначити, що прямі дотації були запроваджені у Спільноті відповідно до реформ Мак Шеррі 1992 р. як компенсація за зниження інтервенційних цін [12].

Другий стовп САП відображає систему розвитку сільської місцевості. Запровадження такої системи передбачено у реформі «Порядок денний 2000», згідно з яким спільну політику Спільноти щодо цього напрямку мають супроводжувати та доповнювати інші інструменти САП.

Отже, головним у створенні аграрної моделі в країнах Європейського Союзу є другий стовп, який спрямований на досягнення соціально-економічних та екологічних цілей через проведення реструктуризації АПК.

Сьогодні існуюча програма імплементується за рахунок стратегічних планів. Ці плани містять групу заходів, які згруповані в чотири вісі з єдиним інструментом фінансування (Фонд розвитку сільських територій). Велике значення має фінансова дисципліна, яка імплементується завдяки Європейському фонду гарантій сільському господарству (EAGF) та Європейському фонду сільського розвитку (EAFRD).

Модернізація промислової політики. Постіндустріальна економіка країн ЄС передбачає значне зростання у сфері послуг, як у структурі ВВП, так і в структурі зайнятих. Сьогодні більша частка ВВП країн ЄС створюється у третинному секторі економіки (близько 71,5%); на частку вторинного сектора припадає 26,7% [11], такі тенденції спостерігаються також у структурі зайнятості населення.

Ключовим напрямом інтеграційного розвитку для економіки є сфера промисловості, від якої значною мірою залежить якість життя населення. Зрештою, саме розвиток промисловості дотичний до вирішення низки проблем, а саме зниження конкурентоспроможності економік європейських країн відносно інших країн світу, організаційні та фінансові складнощі всередині Союзу, негативні наслідки світової фінансової кризи тощо.

Промислова політика розпочала своє формування з Договору про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (1951 р.). Протягом існування ЄС проходила певна еволюція промислової політики, було розроблено низку концепцій і програм підвищення ефективності промисловості, пристосування її до глобальних змін і викликів із боку конкурентів на глобальному ринку. Не повною мірою ці програми були реалізовані.

Наявна промислова політика в країнах ЄС має пройти реструктуризацію промисловості. Всі країни ЄС можна поділити на дві групи:

1. високорозвинені промислові країни: Німеччина, Франція, Великобританія та Італія, це 50% населення та 70% ВВП;

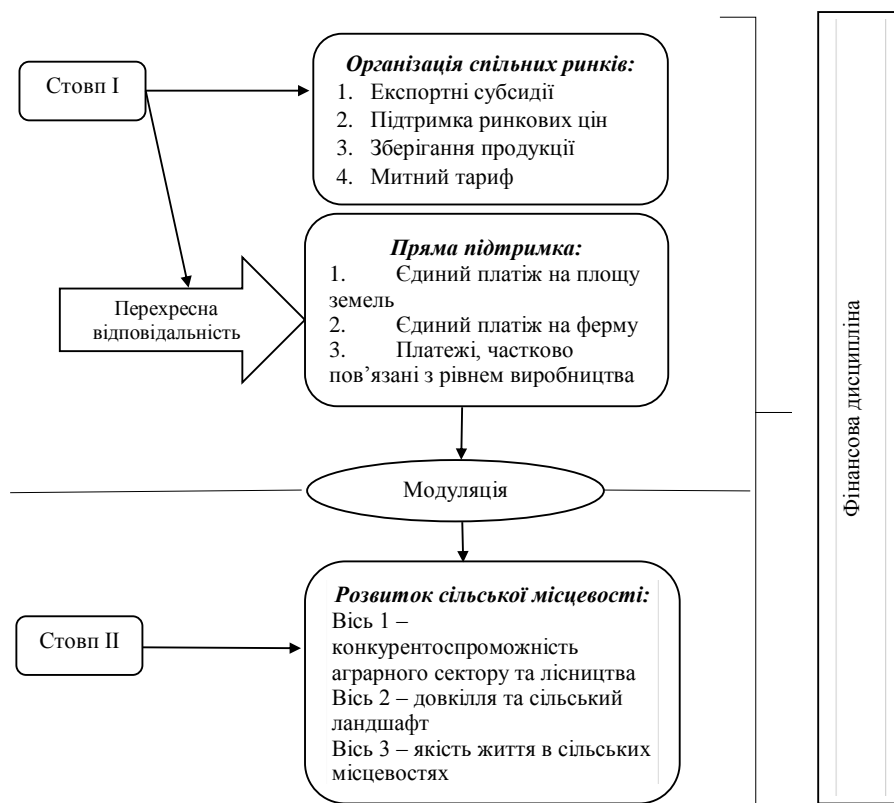


Рис. 1. Взаємозв'язок стовпів Спільної аграрної політики

Джерело: побудовано на основі [6; 4]

2. слаборозвинені країни – всі інші країни ЄС. Важливим аспектом є те, що у структуризації промислової політики потрібно враховувати наведені вище регіональні особливості.

Розроблена стратегія «Європа – 2020» [10] врахувала всі виклики сьогодення в напрямі структурної модернізації в країнах ЄС. У цій Стратегії виділено складники вдосконалення промислової політики в ЄС. Серед основних напрямів виділено такі: «Інноваційний Союз», «Промислова політика ери глобалізації», «План із розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць».

Новітній напрям модернізації промислової політики спрямований на забезпечення конкурентоспроможності європейської промисловості, стабільний розвиток ЄС, зростання його місця і ролі в глобальній економіці.

Модернізація фінансової політики. Накопичення дисбалансів через зростання розривів між видатками та доходами викликало дефіцит. Таким чином, країни ЄС почали працювати в напрямі збільшення публічних видатків.

Були внесені певні зміни у фінансову політику країн ЄС. Доцільно враховувати, що саме фінансова сфера в ЄС має деякі особливості. По-перше, відсутнє жорстке управління з боку єдиного наддержавного органу (це не стосується монетарної полі-

тики). Кожна країна-учасниця регламентує розвиток публічного сектору чинним законодавством, лише управління бюджетними операціями покладено на національні уряди. Всі держави формують свої бюджети, які не підпорядковуються наднаціональним органам управління ЄС.

Основні нормативні документи, що регламентують засади фінансової політики ЄС, – Договір про Європейський Союз та Договір про функціонування Європейського Союзу. Саме в них відображено основні принципи фінансової політики ЄС: справедливість, збалансованість і стабільність, субсидіарність, пропорційність, ефективність, цільовий характер використання державних ресурсів, захист фінансових інтересів Співтовариства, прозорість публічних фінансів [5, с. 35]. Імплементация механізмів фіскальної політики регламентується Пактом стабільності та зростання, Угодою про стабільність, координацію та управління в економічному і монетарному союзі (фіскальний компакт).

Основними індикаторами, за допомогою яких здійснюється регулювання фіскальної політики, є дефіцит публічного бюджету і борг СЗДУ у відсотках до ВВП. Інші, не менш важливі показники визначаються органами державного управління кожної країни самостійно. Саме цей підхід окреслює важливість показників дефіциту й боргу для фінансово-економічного розвитку не тільки країн – членів ЄС, а й усього Співтовариства. Високі значення дефіциту й боргу негативно впливають економіку держав, монетарну політику, зрештою, і на рівень життя населення.

Реформа системи оподаткування спрямована на зниження навантаження на доходи й прибуток, проте допускається підвищення рівня оподаткування майна. Основна мета даного методу – посилення конкуренції, та раціональне використання ресурсів.

Модернізація соціальної політики. Соціальна політика в країнах ЄС почала розвиватися у 80-х роках. Це підтверджено Єдиним європейським актом (1986 р.) та Хартією основних соціальних прав трудящих Співтовариства (1989 р.). Європейський акт описав новий підхід до законодавства ЄС, а Хартія визначила головні цілі соціальної політики Європейського Союзу [8, с. 22–25].

Соціальна політика в країнах ЄС упроваджується через розгалужену систему інститутів, які функціонують у рамках своїх повноважень, що відображені у Лісабонському договорі про внесення змін у Договір про Європейський Союз і Договорі про установа Європейського Співтовариства.

Механізм реалізації соціальної політики в Європейському Союзі складався поступово й удосконалювався майже півстоліття. Протягом цього часу змінювалася структура інститутів ЄС, але найбільше це торкнулося соціального вимірника. Це зрозуміло, адже соціальна політика отримала самостійний напрям із постійним розширенням своїх зобов'язань. Нові завдання викликали необхідність удосконалення виконавчої влади, збільшення компетенцій і створення нових структур, здатних упоратися з умовами сьогодення.

Модернізація інноваційної політики. Європейським Союзом визначено необхідність та доцільність розроблення сучасної інноваційної політики з удосконаленням традиційного набору її методів й інструментів. Основні механізми реалізації інноваційної політики в ЄС зображені на рис. 2.

Серед основних негативних чинників, пов'язаних із проблемами регулювання та провадження інноваційної політики між органами управління ЄС і країнами, які входять до його складу, такі: нераціональний розподіл повноважень у сфері інноваційної політики між Європейською Комісією та країнами ЄС; неефективний розподіл управлінських функцій стосовно реалізації інноваційної політики між Європейською Комісією та іншими установами ЄС, що призводить до дублювання таких функцій; переважання в інноваційній політиці ЄС національних інтересів.

Основні напрями вдосконалення інноваційної політики ЄС визначено в новій стратегії ЄС «Європа – 2020: Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання».

Висновки з даного дослідження. Запровадження структурної модернізації в країнах ЄС є необхідним атрибутом виходу з фінансової кризи та задоволення суспільних потреб. Провівши дослідження щодо модернізації аграрної сфери, визначено, що САП є однією з найважливіших наднаціональних політик ЄС, фінансування якої здійснюється зі спільних фондів Євросоюзу – EAGF та EFRD. Найвною тенденцією підтримки аграрного сектору ЄС є збільшення фінансування розвитку сільської місцевості, яка не може бути ідентифікована лише як складник регіональної політики, адже виступає потужним інструментом прихованого дотування сільськогосподарського сектору.

Основними напрямами модернізації промислової політики ЄС є такі: збільшення інвестиційної підтримки промислової політики; посилення інноваційного складника промислової політики, вдосконалення механізмів реалізації стратегічних напрямів інноваційної діяльності; подальший розвиток кластерного

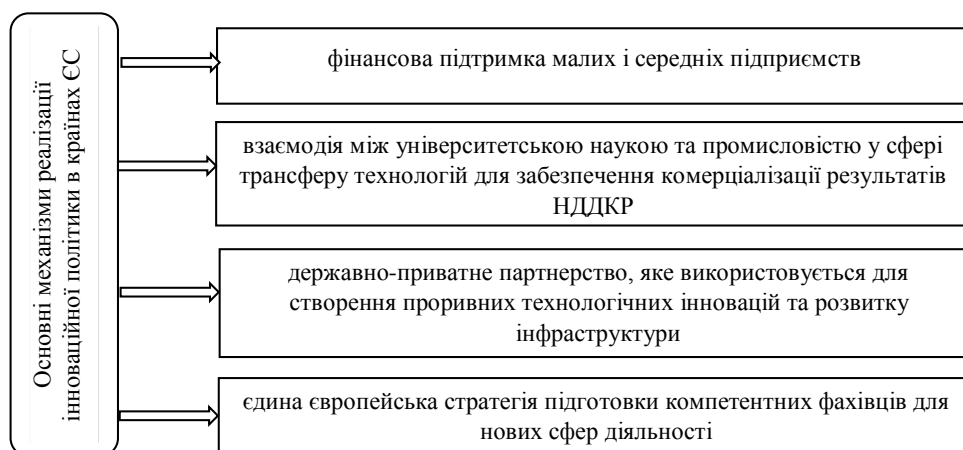


Рис. 2. Основні механізми реалізації інноваційної політики в країнах ЄС

Джерело: побудовано на основі [10; 12]

підходу до розвитку промисловості. Модернізація промислової політики за вказаними напрямами сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейської промисловості, а отже, подальшому ефективному розвитку самого Європейського Союзу та зростанню його ролі в глобальній економіці.

Фіскальна політика в країнах ЄС зазнала істотних змін. Було взято курс на здійснення заходів фіскальної консолідації, що спрямовані на обмеження дефіциту СЗДУ й державного боргу та передбачають оптимізацію державних видатків, а також внесення коректив у порядок формування дохідної частини публічних бюджетів.

Соціальна політика в країнах ЄС упроваджується через розгалужену систему інститутів, які функціонують у рамках своїх повноважень (Лісабонський договір про внесення змін у Договір про Європейський Союз і Договір про установа Європейського Співтовариства).

Сучасна інноваційна політика є необхідною для розвитку ЄС. Основними механізмами реалізації інноваційної політики в країнах ЄС є фінансова підтримка малих і середніх підприємств, взаємодія між університетською наукою та промисловістю у сфері трансферу технологій для забезпечення комерціалізації результатів НДДКР, державно-приватне партнерство.

Список використаних джерел:

1. Вітер І.І. Модернізація промислової політики ЄС за умов формування світосистеми глобалізму. Наука й економіка. 2015. Вип. 3. С. 92–97.
2. Єфименко Т.І. Актуальні питання сучасних стратегій реформування податкових систем. Фінанси України. 2013. № 3. С. 7–26.
3. Кудряшов В.П., Поддєрьогін А.М. Модернізація фіскальної політики в ЄС. Фінанси України. 2017. № 3. С. 19–35.
4. Проблеми промисловості ЄС. 2017. URL: <http://www.allbest.ru/> (дата звернення: 17.03.2017).
5. Родионова І.А. Современные тенденции развития промышленности мира: учебно-методическое пособие. М.: РУДН, 2012. 60 с.
6. Чужиков В., Вінська О. Модернізація аграрної політики ЄС. Міжнародна економічна політика. 2011. Вип. 1–2. С. 95–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2011_1-2_6 (дата звернення: 17.03.2017).
7. Ackrill R. The Common Agricultural Policy. – University Association for Contemporary European Studies. Continuum International Publishing group, 2010. 244 p.
8. Artis M., Nixson F. The Economics of European Union: Policy and Analysis. Forth Edition. Oxford Univesity Press. 2012. 436 p.
9. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. (2010, March 30). Official Journal of the European Union. URL: <http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:FULL:EN:PDF> (last accessed: 17.03.2017).
10. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth URL: http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso007_-_europe_2020_-_en_version.pdf (last accessed: 17.03.2017).
11. Official Journal of the European Union: Council Regulation № 298/2017.
12. You key to European Statistics / Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>. (last accessed: 17.03.2017).

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

УДК 314.02:330.34

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-26>**Біткова Т.В.**кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**Bitkova Tetiana**

V.N. Karazin Kharkiv National University

Гумірова Ю.С.магістр
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**Humirova Yuliia**

V.N. Karazin Kharkiv National University

**МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД****MODELING OF THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC PROCESSES
ON ECONOMIC GROWTH: A SYSTEM-DYNAMIC APPROACH**

У статті розглянуто концепції впливу демографічних процесів на економічне зростання, проаналізовано динаміку ВВП, а також показники та основні тенденції демографічних процесів в Україні. Побудовано системно-динамічну модель, яка відображає взаємний зв'язок демографічних та економічних показників. Для обґрунтування способів обчислення ендегенних змінних імітаційної моделі побудовано тренди коефіцієнтів народжуваності та смертності різних вікових груп, а також оцінено параметри двох макроекономічних виробничих функцій із використанням реальних даних. Побудована імітаційна модель реалістично відображає сучасні процеси, які спостерігаються в Україні: спадаючу чисельність населення, зниження коефіцієнтів народжуваності й підвищення коефіцієнтів смертності, підвищення рівня ВВП на душу населення.

Ключові слова: системна динаміка, ВВП, демографічні процеси.

В статье рассмотрены концепции влияния демографических процессов на экономический рост; проанализирована динамика ВВП, а также показатели и основные тенденции демографических процессов в Украине. Построена системно-динамическая модель, которая отражает взаимосвязь демографических и экономических показателей. Для обоснования способов вычисления эндогенных переменных имитационной модели построены тренды коэффициентов рождаемости и смертности разных возрастных групп, а также оценены параметры двух макроэкономических производственных функций с использованием реальных данных. Построенная имитационная модель реалистично отражает актуальные процессы, наблюдаемые в Украине: убывающую численность населения, снижение коэффициентов рождаемости и повышение коэффициентов смертности, повышение уровня ВВП на душу населения.

Ключевые слова: системная динамика, ВВП, демографические процессы.

The paper discusses the concepts of the impact of demographic processes on economic growth. There are three main hypotheses of this impact: population may limit, promote, or not influence on and not depend of the economic growth. The main publications, considering the problem, as well as those, related to models development (including system dynamic simulation models) are reviewed. The main assumptions of the basic system dynamics model are formulated. The analysis of the statistics, describing the GDP dynamics, as well as that of the indicators and main trends of demographic processes in Ukraine has been done. The structure of the basic system dynamics model includes two sub-models – demographic and economic ones. Demographic sub-model reflects the dynamics of the population of Ukraine, divided into four age groups with the corresponding birth and death rates, which in their turn depend on GDP per capita. Economic sub-model assumes that: labor resources are determined

by the adult able-bodied population and the indicator of labor resources participation; GDP dynamics is calculated using a dynamic macroeconomic Cobb-Douglas production function. The model shows the interconnection of demographic and economic indicators. To substantiate the way of calculating of endogenous variables of the simulation model, birth and death rates trends for different age groups were constructed, and the parameters of two macroeconomic production functions (using able-bodied population and working capital as work factor) were estimated on the basis of the real data. The proposed simulation model realistically reflects the current processes observed in Ukraine: decrease of the total and of the working-age population, decrease of birth rates and increase of death rates, accompanied by the increase of the GDP per capita indicator.

Key words: system dynamics, demographic processes, GDP.

Постановка проблеми. Ранні занепокоєння щодо експоненціального зростання населення поступилися занепокоєнням із приводу старіння нації до кінця демографічного перехідного періоду [1; 3; 5]. Багато європейських країн пережили демографічний перехід, і зміна їхньої вікової структури супроводжується зростаючим економічним навантаженням із погляду високих витрат на охорону здоров'я та пенсійних виплат. На початку або після завершення переходу кожна країна повинна прийняти свою внутрішню державну політику через зміни демографічних та економічних умов. У цьому сенсі державні установи потребують професійних інструментів підтримки прийняття рішення для вивчення динаміки економіки та демографії країни і, відповідно, оцінити можливі альтернативні соціальні програми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Збільшення середньої тривалості життя призводить до зниження народжуваності. Зменшення розмірів сімей, своєю чергою, сприяє зайнятості жінок. Продуктивність праці буде зростати до тих пір, поки ринок праці зможе поглинати робочу силу. Через це з'являються «демографічні дивіденди» економічного зростання, що спричиняють збільшення заощаджень та інвестицій. Сім'ї з меншим числом дітей більше коштів виділяють на освіту та здоров'я дітей, роблячи робочу силу продуктивнішою.

Одним із найважливіших чинників економічного розвитку є різні варіанти демографічного зростання і його зміни в часі. Коли переважаючими є наймолодші і найстаріші верстви населення, спостерігається сповільнення економічного росту. Низький рівень народжуваності в довгостроковому розрізі призводить до росту чисельності літніх людей. «Демографічні дивіденди» з'являються лише у середній фазі, але економіка і суспільство отримують їх не автоматично. Правильні політичні рішення, а саме стимулювання інвестицій і заощаджень, медичне страхування, є основними умовами для забезпечення високої продуктивності праці економічно активного населення. Вплив «демографічних дивідендів» на економічне зростання розглядається в [1; 6].

Зміни вікової піраміди, які характеризуються зниженням смертності і рівня народжуваності, є чинником економічного зростання. Зменшення рівня народжуваності призводить до перерозподілу споживання і збільшує дохід бідних верств населення за рахунок виходу жінок на ринок праці, а це сприяє скороченню бідності.

Співвідношення між зміною чисельності населення та економічним зростанням залишається предметом суперечок між економістами та демографами щодо впливу зміни населення – чи воно (а) обмежує, (б) сприяє, або (в) не залежить від економічного зростання. Прихильники кожної теорії мають свої аргументи, які базуються на низці досліджень, але увага майже винятково зосереджена на загальній чисельності та темпах зростання населення. Невелика увага приділяється критичній змінній – віковій структурі населення і тому, як вона змінюється, коли населення зростає.

Призначенням економіко-демографічних моделей, розроблених для опису обопільного впливу демографічних змін та економічної активності, є прогнозування того, як розвивається з часом популяційно-економічна система та оцінка можливих ефектів урядових стратегій. У більшій частині досліджень використовується кореляційно-регресійний аналіз, причому всі подібні дослідження прив'язані до конкретних країн або регіонів [2; 7]. Є імітаційні моделі, які містять демографічні блоки різного рівня агрегації [4; 9; 12], але ще не було спроб побудувати подібну модель, що відображає взаємозв'язок демографічних та економічних показників України з урахуванням вбудованих у модель макроекономічних виробничих функцій та трендів показників, що визначають динаміку чисельності населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз демографічних процесів в Україні та впливу динаміки населення України на її ВВП із використанням системно-динамічної концепції імітації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування взаємозв'язків змінних

моделі проведено аналіз динаміки демографічних та економічних показників в Україні.

Аналіз демографічних показників України

За даними Держстату, чисельність наявного населення в Україні на 1 червня 2018 р. становила 42 279,6 тис. осіб.

Нині в Україні зменшується народжуваність і збільшується смертність. Загалом помітна тенденція до старіння, що зумовлює більше навантаження на працездатну частину населення (рис. 1, 2).

Останні 10 років в Україні спостерігається збільшення тривалості життя (77 років для жінок, 67 – для чоловіків), але це все ще найгірший показник в Європі.

За останні роки пік дітонородження змістився з 20–24 років матерів до 25–29 років (рис. 3). Це є характерним і для європейських країн: жінки намагаються отримати вищу освіту, стати фінансово незалежними.

Аналіз економічних показників

Дані табл. 2 свідчать, що рівень ВВП майже постійно зростає. У 2009 р. спад ВВП спричинила світова економічна криза, у 2014 р. – початок воєнних дій. Водночас стійке зменшення

чисельності населення призвело до зростання показника ВВП на душу населення. Припинення виробництва на сході країни дуже вплинуло на ВВП. Із 2015 р. за рахунок грошової підтримки з-за кордону показник ВВП значно виріс (на 15%). У 2016 р. ВВП зріс на 1,8%, а в 2017 р. – на 2%. У січні 2016 р. було укладено Угоду про вільну торгівлю з Європейським Союзом.

У 2015–2017 рр. номінальний ВВП збільшувався, і в 2017 р. він дорівнював 2 982 920 млн. грн. Однією з причин зростання є підвищення середнього рівня цін, зокрема у будівництві. Але при тому, що номінальний ВВП на душу населення збільшується, показник реального ВВП на душу населення зменшується. У 2017 р. Україна займала 133-є місце у світі за цим показником.

Одним із чинників, що впливають на ВВП, є капітал. Із 2008 по 2010 р. та в 2014 р. в Україні був спад обсягу капітальних інвестицій. У 2017 р. обсяг капітальних інвестицій становив 448 461,5 млн. грн. (рис. 4).

Іншим чинником, що впливає на ВВП, є трудові ресурси. З 2008 по 2017 р. трудові ресурси в країні зменшилися майже на 1,35 млн. [8].

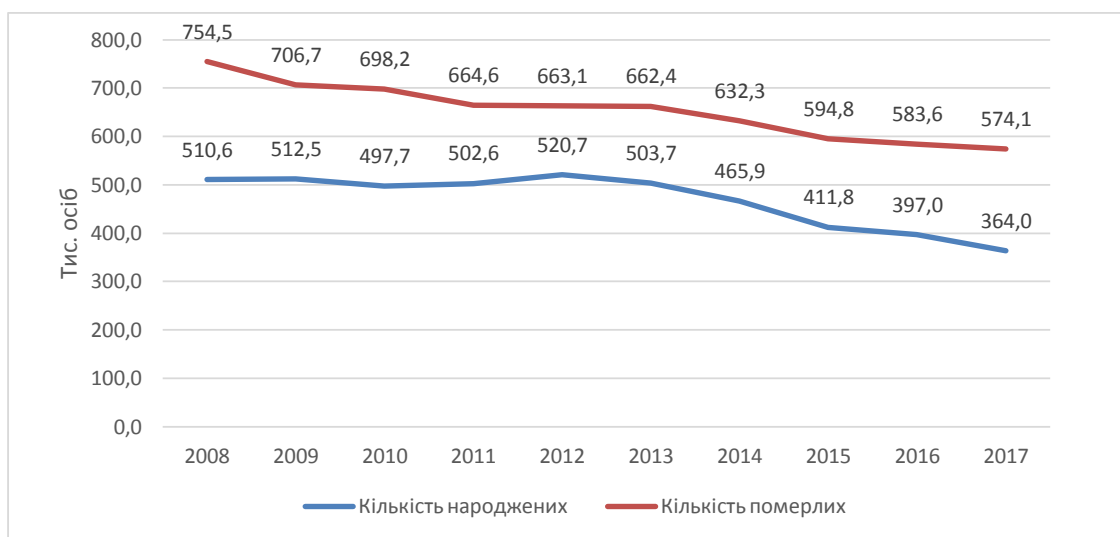


Рис. 1. Динаміка народжуваності і смертності населення України

Джерело: авторська розробка за даними [10]

Таблиця 1

Чисельність населення України на 1 січня 2018 р., тис. осіб

Рік	Чисельність наявного населення			Чисельність постійного населення		
	всього	у тому числі		всього	у тому числі	
		міське	сільське		чоловіки	жінки
2015	42929,3	29673,1	13256,2	42759,7	19787,8	22971,9
2016	42760,5	29585,0	13175,5	42590,9	19717,9	22873,0
2017	42584,5	29482,3	13102,2	42414,9	19644,6	22770,3
2018	42386,4	29371,0	13015,4	42216,8	19558,2	22658,6

Джерело: складено за [10]

Немаловажну роль відіграє й проблема трудової міграції. Роботодавці вважають, що до 8 млн. українців працюють за кордоном, переважно це чоловіки віком 30–44 років [11].

Основні припущення та структура базової системно-динамічної моделі

Основними припущеннями демографічної підмоделі є такі:



Рис. 2. Чисельність вікових груп населення України

Джерело: авторська розробка за даними [10]

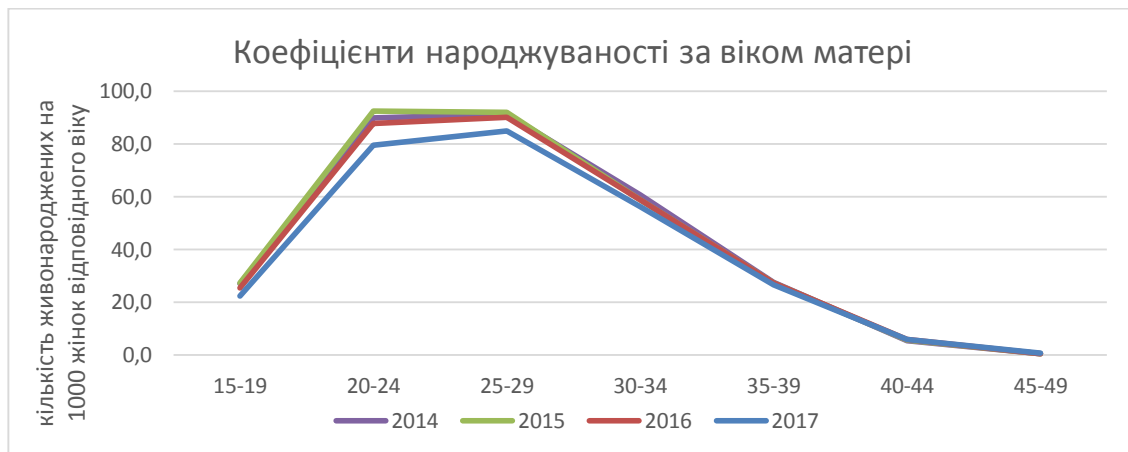


Рис. 3. Коефіцієнти народжуваності за віком матері в Україні

Джерело: авторська розробка за даними [10]

Таблиця 2

Валовий внутрішній продукт України

Роки	У фактичних цінах		У цінах попереднього року	
	ВВП	ВВП на душу населення	ВВП	ВВП на душу населення
	млн. грн	грн	млн. грн	грн
2010	1079346	24798	949619	21817
2011	1299991	29980	1138338	26252
2012	1404669	32480	1303094	30132
2013	1465198	33965	1404293	32553
2014	1586915	36904	1369190	31841
2015	1988544	46413	1431826	33419
2016	2385367	55899	2037084	47738

Джерело: складено за [10]

- кількість населення поділяється на чотири вікові групи; кількість групи в кінці кожного року визначається кількістю на початку року і різницею числа народжених та числа померлих і тих, що перейшли до наступної групи протягом року;
 - загальна чисельність дорівнює сумі населення всіх вікових груп;
 - коефіцієнт народжуваності залежить від ВВП на душу населення і часу;
 - кількість народженого населення залежить від кількості дорослого населення, коефіцієнта народжуваності, популяційної рівноваги і довжини репродуктивного життя;
 - коефіцієнти смертності у вікових групах та ймовірна тривалість життя задаються за допомогою табличних функцій;
 - популяційна рівновага і репродуктивне життя є постійним;
 - кількість населення, що переходить в іншу вікову групу, залежить від чисельності вікової групи, ймовірності виживання та вікового інтервалу;
- Економічна підмодель** спирається на такі головні припущення:
- трудові ресурси залежать від кількості дорослого працездатного населення та показника участі трудових ресурсів;
 - трудовий капітал визначається кількістю дорослого працездатного населення з повною вищою освітою;

– динаміка ВВП відображається за допомогою динамізованої макроекономічної виробничої функції Кобба-Дугласа, параметри якої оцінено на основі реальних даних.

Параметри моделі оцінюються за допомогою статистичних даних на інтервалі з 2008 по 2017 р., прогнозні значення для інтервалу з 2018 до 2025 р. отримуються за допомогою лінії тренду відповідних змінних.

Структурну модель представлено на рис. 5, 6.

Інформаційне забезпечення моделі

У табл. 3 наведено тренди змінних імітаційної моделі, отримані з використанням реальних даних за відповідними показниками.

Вплив ВВП на душу населення на коефіцієнт фертильності визначається за допомогою побудованої регресійної моделі виду: $y(x_1, x_2) = -58.35 - 6.326x_1 + 0.029x_2$, де x_1 – рік, x_2 – ВВП на душу населення, y – коефіцієнт народжуваності. Коефіцієнт детермінації моделі $R^2 = 0.733$ – замалий, але припустимий, значення F-критерію = 9,6 більше табличного $F_{табл.} = 5,32$ на рівні значущості $\alpha = 0,05$, помилка апроксимації – 1,31%. Тобто побудована модель добре пояснює фактичне значення коефіцієнту народжуваності.

За збільшення середньої тривалості життя збільшується ймовірність дожиття до більш старшого віку, відповідно, зменшується смертність населення: $p_x = 1 - q_x$, де p_x – ймовірність дожиття до віку x , q_x – ймовірність смерті у віці x .



Рис. 4. Динаміка капітальних інвестицій України, 2008–2017 рр.

Джерело: власна розробка за даними [10]

Таблиця 3

Лінії трендів для прогнозованих значень змінних

Змінна	Лінія тренду
Коефіцієнт народжуваності	$y(x) = -0.0258x + 1.5711$
Очікувана тривалість життя	$y(x) = 0.3399x + 68.925$
Капітальні інвестиції	$y(x) = 22813x + 137532$
Рівень повної вищої освіти	$y(x) = 0.0082x + 0.2017$

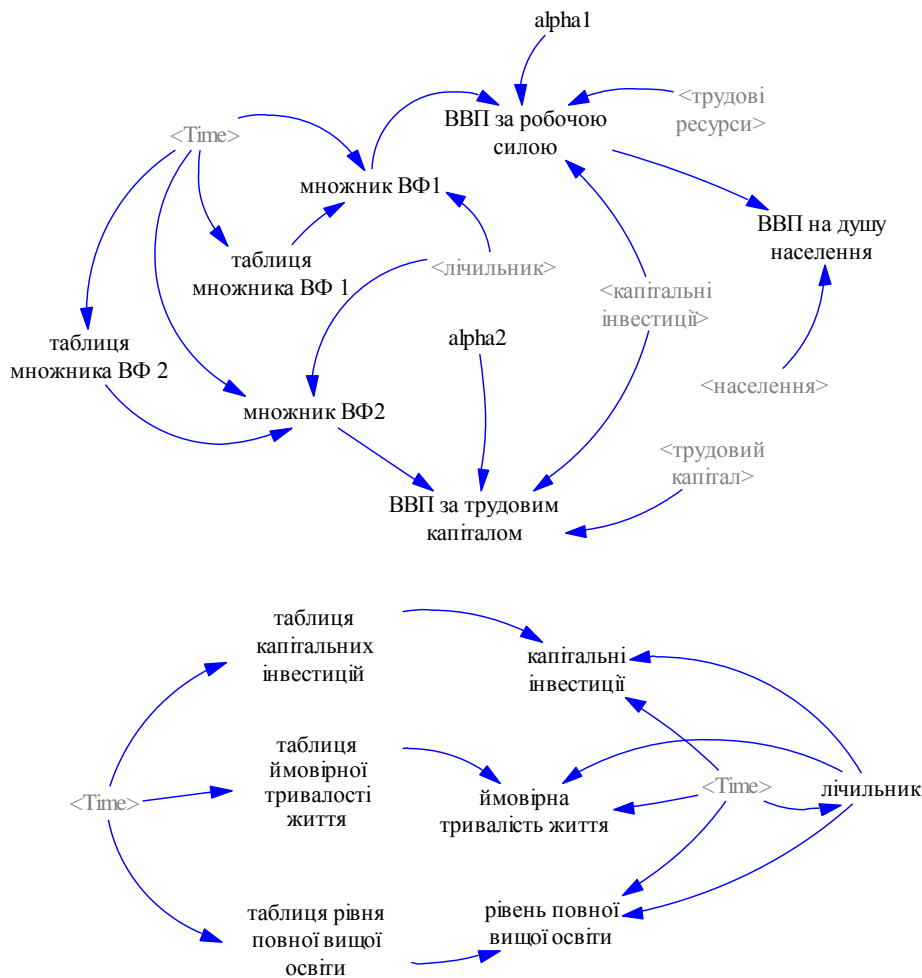


Рис. 5. Діаграма потоків економічної підмоделі

Джерело: авторська розробка

В імітаційній моделі кількість населення (відповідно, й трудових ресурсів) залежить від ВВП, тому що коефіцієнт народжуваності залежить від показника ВВП на душу населення.

Динаміка ВВП в імітаційній моделі відображується за допомогою динамізованої виробничої функції Кобба-Дугласа виду:

$$Y_t = \gamma \cdot e^{\beta t} K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}, \text{ де}$$

Y_t – ВВП у рік t ;

γ – коефіцієнт пропорційності;

β – параметр технічного прогресу;

K_t – витрати основного капіталу в році t ;

L_t – чисельність зайнятих у галузях виробництва в році t ;

α – параметр виробничої функції.

Коефіцієнт детермінації моделі $R^2 = 0.989$, значення F-критерію=328,15 більше табличного значення $F_{табл.} = 27,206$ на рівні значущості $\alpha = 0,0005$, тобто модель адекватна. За результатами оцінки параметрів із використанням реальних даних побудована функція має вигляд:

$$Y_t = e^{-184,2} \cdot e^{0,0948t} K_t^{0,4122} L_t^{0,5877}.$$

Результати імітації

На рис. 7 показано траєкторії ВВП, отримані на базі двох виробничих функцій: із використанням загальних трудових ресурсів та трудового капіталу.

Коефіцієнт народжуваності, розрахований з урахуванням впливу ВВП на душу населення, на горизонті до 2025 р. знижується більше, ніж його про-гнознi значення, отримані за допомогою лінійного тренду фактичних значень цього показника (рис. 8). Це зумовлено зворотним зв'язком між коефіцієнтом народжуваності та ВВП на душу населення. За результатами імітації зростаюча динаміка ВВП супроводжується спадаючою кількістю населення.

За спадаючої кількості населення рівень трудового капіталу має зростаючу динаміку (рис. 9).

Висновки з даного дослідження. Як показує аналіз сучасних тенденцій, динаміка населення впливає на рівень економічного зрос-

тання. Можна погодитися з «песимістами», які стверджували, що ріст населення стримує економічний розвиток. Додатного росту економіки складно досягти лише за відповідної зміни чисельності населення. Такий результат можна отримати тільки за сукупної зміни кількості населення, зміни рівня освіти населення та технологічного прогресу. Останні два показники збільшують ВВП, але при цьому більш освічене населення віддає перевагу меншій кількості дітей, щоб мати можливість дати своїй дитині краще виховання та освіту.

Витрати України на вищу освіту становлять 4,53% від ВВП, за кількістю студентів вона посіла 14-е місце у світі. Але за такої

кількості фахівців спостерігається зростання рівня безробіття в країні. Цей ефект посилюється підвищенням інтелектуальної еміграції населення.

Є різні моделі, які вдало описують зв'язок між населенням і економічним розвитком, зокрема імітаційні.

У статті побудовано системно-динамічну модель із використанням програмного пакету Vensim PLE, яка пов'яже демографічні та економічні процеси в Україні. Для завдання операторів моделі використовувалися статистичні дані України з 2008 по 2017 р., отримані власноруч тренди до 2025 р. та макроекономічні виробничі функції. Поділ населення на вікові

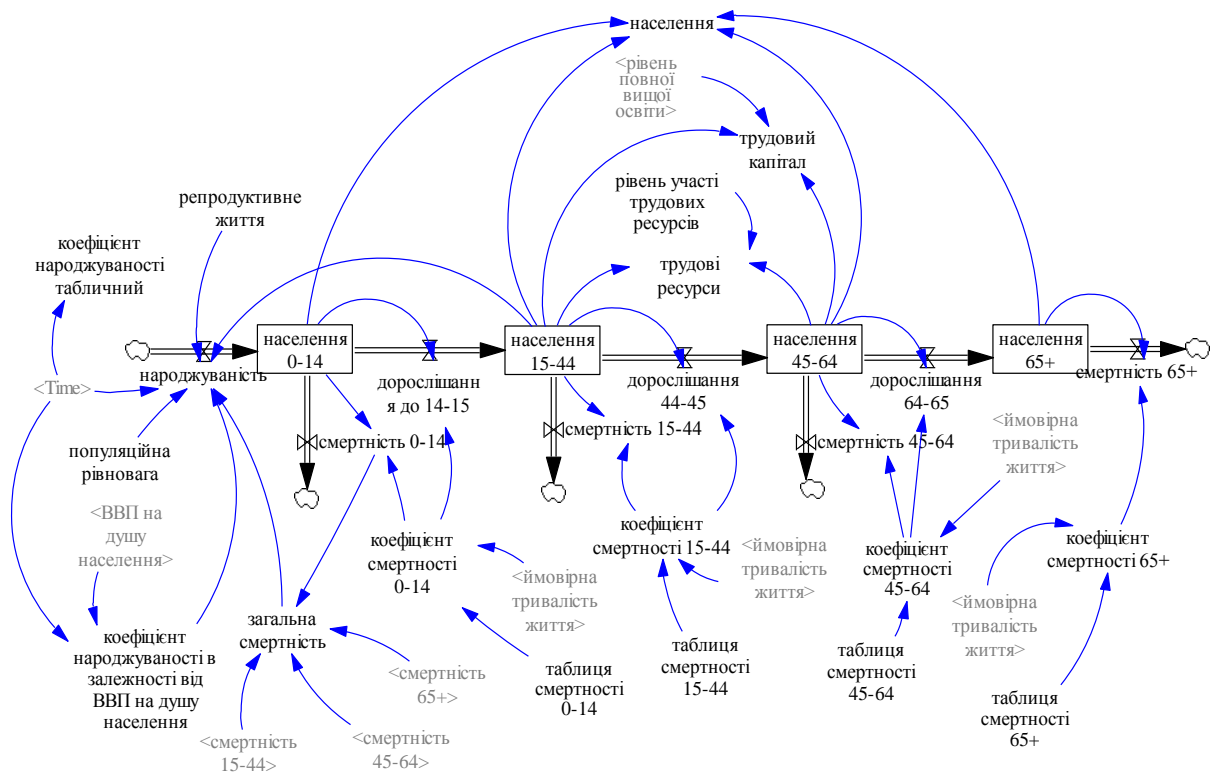


Рис. 6. Діаграма потоків демографічної підмоделі

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Стандартна таблиця коефіцієнтів смертності населення по вікових групах

Середня тривалість життя	Вікові групи			
	0-14 років	15-44 років	45-64 років	65+ років
20	0,0567	0,0266	0,0562	0,13
30	0,0366	0,0171	0,0373	0,11
40	0,0243	0,011	0,0252	0,09
50	0,0155	0,0065	0,0171	0,07
60	0,0082	0,004	0,0118	0,06
70	0,0023	0,0016	0,0083	0,05
80	0,001	0,0008	0,006	0,04

Джерело: авторська розробка

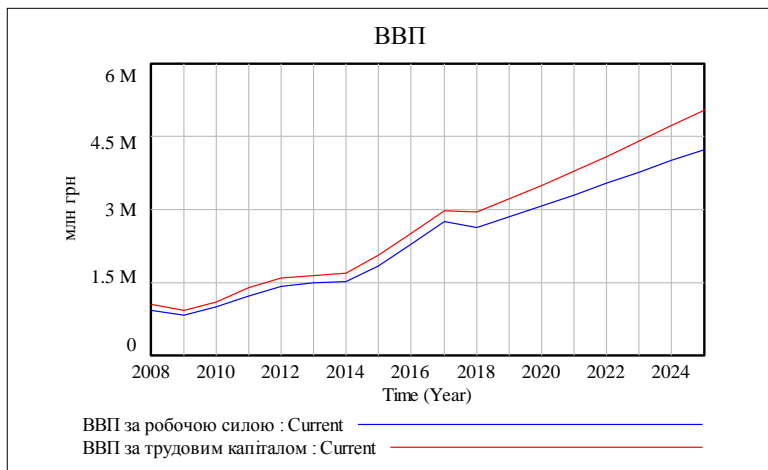


Рис. 7. Динаміка ВВП із використанням двох виробничих функцій

Джерело: авторська розробка

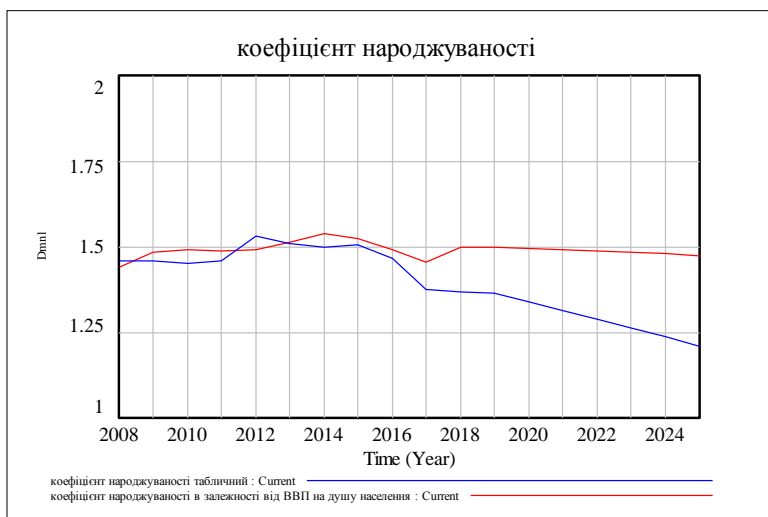


Рис. 8. Результати імітації: динаміка народжуваності

Джерело: авторська розробка



Рис. 9. Результати імітації: динаміка населення та робочої сили

Джерело: авторська розробка

групи дав змогу більш точно визначати динаміку демографічних показників.

Побудована модель є реалістичною і відображає сучасний стан України: спадаючу кількість населення, зниження коефіцієнтів народжуваності і підвищення коефіцієнтів смертності, підвищення рівня ВВП на душу

населення. Зміна середньої тривалості життя спричиняє різну динаміку смертності населення і, відповідно, різну динаміку загальної чисельності населення.

Серед перспективних напрямів адаптації моделі є врахування міграції, у тому числі трудової.

Список використаних джерел:

1. Bloom D.E., Canning D. Economic growth and the demographic transition. NBER Working paper series. Cambridge, 2001. 87 p.
2. Bhawna R. Impact of demographic features on economic development of India. Munich Personal RePEc Archive Paper. 2012. № 39071.
3. Bongaarts J. Human population growth and the demographic transition. Philosophical Transactions of the Royal Society B. 2009. № 364. P. 2985–2990
4. Galor O. From Malthusian stagnation to modern growth. Review of Economic Dynamics. 2006. Vol 9. Issue 1. P. 116–142.
5. Galor. O. The Demographic Transition: Causes and Consequences. Cliometrica. 2012. № 6(1). P. 1–28.
6. Misra R. Impact of Demographic Dividend on Economic Growth: A Study of BRICS and the EU. International Studies. 2015. № 52(1–4). P. 99–117.
7. Selcuk G.D. A system dynamic approach to economic growth from a demographic perspective: Ph. D. Dissertation. Ankara, 2015. 115 p.
8. World Bank Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>
9. Біткова Т.В. Системно-динамічне моделювання. Техніка побудови імітаційних моделей з використанням Vensim PLE: навч. посіб. Х.: Харківський нац. ун-т імені В.Н. Каразіна, 2017. 208 с.
10. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Міграція в Україні: цифри і факти 2016 / Міжнародна організація з міграції. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
12. Форрестер Дж. Мировая динамика. М.: Наука, 1978. 379 с.

УДК 330.33.012:336.77

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-27>**Койчева Д.С.**

студентка

Одеського національного економічного університету

Koicheva Diana

Odessa National Economic University

Кретов Д.Ю.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри банківської справи

Одеського національного економічного університету

Kretov Dmytro

Odessa National Economic University

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ НА РІЗНИХ ФАЗАХ КРЕДИТНОГО ЦИКЛУ

THE FEATURES OF FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF THE UKRAINIAN BANKING CORPORATE CREDIT ON DIFFERENT CREDIT CYCLE PHASES

У статті проведено аналіз вітчизняного кредитного ринку, проаналізовано розвиток ринку банківського корпоративного кредиту в Україні як головного сегменту кредитного ринку в умовах економічної та кредитної циклічності. Визначено головні внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток основних показників вітчизняного ринку банківського корпоративного кредиту. Виділено основні фази економічного та кредитного циклів, проаналізовано динаміку розвитку ринку корпоративного кредиту відповідно до кожної з них. Обґрунтовано та доведено, що саме кредитний ризик та його накопичення є ключовим складником, у результаті зміни якого відбувається рух фінансово-кредитних ресурсів та прискорення або сповільнення переходу розвитку кредитного ринку від однієї фази кредитного циклу до іншої. Запропоновано методологію прогнозування ринку банківського корпоративного кредиту відповідно до фаз кредитного циклу.

Ключові слова: кредитний ринок, кредитний цикл, кредитний ризик, фаза кредитного циклу, економічний цикл, ринок банківського корпоративного кредиту, персистентність, прогнозування.

В статье проведен анализ отечественного кредитного рынка. Проанализировано развитие рынка банковского корпоративного кредита в Украине в качестве главного сегмента кредитного рынка в условиях экономической и кредитной цикличности. Определены основные внутренние и внешние факторы, которые влияют на развитие основных показателей отечественного рынка банковского корпоративного кредита. Выделены основные фазы экономического и кредитного циклов, проанализирована динамика развития рынка корпоративного кредита по каждой из них. Обосновано и доказано, что именно кредитный риск и его накопление является ключевой составляющей, в результате изменения которой происходит движение финансово-кредитных ресурсов и ускорение или замедление перехода развития кредитного рынка от одной фазы кредитного цикла к другой. Предложена методология прогнозирования рынка банковского корпоративного кредита в соответствии с фазами кредитного цикла.

Ключевые слова: кредитный рынок, кредитный цикл, кредитный риск, фаза кредитного цикла, экономический цикл, рынок банковского корпоративного кредита, персистентность, прогнозирование.

The article analyzes the development of the Ukrainian credit market. The predominant attention is paid to the market of Ukrainian corporate banking, namely the analysis of its functioning in terms of economic and credit cycles. For the Ukrainian corporate banking market, a significant level of persistence

is characteristic. This defines such a characteristic that there is a long-term memory in the dynamics of corporate credit development indicators. The study identified the main factors, namely internal and external, that influence the development of the main indicators of the domestic market of corporate credit. The author highlighted and substantiated the main phases of the credit cycle and analyzed the dynamics of the development of the credit market, and the market of bank corporate credit as its main segment on each of them. The research proposes theoretical and methodological aspects of forecasting the development of the market of bank corporate credit in accordance with the phases of credit and economic cycles. The author proposes a step-by-step forecast of the main characteristics of the market, such as the level of risk, interest rate and volumes of corporate lending loans depending on the phase of the credit cycle. At the first stage it is necessary to assess the existence of cyclicity in the corporate lending market, which involves determining the stationary nature of the dynamics of corporate loans and for forecasting the main parameters of the market of bank corporate lending in different phases of the credit cycle. In the last stage, using a set of correlation-regression models with variables that characterize demand, namely economic development and supply: the level of rates, monetary policy in the corporate lending market, is directly predicted by the main parameters characterizing this market: the level of risk, the interest rate and volumes of loans.

Keywords: credit market, credit cycle, credit risk, credit cycle phase, economic cycle, bank corporate loan market, persistence, forecasting.

Постановка проблеми. В умовах загальносвітових глобалізаційних процесів жодна з національних економік не може успішно розвиватися та функціонувати за відсутності потужного корпоративного сектору. Великі державні корпорації створюють і впроваджують інновації, які є необхідними для стабільного розвитку економіки та успішної протидії як внутрішнім, так і зовнішнім кризовим явищам. Необхідною умовою для цього є великі обсяги оборотного капіталу, які б забезпечували прибутковість, платоспроможність і фінансову стійкість. Зауважимо, що головним зовнішнім джерелом фінансових ресурсів при цьому виступає саме банківський кредит.

Ефективне та раціональне використання фінансово-кредитних ресурсів як джерела фінансування оборотного капіталу корпорацій значною мірою зумовлюється рівнем розвитку банківського сектору, його спроможністю надійно та ефективно виконувати свої функції.

Сучасне кредитування корпоративних клієнтів комерційними банками України відбувається, з одного боку, в умовах політичної та економічної нестабільності, зумовленої воєнними діями в країні, а з іншого – в умовах економічної циклічності, що спонукає коливання у розвитку ринку банківського корпоративного кредиту відповідно до фаз кредитного циклу.

При цьому присутні високі ризики та асиметрія інформації, котра характеризується недостатніми повнотою і достовірністю, необхідними для достовірної оцінки кредитоспроможності позичальників, інформації про чинники, що впливають на діяльність підприємств окремих галузей економіки, неефективністю та недосконалістю фінансово-кредитних інструментів.

Саме тому актуальним є розроблення теоретичних та практичних аспектів оцінки та

прогнозування розвитку ринку банківського корпоративного кредиту на різних фазах кредитного циклу, що дало б змогу ефективно та своєчасно реагувати на зміни у розвитку ринку банківського корпоративного кредиту на кожній окремій фазі кредитного циклу та завчасно протидіяти появі кризових явищ у банківському секторі країни та економіки у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню процесів кредитування корпоративних клієнтів та їх прогнозування на різних фазах кредитного циклу присвячено багато праць зарубіжних учених: Д. Буракова, Ч. Кіндлбергера, Р. Кірхнера, Х. Мінські, Д. Шарфштейна та вітчизняних науковців: Ю. Вергелюка, Н. Версаля, М. Кужелева, Л. Кузнецової, Л. Жердецької та ін.

Ч. Кіндлбергер у своїх наукових працях кредитні «бульбашки» визначає результатом обмеженої раціональності учасників економічних відносин [1, с. 54].

Х. Мінські теж визначає необхідність обмеження раціональності в умовах фінансової крихкості економіки [2, с. 36].

На думку Д. Буракова, сьогодні корпоративний кредит є більш спрямованим на задоволення інтересів банківських інститутів, аніж на стимулювання корпоративного бізнесу та збільшення добробуту суспільства.

При цьому він розглядає умови функціонування корпоративного кредитування в умовах інституційної пастки, яка породжує таку систему відносин і каналів взаємозв'язку, які відмінні від оптимальних, але вигідні в умовах значного відхилення функціонування системуютьворюючих інститутів від оптимального рівня [3, с. 85].

На думку М. Кужелева, банківські кредити для багатьох українських підприємств сьогодні

є недостатньо доступними, тому питання функціонування та вдосконалення вітчизняної системи кредитування корпоративних структур мають велике значення та вимагають постійного розвитку й удосконалення [4, с. 232].

Своєю чергою, Л. Жердецька вважає, що головним генератором у кредитному циклі є зміна рівня кредитного ризику, який впливає на результати фінансової діяльності банку, і залежно від обсягів утрат виділяють такі зони кредитного ризику: зона припустимого кредитного ризику, зона підвищеного кредитного ризику, зона критичного кредитного ризику та зона катастрофічного кредитного ризику [5, с. 979].

Ми згодні з думкою Л. Кузнецової, яка відзначає, що вирішення сучасних завдань зростання ролі кредитного ринку в українській економіці зумовлює необхідність формування оптимальної стратегії управління кредитними ризиками як важливого засобу впливу банків на реальний сектор [6, с. 142].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз розвитку ринку банківського корпоративного кредиту в Україні та розроблення моделі прогнозування тенденцій його розвитку на різних фазах кредитного циклу для можливості ефективної та своєчасної протидії циклічності та виникненню кризових явищ у банківському секторі та економіці країни у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом аналізу ринку банківського корпоративного кредиту в Україні є прогнозування його розвитку. Незважаючи на розвинений математичний інструментарій щодо прогнозування часових рядів, це питання в умовах наявності різних фаз кредитного циклу не є остаточно вирішеним для ринку банківського корпоративного кредитування у цілому та в Україні зокрема.

Для ринку банківського корпоративного кредиту України характерний значний рівень персистентності. Це визначає таку його характеристику, що в динаміці показників розвитку корпоративного кредиту присутня довгострокова пам'ять.

Своєю чергою, це обґрунтовує тезу про те, що для його аналізу та прогнозування, як зазначалося вище, доречним є використання авторегресійних моделей.

Водночас рівень персистентності ринку банківського корпоративного кредитування не є константою і змінюється залежно від стадій кредитного циклу.

Наприклад, під час кризових процесів у банківській системі України персистентність різко зростала. Це є свідченням того,

що спроба описати поведінку ринку банківського корпоративного кредитування за допомогою однієї, тим більше лінійної, моделі є недоцільним.

Для вирішення цього протиріччя пропонуємо поетапне прогнозування основних характеристик ринку (рівень ризику, процентна ставка та обсяги позичок) банківського корпоративного кредитування залежно від фази кредитного циклу:

– на першому етапі необхідно оцінити наявність циклічності на ринку корпоративного кредитування, що передбачає визначення стаціонарності динаміки корпоративних кредитів і для здійснення прогнозування основних параметрів ринку банківського корпоративного кредитування на різних фазах кредитного циклу;

– на другому етапі з використанням набору кореляційно-регресійних моделей зі змінними, які характеризують попит (розвиток економіки) та пропозицію (рівень ставок, монетарна політика) на ринку корпоративного кредитування, здійснюється безпосередньо прогнозування основних параметрів, що характеризують цей ринок (рівень ризику, процентна ставка та обсяги позичок).

Таким чином, перш ніж переходити до побудови моделі прогнозування поведінки ринку банківського корпоративного кредитування України, необхідно більш детально дослідити його на предмет циклічності та визначити особливості його динаміки в умовах тієї чи іншої фази кредитного циклу.

Першим етапом такої оцінки буде візуальний аналіз динаміки ринку банківського корпоративного кредитування України. Його результати наведено на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать, що за період 2003–2014 рр. спостерігалось зростання показника, а протягом 2015–2017 рр. його зростання зупинилося. Тобто візуальний аналіз динаміки обсягів банківського корпоративного кредитування в Україні за період 2003 – першої половини 2017 р. дає змогу визначити дві фази кредитного циклу на ньому.

Водночас варто відзначити, що фаза зростання 2003–2014 рр. не є гомогенною, оскільки розвиток ринку на самому його початку і в зрілий період – це абсолютно різні процеси з позиції їх кількісної оцінки.

Тобто аналіз лише абсолютних величин не дає змоги визначити якісні різниці в процесах, що відбувалися на ринку банківського корпоративного кредитування України.

Тому нами було знайдений диференціал першого рівня цього ряду даних із метою отримання більш детальних його характеристик.

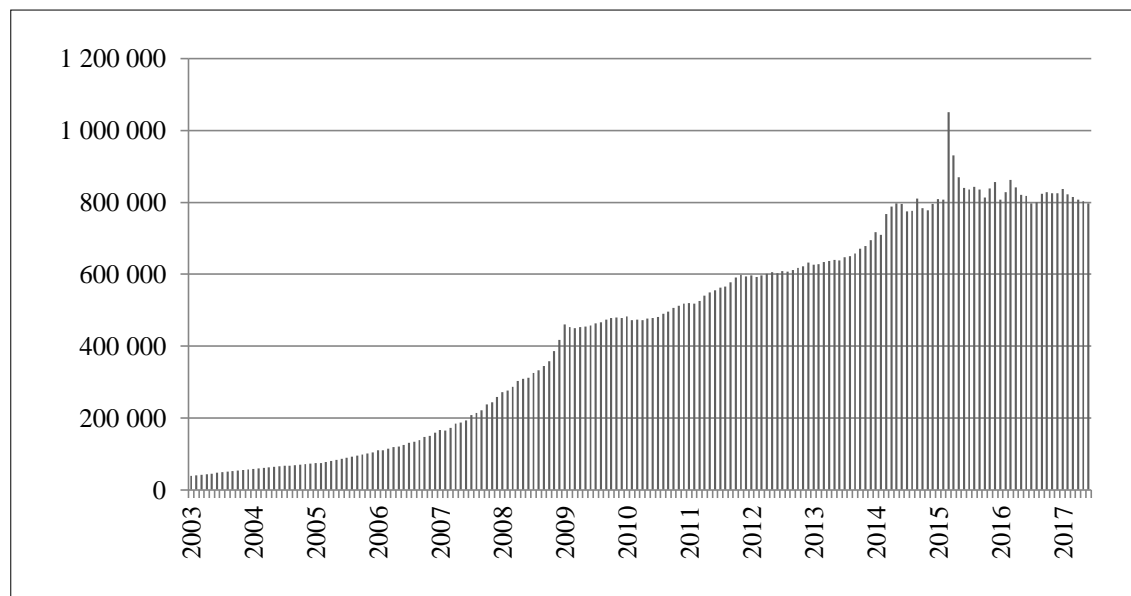


Рис. 1. Динаміка обсягів банківського корпоративного кредитування в Україні за 2003–2017 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

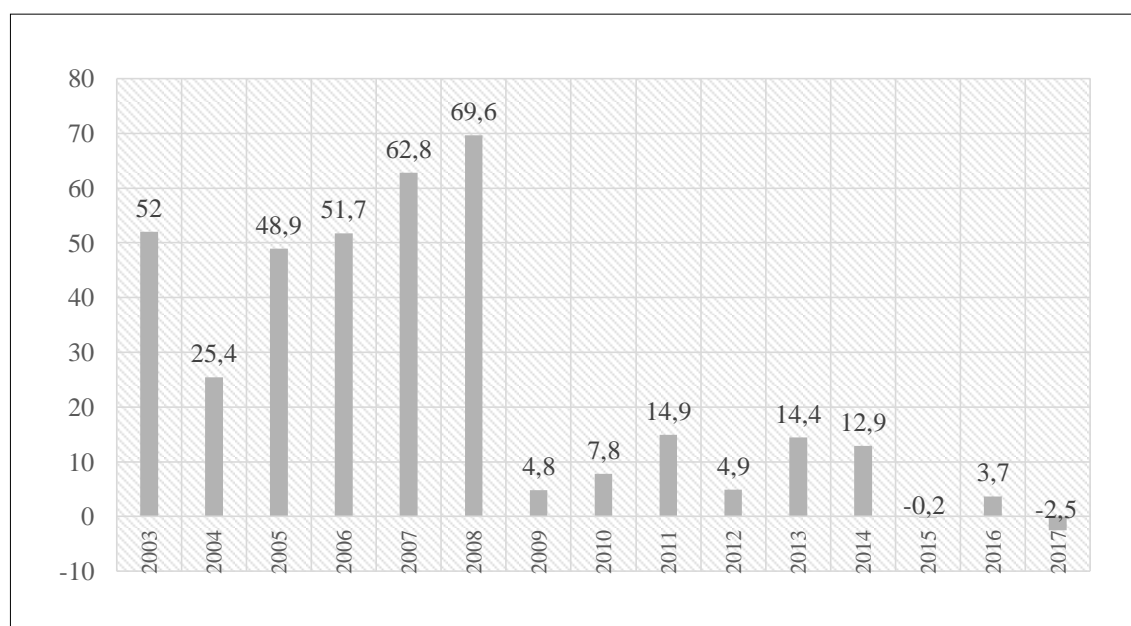


Рис. 2. Річні темпи приросту обсягів банківського корпоративного кредитування в Україні за 2003–2017 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Результати представлено на рис. 2 (аналіз проведено у річному розрізі).

На рис. 2, що характеризує річні темпи приросту обсягів банківського корпоративного кредитування в Україні за період 2003–2017 рр., чітко видно як мінімум три якісно різні стадії його розвитку.

Оцінити регіональну однорідність та доповнити попередній емпіричний аналіз динаміки обсягів корпоративних кредитів дають змогу дані рис. 3.

Візуальний аналіз рис. 3 (якщо абстрагуватися від аномальних викидів даних (різкі зміни), що спостерігалися протягом лютого-березня 2015 р.) підтверджує ці висновки.

Проведений візуальний аналіз дав змогу виділити три принципово різні фази розвитку ринку банківського корпоративного кредитування України:

I період: період 2003–2008 рр., що можна умовно назвати фазою екстенсивного розви-

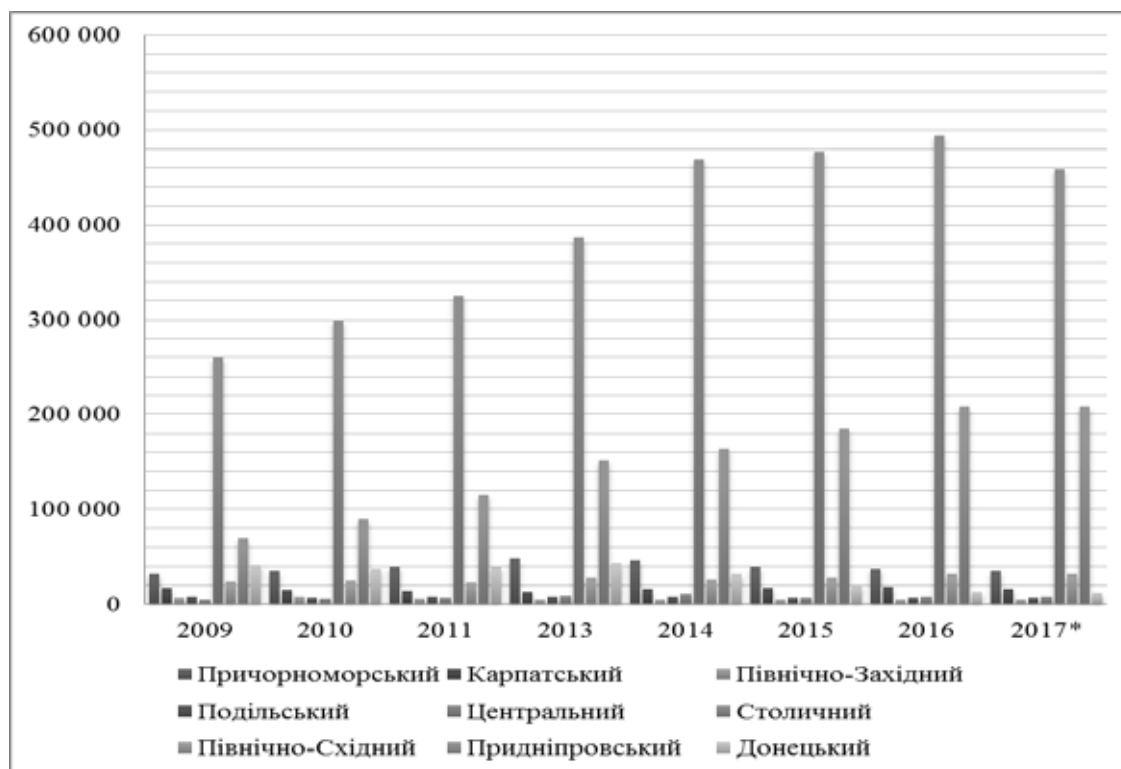


Рис. 3. Динаміка зміни обсягів банківського корпоративного кредитування за економічними районами України за 2003–2017 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

тку. Для цього періоду характерні значні темпи приросту обсягів банківського корпоративного кредитування в Україні.

II період: період 2009–2014 рр., що можна умовно назвати фазою зрілості ринку. Для цього періоду характерними є мінімальні темпи зростання, значно нижчі за ті, що спостерігалися протягом фази екстенсивного розвитку.

III період: період із 2015 р. дотепер, що можна назвати періодом застою. Для цього періоду характерні нульові в середньому темпи приросту.

Очевидно, що така поведінка пов'язана з певною циклічністю в розвитку кредитного ринку України. Щоб упевнитися в наявності кредитного циклу, нами було досліджено поведінку низки ключових параметрів кредитного ринку України.

Насамперед необхідно розглянути базовий інструмент монетарної політики, що використовується для регулювання кредитного ринку з боку центрального банку будь-якої країни, – облікову ставку. Динаміку облікової ставки НБУ представлено на рис. 4.

Зважаючи на те, що ефект зміни облікової ставки інкорпорується на кредитному ринку не миттєво, результати аналізу динаміки ставки НБУ в цілому підтверджують отримані нами попередньо висновки. Для періоду

2003–2008 рр. характерне пом'якшення монетарної політики з виходом на оптимальні для існуючого на той момент стану економіки та значення облікової ставки.

Світова економічна криза призвела до необхідності підвищення облікової ставки з боку НБУ. При цьому зростання мало відносно помірний характер, у наступних періодах відбулося повернення значення облікової ставки до рівноважного значення. Ці події відповідають виділеній нами попередньо фазі кредитного циклу 2009–2014 рр., яку умовно визначено фазою зрілості.

Для періоду 2015–2017 рр. характерні значні зміни облікової ставки НБУ спочатку в бік її зростання (більше ніж у два рази) з подальшим поступовим зниженням.

Отже, антикризова монетарна політика, що радикально відрізняється від дій центрального банку в нормальних умовах функціонування економіки, характеризувала фазу розвитку ринку корпоративного кредитування, яку ми умовно назвали застійною, що покриває період 2015–2017 рр.

Для того щоб упевнитися, що тригерні точки були вибрані вірно, у дослідженні проведено аналіз динаміки середньої річної ставки за кредитами в національній валюті за період 2006–2017 рр. (рис. 5).

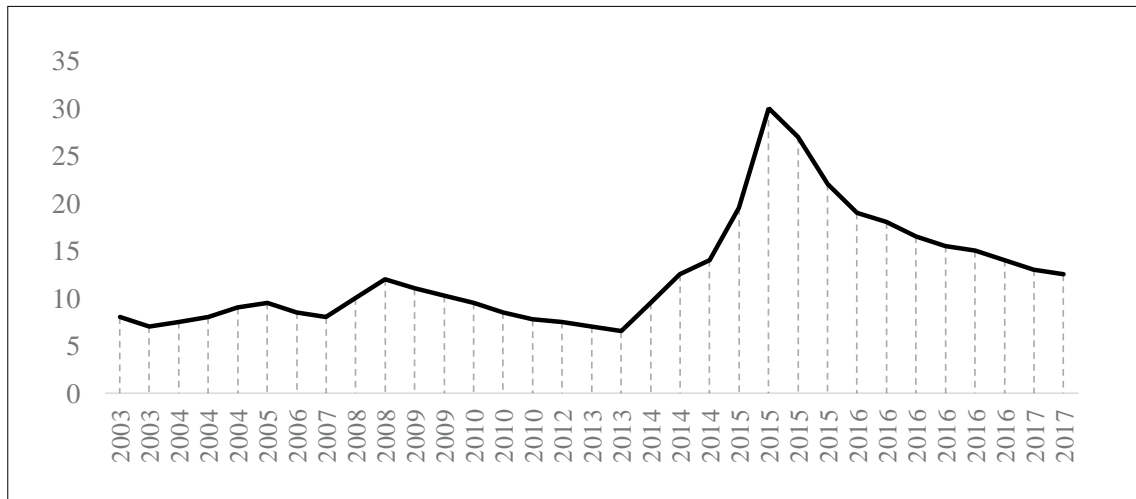


Рис. 4. Динаміка облікової ставки НБУ за період 2003–2017 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

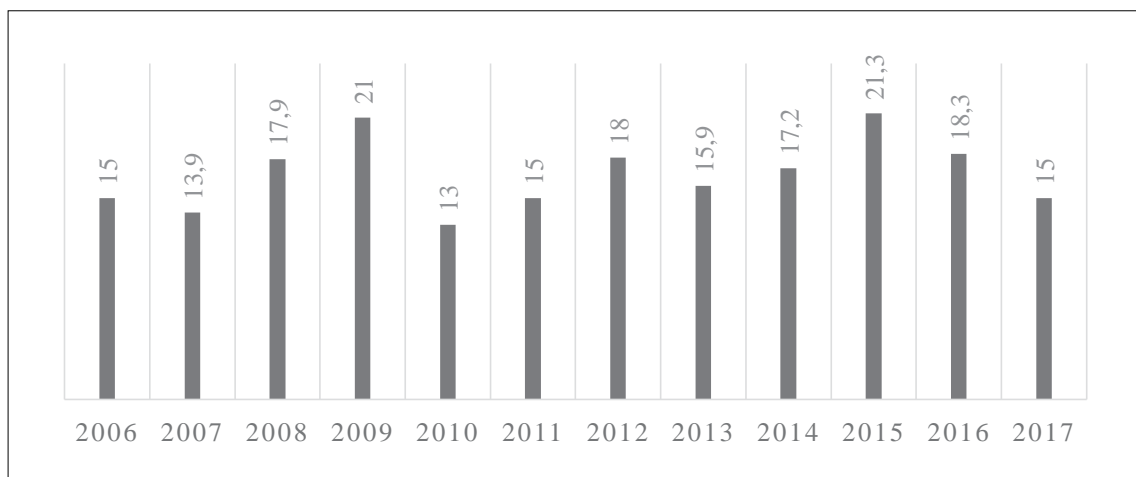


Рис. 5. Значення середньої річної ставки за кредитами в національній валюті за період 2006–2017 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Річна ставка за кредитами є важливим якісним показником розвитку кредитного ринку та дає змогу відносно чітко визначити моменти, коли ринок змінює свій якісний стан.

Як видно з графіку, у динаміці значень середньої річної ставки за кредитами в національній валюті протягом 2006–2017 рр. спостерігалися два чітко виражені цикли з піковими значеннями в 2009 та 2015 рр. Це повністю відповідає нашим попереднім висновкам і є пороговими значеннями розмежування фаз кредитного циклу.

Таким чином, проведений аналіз дав змогу дійти висновку, підтвердженого результатами додаткових досліджень, про наявність трьох фаз циклу в розвитку ринку банківського корпоративного кредитування в Україні: 2003–2008 рр., 2009–2014 рр., 2015–2017 рр. Відповідно, під час побудови моделей його аналізу обов'язково

необхідно враховувати цей факт, оскільки саме їх наявністю й можна пояснити якісну різницю в поведінці часового ряду, що характеризує динаміку банківського корпоративного кредитування в Україні.

Зазначене дає змогу зробити висновок, що прогнозування основних параметрів розвитку ринку корпоративного кредиту в Україні варто здійснювати за даними 2015–2017 рр.

Іншими словами, у дослідженні визначено стаціонарність часового ряду обсягів корпоративного кредитування за період 2015–2017 рр., тому під час проведення другого з визначених етапів прогнозування основних параметрів ринку корпоративного кредитування моделювання проводитиметься саме за цей період.

Для досягнення цього завдання у дослідженні використано інструментарій, що базу-

ється на оцінці впливу чинників сукупних пропозиції та попиту на ринку корпоративних кредитів. Базуючись на результатах емпіричних досліджень, визначено такі рівняння взаємозв'язків між чинниками попиту та пропозиції на корпоративні позички:

$$L_t = C1 + a_0L_{t-1} + a_1G_{t-1} + a_2r_t + a_3R_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$r_t = C2 + b_1i_t + b_2P_t + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

$$P_t = C3 + c_0P_{t-1} + c_1\left(\frac{L}{G}\right)_{t-1} + c_2R_{t-1} + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

де C1, C2, C3 – постійні члени рівняння;

L_t – динаміка позичок, що надані нефінансовим корпораціям, у % до попереднього місяця; G_t – індекс промислового виробництва, у % до попереднього місяця (як чинник попиту на кредити); r_t – процентна ставка за новими позичками (чинник пропозиції); R_t – рентабельність операційної діяльності підприємств, у % за період (чинник пропозиції та фінансового стану позичальників);

i_t – середньозважена за відповідний період (щомісячні дані) ставка за всіма інструментами рефінансування; P_t – співвідношення резервів за кредитами до їхньої суми, у %; $\left(\frac{L}{G}\right)_t$ – співвідношення динаміки кредитів та промислового виробництва, відображає циклічність розвитку кредитної діяльності банків;

$\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}, \varepsilon_{3t}$ – стандартні помилки.

Примітка: чинники обґрунтовано автором залежно від наявної інформаційної бази та статистичних параметрів моделей.

Результати розрахунку відображено в табл. 1.

Рівняння 1 відображає попит на кредитні ресурси: динаміка кредитів залежить від зростання промисловості, процентної ставки та фінансового стану позичальників. У цьому разі найбільший вплив має трендовий складник, зростання ставки має негативний вплив на приріст позичок, а підвищення прибутковості та зростання обсягів промисловості сприятиме поживленню корпоративного кредитування.

Рівняння 2 пояснює формування витрат корпоративного кредитування та процеси формування пропозиції на кредитні ресурси. Витрати визначаються монетарною політикою, а ризикованість чинить негативний вплив на розмір процентної ставки. Вплив останнього чинника пояснюється таким: теоретично зі зростанням ризику зростатиме й процентна ставка, проте за перетину рівня ризику певної межі його подальше зростання спричинятиме недоотримання доходів та зменшення ставки. Іншими словами, негативний вплив чинника пояснюється тим, що рівень резервів протягом 2015–2017 рр. перевищував 20%, а іноді сягав і 40%.

Третє рівняння ілюструє взаємозв'язок між чинниками ризикованості банківських кредитів – як фінансовий стан позичальників та циклічний складник впливають на рівень ризикованості корпоративних позичок банків.

Прогнози досліджуваних змінних представлені на рис. 6.

Прогнозний період на рис. 6 виділено сірим кольором – прогноз здійснюється на перше та друге півріччя 2018 р. Чорна пунктирна лінія – це прогноз, побудований з урахуванням довірчого інтервалу коефіцієнтів за змінних (95%) та точкових даних щодо прогнозу чинників попиту та пропозиції. Лінії сірого кольору – це оптимістичні та песимістичні прогнози у разі відхилення прогнозованих значень чинників розвитку ринку у кращий та гірший боки відповідно (мається на увазі відхилення від даних офіційного прогнозу).

Відповідно до даних прогнозу, ставка резервування незначно скорочуватиметься протягом 2018 р. та початку 2019 р., що є позитивним чинником для розвитку ринку корпоративного кредитування. Процентна ставка, ймовірно, залишиться без суттєвих змін. Хоча за умови виникнення несприятливих сценаріїв якість позичок може суттєво погіршитися, що на тлі уповільнення промислового зростання на рівні 5% щомісячно може призвести до скорочення обсягів кредитування. Водночас, ураховуючи

Таблиця 1

Параметри та характеристики рівнянь взаємозв'язків між чинниками попиту та пропозиції на корпоративні позички (2015–2017 рр.)

№	Рівняння та коефіцієнти	Статистичні параметри
1	$L_t = 1,26 - 0,11L_{t-1} + 0,003G_{t-1} - 0,0075r_t + 0,006R_t + \varepsilon_{1t}$	$R^2=0,78$. Значущість F-критерію = 0,003. P-значення в усіх випадках менше 0,05.
2	$r_t = 11,04 + 0,25i_t - 0,03P_t + \varepsilon_{2t}$	$R^2=0,76$. Значущість F-критерію = 6,83E-11. P-значення в усіх випадках менше 0,05.
3	$P_t = 9,73 + 0,75P_{t-1} - 0,22R_{t-1} + \varepsilon_{3t}$	$R^2=0,72$. Значущість F-критерію = 5,93837E-09. P-значення в усіх випадках менше 0,05, окрім $c_1=0$.

Джерело: авторська розробка

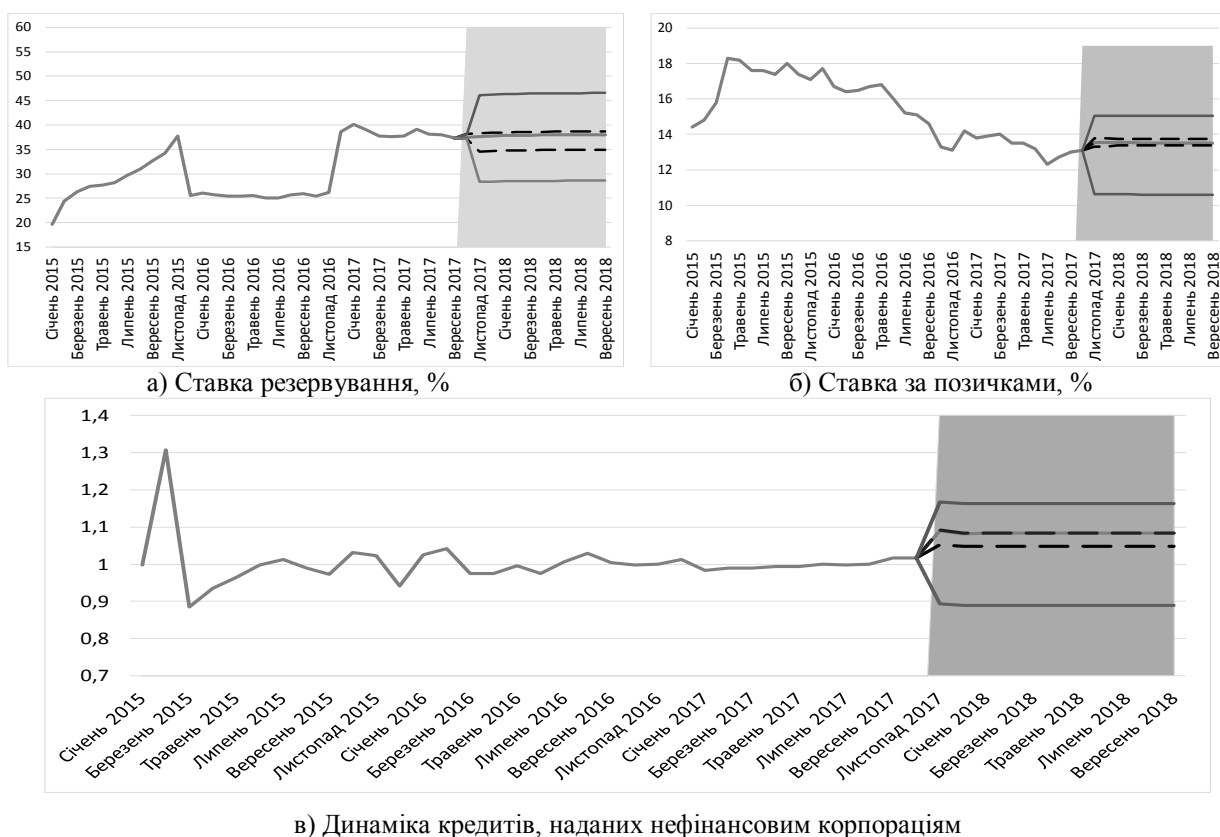


Рис. 6. Прогнозні значення основних параметрів ринку банківського корпоративного кредиту на період листопада 2017 р. – вересня 2018 р.

Джерело: авторська розробка

дані Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр. [8], такі сценарії є малоімовірними. Тому можна прогнозувати зростання корпоративного кредитування протягом листопада 2017 р. – другого півріччя р. приблизно на рівні 8%. Водночас існує загроза негативної динаміки чинників сукупного попиту та пропозиції.

Висновки з даного дослідження. Отже, запропонована в дослідженні модель дає змогу прогнозувати розвиток ринку корпоративного кредитування в Україні. Отримані результати дають змогу припустити, що в сучасних умовах попит та пропозиція на корпоративному кредитному ринку характеризуються високим ступенем взаємодії та співвідношення. Урахо-

вуючи, що зростання кредитування переважно зумовлюється попитом, можна дійти висновку, що кредитна пропозиція узгоджується з тиском вимог.

Рестрикційна антикризова політика держави мала короткостроковий вплив на пропозицію кредитних ресурсів, однак і нині подальше зростання облікової ставки чинитиме певний негативний вплив на сукупну пропозицію, а низькі очікування промислових підприємств щодо перспектив розвитку їхньої ділової активності не сприятимуть поживленню попиту. Тому забезпечення позитивної динаміки корпоративних кредитів залежить від ефективності державної фіскальної та монетарної політики.

Список використаних джерел:

1. Kindleberger Ch. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. Palgrave Macmillan, 1978.
2. Minsky H.P The Financial Instability Hypothesis. The Levy Economics Institute. Working Paper. 1975. № 74. URL: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.
3. Бураков Д.В. Законы кредита и цикличность его движения. Сибирская финансовая школа. 2015. № 2. С. 22–29.
4. Кужелев М.О. Інноваційні методи кредитування корпоративного сектору економіки в умовах динамічного зовнішнього середовища. Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества. 2012. № 8. С. 231–235.

5. Жердецька Л.В. Обґрунтування показників для оцінки зон кредитного ризику банків України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 979–982.
6. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія / Л.В. Кузнецова, Я.С. Андреева, Л.В. Жердецька та ін.; за ред. д-ра економ. наук, проф. Л.В. Кузнецової. Одеса: ОНЕУ, 2015. 289 с.
7. Основні показники діяльності банків України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
8. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=babcc926-f791-4ab69-32c=PrognozEkonomichnogoI_SotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2018-2020-Roki.

УДК 368.914.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-28>

Кулікова Є.О.

аспірант кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

Kulikova Elizaveta
Odessa National Economic University

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

FACTORS INFLUENCING ON THE FUNCTIONING OF THE PENSION FUND OF UKRAINE

У статті розглянуто питання впливу демографічних та макроекономічних чинників на ефективність функціонування системи пенсійного страхування України. Приділено увагу кожному чиннику окремо. Розглянуто такі показники, як кількість новонароджених та кількість померлих в Україні, очікувана тривалість життя населення, динаміка народжених та померлих, динаміка кількості зареєстрованих розлучень та шлюбів. Розглянуто макроекономічні чинники. Підтверджено факти статистичними даними. Виявлено, що відрахування до Пенсійного фонду України зменшуються і в нього виникає дефіцит, який переважно покривається за рахунок коштів державного бюджету. Проаналізовано демографічні та макроекономічні тенденції. Показано, що якщо не застосовувати ніяких заходів у відношенні параметрів пенсійної системи, то її фінансова стійкість не поліпшиться, а навпаки, коштів на виплату пенсій не буде вистачати з кожним роком усе більше й більше.

Ключові слова: система пенсійного страхування, демографічна ситуація, новонароджені, безробіття, середня заробітна плата, економічно активне населення.

В статье рассмотрен вопрос влияния демографических и макроэкономических факторов на эффективность функционирования системы пенсионного страхования Украины. Уделено внимание каждому фактору отдельно. Рассмотрены такие показатели, как количество новорожденных, количество умерших в Украине, ожидаемая продолжительность жизни населения, динамика родившихся и умерших, динамика количества зарегистрированных разводов и браков. Рассмотрены макроэкономические факторы. Факты подтверждены статистическими данными. Выявлено, что отчисления в Пенсионный фонд Украины уменьшаются и у него возникает дефицит, который в основном покрывается за счет средств государственного бюджета. Проанализированы демографические и макроэкономические тенденции. Показано, что если не принимать никаких мер в отношении параметров пенсионной системы, то ее финансовая устойчивость не улучшится, а наоборот, средств на выплату пенсий не будет хватать с каждым годом все больше и больше.

Ключевые слова: система пенсионного страхования, демографическая ситуация, новорожденных, безработица, средняя заработная плата, экономически активное население.

The article deals with the issues of the influence of demographic and macroeconomic factors on the efficiency of the functioning of the pension insurance system of Ukraine. Attention is paid to each factor separately. Considered such indicators as the number of newborns and the number of deaths in Ukraine, the expected life expectancy of the population, the dynamics of births and deaths, the dynamics of the number of registered divorces and marriages. Macroeconomic factors considered. Confirmed facts by statistical data. It is revealed that the deductions to the Pension Fund of Ukraine are decreasing and there is a deficit, which is mainly covered at the expense of the State Budget of Ukraine. Demographic and macroeconomic trends are analyzed. It has been shown that if no measures are taken in relation to the parameters of the pension system, its financial stability will not improve, but on the contrary, the means of payment of pensions will not suffice with each passing year more and more. When investigating the demographic situation in Ukraine, it should be noted that there is a high mortality rate and a low fertility rate. If the fertility rate does not increase further, the number of elderly people will far exceed the proportion of able-bodied people in the population structure. This can lead to an increase in the number of poor people and a decrease in consumer demand. This can lead to an increase in the number of poor people and a decrease in consumer demand. Ukraine's economy has a profound impact on the level of the pension system. Accepted legislative changes, in essence, only affect the redistributive relations of the Pension Fund of Ukraine, however, they do not solve the fundamental problems of the pension system, in particular, to secure own revenues of the Fund and to finance the appropriate level of payments.

Keywords: system of pension insurance, demographic situation, newborns, unemployment, average wages, economically active population.

Постановка проблеми. Для аналізу фінансової стійкості Пенсійного фонду та вирішення завдання його збалансованості недостатньо знання про зниження в структурі населення чисельності працездатного населення. Необхідно підійти до питання демографії комплексно, сформулювати розуміння про склад та перспективи зміни населення у цілому, а також причини сформованої тієї чи іншої ситуації.

Ефективність пенсійної системи зумовлена сукупністю чинників, які мають у тому числі опосередкований вплив на її функціонування. Для ретельного аналізу стану пенсійної системи доцільно розглянути низку чинників, які безпосередньо впливають на її функціонування, а саме: демографічна ситуація, рівень безробіття, тіньова зайнятість, нормативно-правова база.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та перспектив розвитку системи пенсійного страхування України приділили значну увагу вітчизняні вчені, зокрема: І.Ф. Гнибіденко, Е.М. Лібанова, О.В. Мартякова, Б.О. Надточій, О.Ф. Новікова, І.М. Прибиткова, Д.В. Полозенко. Разом із тим процес реформування системи пенсійного страхування в Україні триває, тому питання аналізу впливу чинників на ефективність функціонування системи пенсійного страхування залишається актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз демографічних та макроекономічних чинників впливу на систему пенсійного страхування України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування системи пенсійного страхування тісно пов'язане з демографічними та макроекономічними чинниками.

Одним із пріоритетних та вагомих чинників впливу на реальну картину пенсійної системи вважається демографічна ситуація. Нинішня демографічна ситуація в Україні характеризується зменшенням народжуваності, збільшенням смертності і відсутністю природного приросту, старінням населення.

Передусім необхідно розглянути такі показники, як кількість новонароджених та кількість померлих в Україні. Відзначимо, що ці показники мають тенденцію до зростання (рис. 1).

З рис. 1 видно, що динаміка кількості новонароджених та померлих має хвилюподібний характер, але загалом перевищення кількості померлих над новонародженими призводить до природного скорочення населення, яке веде до зростання кількості осіб пенсійного віку. За такої демографічної ситуації солідарно-розподільча система неспроможна забезпечити належний соціальний захист людей похилого віку.

Велику роль під час аналізу стану системи пенсійного страхування грає очікувана тривалість життя населення. За даними Державної служби статистики України, на 2014 р. тривалість життя для чоловіків становить 66 років, для жінок – 76 років. Розвинуті країни в частині жіночої половини населення давно вже перевершили рубіж у 80 років. Наприклад, за даними Світової організації здоров'я, на 2014 р. тривалість життя жінок у Німеччині становила 83 роки, тривалість життя чоловіків перевищила рубіж у 70 років та наближається до 80 років [4]. Дані рис. 2. говорять про те, що у жінок очікувана тривалість життя більше, ніж у чоловіків, у 2015 р. майже на 11 років.

Очікувана тривалість життя жінок на 2016 р. була найвищою за останні роки, анало-

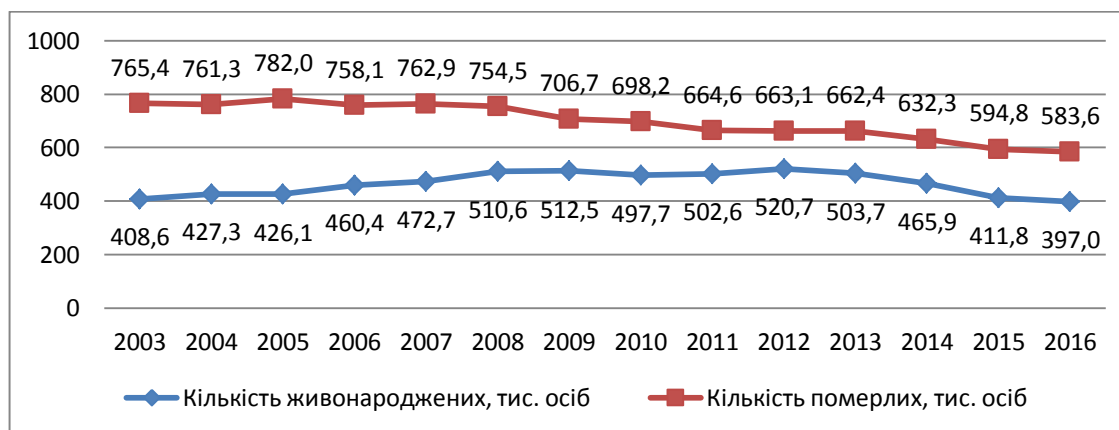


Рис. 1. Динаміка кількості новонароджених та померлих в Україні, 2003–2016 рр., тис. осіб
Джерело: складено автором за даними [3]

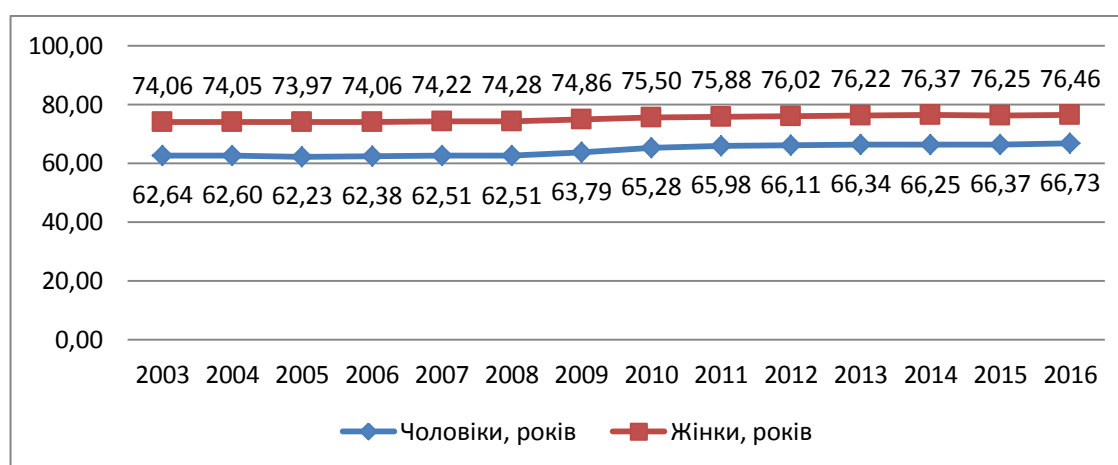


Рис. 2. Очікувана тривалість життя населення України за період 2003–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [3]

гічна ситуація склалася з чоловічою половиною населення. При цьому жінки працюють менше років, ніж чоловіки, тобто мають менший пенсійний стаж, а отже, менше пенсійних прав.

З огляду статистичні дані, можна зробити припущення про надмірне старіння нації. Аналізуючи чисельність окремих вікових груп (табл. 1), можна помітити, що зріст чисельності по групах нерівномірний.

В Україні в розрізі вікової структури переважна більшість припадає на осіб похилого віку. В умовах функціонування солідарної системи така ситуація характеризує напруженість працездатного населення щодо фінансування пенсійних виплат. Цим самим відбувається зростання податкового навантаження на фонд оплати праці, який у 2015 р. становив 55% [1].

Зниження чисельності населення відбулося в кожній віковій групі. Такі зміни підтверджують проблему збалансованості пенсійної системи в майбутньому. Це обов'язково вплине на величину навантаження похилих осіб та вплине

на дохідну та видаткову частини бюджету Пенсійного фонду.

Демографічна ситуація в Україні характеризується не тільки проблемами вікових категорій, а й гендерною. Чисельність жінок перевищує чисельність чоловіків. На протязі останніх років спостерігається постійність у відсотковому відношенні чоловіків і жінок – 46,3% і 53,7% відповідно. Таку постійність неможливо назвати позитивною для пенсійної системи. Якщо порівнювати чисельність чоловіків та жінок за віковими групами, то чим старше вікова група, тим більше в ній жінок. Демографічна структура вважається однією з причин дефіциту бюджету Пенсійного фонду.

Зниження народжуваності в Україні зумовлене переходом в останні роки від багатодітних сімей до малодітних. У 1980-х роках підйом народжуваності був пов'язаний із політикою держави щодо підтримки сімей, а також з антиалкогольною кампанією. На рис. 3 можна спостерігати, що до 2012 р. темп зросту народжува-

ності зростає та досяг піку саме в 2012 р., після чого відбувся спад народжуваності.

Щодо відношення народжуваності та смертності, то в 2003 р. чисельність померлих перевищувала чисельність народжених на 356,8 тис. осіб. Ситуація з перевищенням чисельності смертності над народжуваності спостерігається донині, але це відношення різко зменшилося в 2009 р.

Однак за 14 років (2003–2016 рр.) різниця між чисельністю померлих та народжених становила 3 272,3 осіб. Тобто померло в півтора рази більше, ніж народилося. Як не дивно, народжуваність залежить від вступу до шлюбу [6].

Як видно з даних, наведених на рис. 4, пік розлучень припадає на 2011 р. та становив 182,5 тис. одиниць. Коливання в заключенні шлюбу можуть бути викликані чисельністю населення шлюбного віку. В Україні спостері-

гається тенденція переходу до західної моделі шлюбу, тобто зумовлюється прагненням молодими людьми до вступу в шлюб стати незалежними і самодостатніми, максимально самореалізуватися, а також поширенням цивільних шлюбів.

Тенденція розлучень не поступається тенденції укладання шлюбів. У 2007 р. був достатньо високий рівень укладання шлюбів – 416,4 тис. одиниць. Окрім того, у 2011 р. спостерігався теж високий рівень укладання шлюбів – 355,9 тис. одиниць. Після 2011 р. динаміка укладання шлюбів різко впала.

Таким чином, народжуваність знижується внаслідок більш пізнього вступу в шлюб, поширення цивільних шлюбів.

Другим необхідним базисом для аналізу пенсійної системи є макроекономічні показники, які характеризують загальний стан у країні.

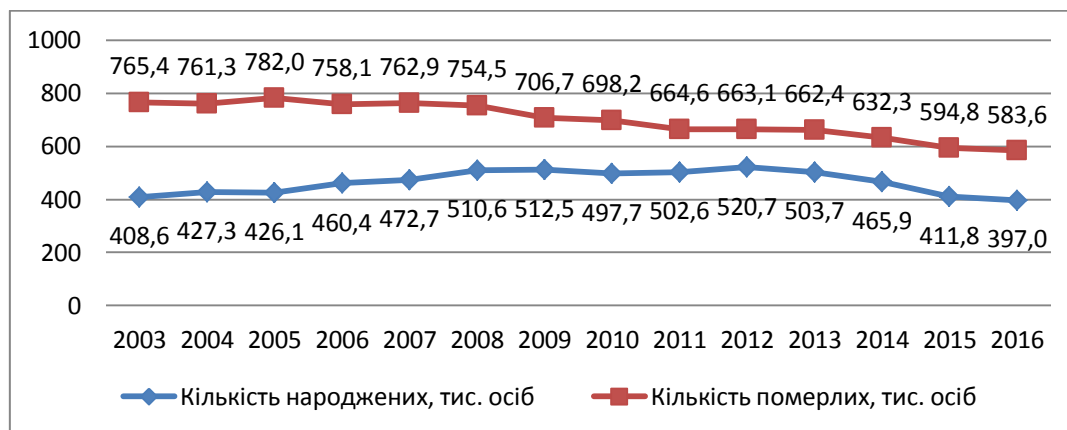


Рис. 3. Динаміка народжених та померлих, тис. осіб

Джерело: складено автором за даними [3]

Таблиця 1

Чисельність окремих вікових груп (2004–2017 рр.)

Все населення	Всього населення	0-14 років	0-15 років	0-17 років	16-59 років	15-64 років	18 років і старше	60 років і старше	69 років і старше
2004	47442,1	7246,3	7966,1	9503,3	29514,6	32826,5	37938,8	9961,4	7369,3
2005	47100,5	6989,8	7664,8	9129,2	29656,3	32603,5	37971,3	9779,4	7507,2
2006	46749,2	6764,7	7408,3	8802,0	29812,1	32417,4	37947,2	9528,8	7567,1
2007	46465,7	6606,4	7218,1	8536,1	29799,8	32256,2	37929,6	9447,8	7603,1
2008	46192,3	6501,1	7071,0	8325,7	29738,5	32184,5	37866,6	9382,8	7506,7
2009	45963,4	6476,2	7005,0	8186,3	29586,0	32169,8	37777,1	9372,4	7317,4
2010	45782,6	6483,6	6982,6	8081,1	29328,6	32130,2	37701,5	9471,4	7168,8
2011	45598,2	6496,0	6975,7	8003,3	29090,1	32137,0	37594,9	9532,4	6965,2
2012	45453,3	6531,5	6993,1	7971,6	28842,2	31993,3	37481,7	9618,0	6928,5
2013	45372,7	6620,6	7047,7	7990,4	28622,9	31846,8	37382,3	9702,1	6905,3
2014	45245,9	6710,7	7120,1	8009,9	28372,5	31606,4	37236,0	9753,3	6928,8
2015	42759,7	6449,2	6816,0	7614,7	26613,3	29634,7	35145,0	9330,4	6675,8
2016	42590,9	6494,3	6856,3	7614,0	26317,4	29327,7	34976,9	9417,2	6768,9
2017	42414,9	6535,5	6887,0	7615,6	25982,0	29011,9	34799,3	9545,9	6867,5

Джерело: складено автором за даними [3]

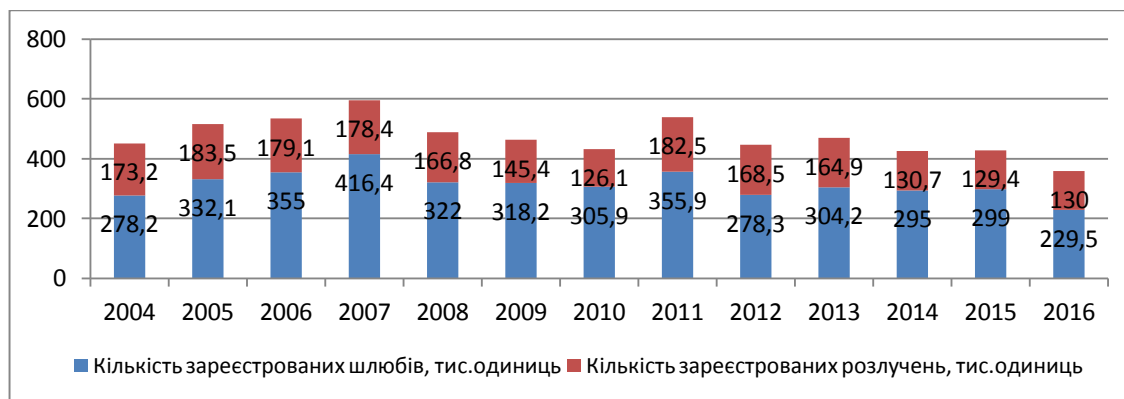


Рис. 4. Динаміка кількості зареєстрованих розлучень та шлюбів, тис. осіб

Джерело: складено автором за даними [3]

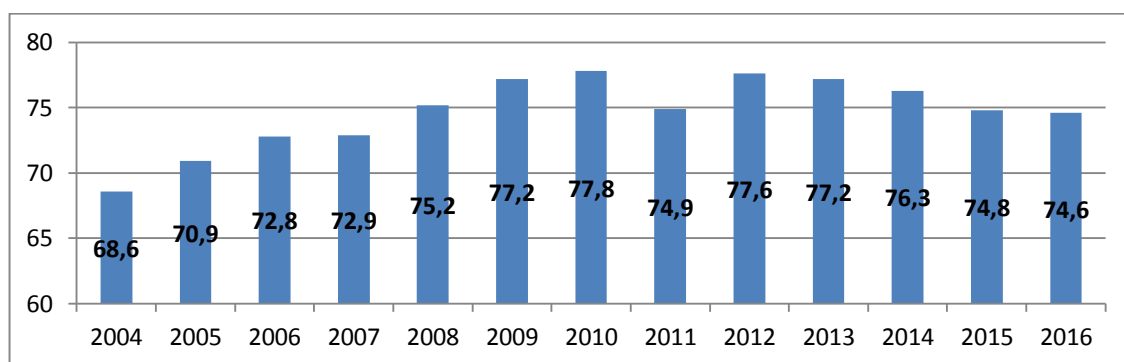


Рис. 5. Співвідношення середньої заробітної плати жінок та середньої заробітної плати чоловіків в Україні, %

Джерело: складено автором за даними [3]

Макроекономіка, як і демографія, надає основоположний вплив на розвиток системи пенсійного страхування. На рис. 5 показана частка середньої заробітної плати жінок та чоловіків.

У період 2004–2010 рр. значення показника стрімко збільшилося з 68,6% до 77,8%, але в 2011 р. спостерігається різкий спад заробітної плати жінок – до 74,2%, тобто на 2,9%. Можливо, це пов'язано з високим темпом росту заробітної плати в бюджетній сфері, де висока частка зайнятих жінок.

Зростання частки заробітної плати жінок позитивно позначиться на пенсійній системі. Більш низька заробітна плата та стаж, виходячи з більш раннього віку виходу на пенсію, зумовлює меншу кількість зароблених пенсійних прав у жінок, аніж у чоловіків, тоді як тривалість життя, а також чисельність жінок, особливо в похилому віці, більше, ніж у чоловіків. Це означає непрямий перерозподіл пенсійних прав від чоловіків до жінок і появу гендерного дефіциту бюджету Пенсійного фонду [2].

Уповільнення темпу приросту реальної заробітної плати за даними Державної служби статистики України в 2011 та 2012 рр. та зниження в 2014 р. в 1,3 рази негативно впливають на збалансованість пенсійної системи, особливо у разі прив'язки індексації пенсій до темпу росту заробітної плати.

Масштаб пенсійної системи визначається страховими внесками та страховими виплатами. Основою страхових внесків є чисельність працюючих, тобто чисельність застрахованих осіб, із котрих виплачується страхові внески [5]. Для пенсійної системи особа народжується тільки тоді, коли за неї починають виплачувати страхові внески. Це можуть бути жінки з 16 до 54 років та чоловіки з 16 до 59 років. Ці категорії громадян належать до економічно активного населення.

Чисельність економічно активного населення в 2012 р. становила 22 011,5 тис. осіб (рис. 6). За 13 років чисельність зменшилася на 4 247,3 тис. осіб.

З огляду на рис. 6, поступовий спад спостерігався в усі роки. Незначний зріст жінок був



Рис. 6. Динаміка чисельності економічно активного населення

Джерело: складено автором за даними [3]

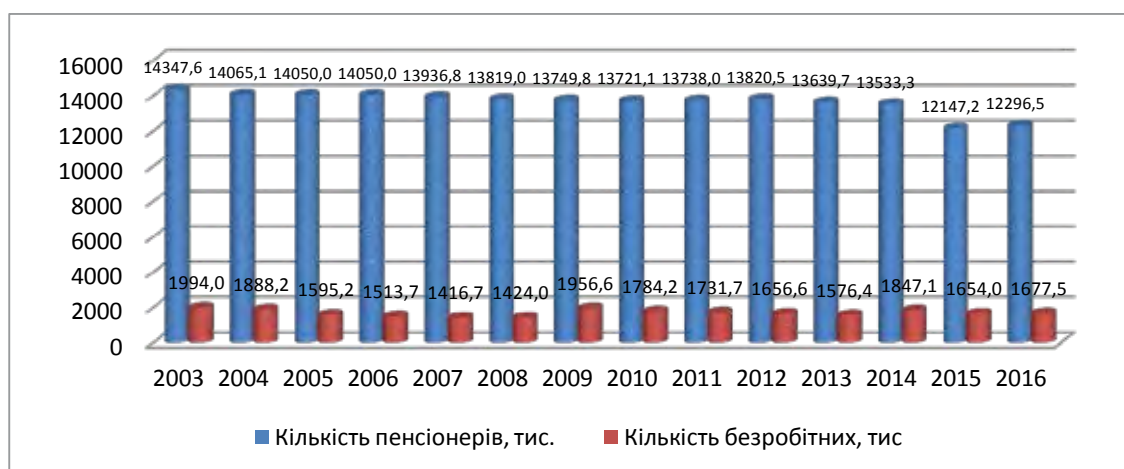


Рис. 7. Динаміка кількості безробітних та пенсіонерів, тис. осіб

Джерело: складено автором за даними [3]

у 2006, 2007 та 2008 рр. Починаючи з 2013 р. відбувся різкий спад чисельності жінок. Щодо ситуації з чоловіками, то їх чисельність із 2004 по 2008 р. збільшувалася. У 2009 р. відбулося незначне зменшення їх чисельності, після чого динаміка почала знову збільшуватися. Наступний різкий спад відбувся в 2014 р.

Зайняті не по найму працівники для пенсійної системи вважаються проблемою. Вони не мають відношення до обов'язкового пенсійного страхування (допомагають на сімейному підприємстві, як правило, неоплачувані працівники).

Безробіття не зараховується у страховий стаж, із допомоги по безробіттю не справляються страхові внески, тому безробітні ніяк не приймають участь у системі обов'язкового пенсійного страхування.

Аналізуючи чисельність безробітних, важливо відзначити, що частина з них все-таки працює, але має приховану заробітну плату (рис. 7). Така частка населення не випла-

чує страхові внески або виплачує їх у мінімальному розмірі. Неформальна зайнятість визначає масштаби недоотримання страхових внесків. Вони знижують загальний рівень трудових пенсій.

Також ситуацію з пенсійним страхуванням загострює безробіття. У 2015 р. кількість безробітних становила 1 654,7 тис. осіб, тоді як зайняте населення – 15 742,0 тис. осіб [3]. Проблема безробіття опосередковано діє на пенсійну систему. Дана ситуація негативно впливає на стан знаходжень до Пенсійного фонду України, основним джерелом бюджету якого є відрахування з фонду оплати праці. Разом із цим демографічне навантаження не визначає реального співвідношення між чисельністю платників внесків на потреби пенсійного страхування і пенсіонерів, оскільки не всі люди працездатного віку сплачують внески до Пенсійного фонду.

Проте на рис. 7 видна позитивна тенденція скорочення чисельності безробітних у

період 2003–2008 рр. з 1 994,0 тис. осіб до 1 424,0 тис. осіб., тобто більше ніж на 70%. Найбільша кількість безробітних налічувала 1 956,6 тис. осіб у 2009 р., після чого вона знову почала падати, проте вже в 2014 р. набула знову високих значень та становила 1 847,1 тис. осіб. Сьогодні рівень безробіття знижується.

Зростання рівня безробіття, тіньової зайнятості зменшує співвідношення між чисельністю платників внесків та пенсіонерів. Тіньова зайнятість несе за собою доходи населення, які не враховуються у фонді оплати праці, а разом із тим і не потрапляють до Пенсійного фонду України. Основною причиною такого стану є прагнення роботодавців знизити витрати та «сховати» доходи від оподаткування. Отже, взявши до уваги проблему безробіття та тіньової зайнятості, можна зробити висновок, що відрахування до Пенсійного фонду України зменшуються і в нього виникає дефіцит, який переважно покривається за рахунок коштів державного бюджету.

Висновки з даного дослідження. Отже, на рівень пенсійної системи впливають різноманітні чинники. Під час дослідження демографічного стану в Україні слід указати про високий рівень смертності та низький рівень народжуваності. Якщо в подальшому народжуваність не підвищиться, то кількість літніх людей набагато перевищить питому вагу працездатних у структурі населення. Це може призвести до зростання кількості бідних та зменшення споживчого попиту. Економіка України має неабиякий вплив на рівень пенсійної системи. Рівень безробіття, питома вага пенсійних видатків по відношенню до ВВП та інші показники вказують на негативну тенденцію щодо подальшого розвитку. Прийняті законодавчі зміни, по суті, лише впливають на перерозподільні відносини Пенсійного фонду України, однак не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема забезпечення власних надходжень Фонду та фінансування належного рівня виплат.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України «Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України». URL: http://www.niss.gov.ua/articles/297/#_ftnref12.
2. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, О.В. Петрушка та ін.; за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 350 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. 4. Офіційний сайт Світової організації здоров'я. URL: <https://www.who.int/ru>.
5. 5. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/>.
6. Рудик В.К. Сучасні тенденції розвитку системи пенсійного страхування України: монографія. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2014. 188 с.

УДК 336.221.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-29>**Савчук Д.Г.**кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича**Savchuk Dmytro**

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ

IMPROVEMENT OF LOCAL TAXES AND FEES ADMINISTRATION IN UKRAINE

У статті обґрунтовано теоретично-методичні основи функціонування системи місцевих податків і зборів, здійснено аналіз основних проблемних аспектів вітчизняної системи місцевого оподаткування на сучасному етапі економічного розвитку. Проведено аналіз джерел формування доходів місцевих бюджетів, обґрунтовано роль місцевих податків і зборів під час формування місцевих бюджетів та виокремлено найбільш оптимальні напрями її перспективного розвитку та вдосконалення на найближчу перспективу, а саме: спрямування на створення міцної фінансово-економічної бази місцевого самоврядування; створення сприятливого середовища оподаткування для активізації підприємницької діяльності; вдосконалення законодавчої бази; раціоналізація податкового законодавства; виконання роботи з підвищення правової культури населення; поліпшення фіскальної ефективності обов'язкових платежів.

Ключові слова: податок, податковий складник, адміністрування податків, місцеві податки, місцеві збори, податкова система.

В статье обоснованы теоретически-методические основы функционирования системы местных налогов и сборов, осуществлен анализ основных проблемных аспектов отечественной системы местного налогообложения на современном этапе экономического развития. Проведен анализ источников формирования доходов местных бюджетов, обоснована роль местных налогов и сборов при формировании местных бюджетов и выделены наиболее оптимальные направления ее перспективного развития и совершенствования на ближайшую перспективу, а именно: направление на создание прочной финансово-экономической базы местного самоуправления; создание благоприятной среды налогообложения для активизации предпринимательской деятельности; совершенствование законодательной базы; рационализация налогового законодательства; выполнение работы по повышению правовой культуры населения; улучшение фискальной эффективности обязательных платежей.

Ключевые слова: налог, налоговая составляющая, администрирование налогов, местные налоги, местные сборы, налоговая система.

The article states that local taxes and fees in Ukraine make up the largest share in the structure of local budget revenues and is one of the important economic instruments of state regulation. It substantiated the theoretical and methodological bases of functioning of the system of local taxes and fees, analyzed the main problems of the domestic system of local taxation at the present stage of economic development, inspected the sources of local budget revenues formation, substantiated the role of local taxes and fees attached to the formation of local budgets, and singled out the most optimal directions for its perspective development and improvement for the near future, namely: directing to create a solid financial and economic base of local self-government; the creation of a favorable tax environment for activation of entrepreneurial activity; improvement of the legislative framework; rationalization of tax; work on improving the legal culture of the population; improvement of fiscal efficiency of compulsory payments. Accordingly, the reform of the local taxes system and fees should be carried out in order to maximize and stabilize the revenues of local budgets, taking into account the interests of the enterprise, regulating the actions of market mechanisms and implementing socially fair fiscal policy. Local governments do not have sufficient influence on the introduction of tax rates, which gives them reason to blame the central government for the poor quality of services that are being provided at the expense of local budgets. Achieving the growth of local taxes and fees is necessary not only through the simple increase of taxpayers and the expansion of the tax base, but also by creating favorable conditions for taxation. Compliance with these requirements is a guarantee of a strong and stable system of local taxes and fees in Ukraine.

Keywords: tax, tax component, tax administration, local taxes, local fees, tax system.

Постановка проблеми. Ефективне вирішення завдань і функцій органами місцевого самоврядування неможливе без економічної основи, важливим елементом якої є доходи місцевих бюджетів. Належне фінансове забезпечення дає можливість місцевій владі гарантувати ефективне функціонування територіальних громад та вирішувати питання їх соціально-економічного розвитку. Фінансова автономія та самостійність органів місцевого самоврядування повинні закріплюватися відповідними правами, що визначають порядок стягнення на власній території податків і зборів у розмірах, достатніх для задоволення потреб місцевого розвитку. Результативне використання інституту місцевих податків і зборів сприятиме акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення розвитку як територіальних громад, так і держави у цілому. Виходячи зі сказаного вище, модернізація системи місцевого оподаткування, яка є складовим компонентом податкової системи держави і водночас вагомим фінансовим інструментом місцевих органів влади та самоврядування, є дуже актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам з'ясування сутності місцевих податків і зборів, окремим аспектам реформування оподаткування місцевими податками і зборами, зокрема їх адмініструванню, приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Абрамова [4], М. Бадида [2], Н. Білова [3], Н. Грапко [5], О. Грубляк [10], А. Жаворонок [5], В. Іваненко [6], Л. Карамушка [7], Г. Надьон [8], Л. Тарангул [9]. Проте слід зазначити, що, незважаючи на визначний внесок науковців у сфері місцевого оподаткування, в умовах загострення економічно-політичної кризи в Україні формування пропозицій щодо шляхів удосконалення адміністрування та стягнення місцевих податків і зборів потребує більш детального вивчення та узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виокремленні основних напрямів удосконалення системи адміністрування місцевих податків і зборів в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві податки та збори в Україні становлять найбільшу частку у структурі доходів місцевих бюджетів і є одним із важливих економічних інструментів державного регулювання. Система місцевого оподаткування була реорганізована шляхом прийняття Податкового кодексу України у 2010 р., що дало змогу внести зміни до переліку місцевих податків та зборів. Усе це призвело до значних змін цього складника доходів місцевих бюджетів, оскільки було скасовано місцеві податки та збори, які

займали 90% доходів (ринковий збір, комунальний податок, збір за надання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі), а замість цього введено нові: єдиний податок, податок на майно, туристичний збір та збір за місця для паркування транспортних засобів [1].

Розбудова системи місцевих податків і зборів в Україні відбувається повільно та має низку недоліків, серед них найсуттєвішими є: нехватка правових механізмів у місцевих органах влади щодо встановлення на своїй території власних податків і зборів; надмірні витрати місцевих бюджетів з адміністрування місцевих податків і зборів, які ледве покриваються за рахунок надходжень від цих платежів до бюджету; недостатнє фіскальне значення місцевих податків і зборів у Зведеному бюджеті України; нечисленний перелік місцевих податків та зборів порівняно з іншими країнами, де їх запроваджують близько 50–100; закріплені на законодавчому рівні місцеві податки і збори, їх ставки не враховують реальної платоспроможності платників податків, а тому не виконують стимулюючої функції; органи місцевого самоврядування не мають права самостійно вводити власні податки і збори на своїй території, а тільки їх ставки; незначна зацікавленість місцевих органів влади в додатковому залученні коштів від адміністрування місцевих податків і зборів; невідповідність між рівнем надання суспільних послуг та податковим навантаженням на населення на відповідній території [5].

У результаті такі недоліки негативно вплинули на дотримання принципів повноти, єдності, наочності, достовірності, гласності бюджетного устрою країни загалом та наповнюваність місцевих бюджетів.

Як наслідок, за такої системи недостатньо уваги приділяється регіональним особливостям та не використовуються фіскальні можливості. Так, у кожному регіоні існують певні об'єкти оподаткування, що здатні поповнити доходи місцевих бюджетів для розв'язання ширшого кола економічних і соціальних проблем. Не можна не враховувати проблеми, пов'язані з неналежним контролем процесу стягнення окремих місцевих податків і зборів. Ситуація, яка сьогодні є у сфері наповнення місцевих бюджетів місцевими податками і зборами, насамперед пов'язана з наданням низки пільг щодо оподаткування, і, як правило, такі пільги недостатньо обґрунтовані. Значна кількість пільг, що стосуються оподаткування в регіоні, є причиною недостатнього надходження до місцевого бюджету значних бюджетних коштів, що, своєю чергою, відображається на рівні соціального забезпечення населення [10].

Однак це не означає, що необхідно скасовувати всі пільги, потрібно здійснювати лише

повне та детальне регулювання процедури надання пільг, обґрунтовано визначати перелік суб'єктів господарювання, що мають право на отримання таких пільг, та виконувати посилений контроль над наданням пільг.

В Україні сільські та селищні ради становлять 91% місцевих рад, але майже ніхто з них не має серйозних об'єктів оподаткування. Зважаючи на це, деякі вчені притримуються думки, що місцеві податки і збори не виконують свої функції відповідним чином. Це підтверджує нагальність реформування системи місцевих податків і зборів, а головний акцент повинен бути зосереджений на зміцненні фінансової бази органів місцевого самоврядування як гарантії ефективної роботи територіальних громад [7, с. 126].

Закріплення на законодавчому рівні механізму регулювання процедури адміністрування місцевих податків і зборів в Україні надало необхідне правове поле для їх функціонування, проте створення повноцінного та фінансово незалежного інституту місцевого самоврядування неможливе без їх подальшого вдосконалення. Відзначимо, що нормативно-правові акти, які є основоположними для створення податкової системи, у неповному обсязі реалізовані в Україні. Систему місцевих податків і зборів необхідно вдосконалювати відповідно до обґрунтованих у зарубіжній та вітчизняній фінансовій практиці основ оптимального оподаткування.

Система місцевих податків і зборів повинна передбачати такі підходи до вибору її складників:

1. Забезпечення надходжень коштів у достатніх обсягах та їх справедливий розподіл. Надходження від податкових платежів повинні бути відчутними для місцевих органів влади в загальному обсязі їх фінансових ресурсів, а потреби місцевого бюджету мають задовольнятися здебільшого за рахунок надходжень від місцевих податків та зборів.

2. Невеликі виконавські та адміністративні витрати. Суттєве скорочення адміністративних витрат можна досягти шляхом використання спільних форм і баз оподаткування, єдиного фіскального апарату під час стягнення місцевих та загальнодержавних податків.

3. Вплив місцевих податків і зборів на соціальну поведінку суспільства не має бути істотним та не повинен сприяти переміщенню податкових баз. Саме через це найбільш раціональними місцевими податками є податки на майно та податки з доходів, тому обсяг місцевих податків необхідно пов'язати з рівнем надання місцевих послуг.

4. Для забезпечення необхідного рівня ефективності витрат потрібно, щоб місцеве оподаткування сприяло збереженню оптимального

рівня видатків органів місцевого самоврядування [9, с. 20].

Перелік місцевих податків і зборів має існувати в такій кількості, що буде повністю забезпечувати всіма необхідними коштами місцеві органи влади для задоволення власних потреб. При цьому під час установлення ставок певного податку чи збору потрібно зважати також на фінансові можливості платників цих податків.

Законопроектом за місцевими радами закріплено такі податки, як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, плата за землю, транспортний податок, що дало змогу поповнити бюджети не лише великих міст, а й бюджети сіл, селищ, чисельність яких має перевагу в системі місцевого самоврядування та які не мають стабільних фінансових джерел. Відмова від цих податків пояснюється невеликою їхньою часткою в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів в Україні у цілому чи окремому регіоні, обмеженістю територій, на яких можуть справлятися ці збори. При цьому не береться до уваги те, що в певних місцевих бюджетах (наприклад, у населених пунктах, які мають багату історію, пам'ятки архітектури чи курортні місцевості) надходження таких податків займають значні суми.

Під час закріплення переліку місцевих податків та зборів необхідно й у подальшому поширювати практику наділення місцевих рад правом самостійно запроваджувати (у межах, визначених законом) перелік місцевих податків і зборів, які з найвищою ефективністю будуть стягуватися на відповідній території, та відмовлятися від тих, які не мають відповідної бази оподаткування.

Вибір тих чи інших механізмів удосконалення системи місцевих податків і зборів повинен відповідати основним напрямам:

- спрямування на створення міцної фінансово-економічної бази місцевого самоврядування;

- створення сприятливого середовища оподаткування для активізації підприємницької діяльності;

- вдосконалення законодавчої бази адміністрування місцевих податків і зборів;

- раціоналізація податкового навантаження на галузь економіки відповідної території з урахуванням зрівноваженої бюджетної системи;

- виконання роботи з підвищення правової культури населення;

- поліпшення фіскальної ефективності обов'язкових платежів шляхом оптимізації податкових пільг, удосконалення системи справляння та розширення податкової бази за рахунок скорочення масштабів ухилення від оподаткування.

Реформування місцевих податків і зборів повинно здійснюватися для максимізації та стабілізації доходів місцевих бюджетів, редагування дій ринкових механізмів, зважати на інтереси підприємства, виконання соціально справедливої податкової політики.

Для збереження фінансової та матеріальної бази місцевого самоврядування й подальшого розвитку місцевих бюджетів у чинному бюджетному та податковому законодавстві необхідно завчасно передбачати відповідні компенсаторні механізми, які здійснюються шляхом:

1) збільшення нормативу відрахування до бюджетів міст обласного значення й об'єднаних територіальних громад податку з доходів фізичних осіб до 75%;

2) збільшення нормативу відрахування до бюджетів міст обласного значення екологічного податку до 50%;

3) спрямування 10% податку на прибуток підприємств незалежно від форми власності до об'єднаних територіальних громад і бюджетів міст обласного значення.

Запровадження вищевказаних пропозицій сприятиме подоланню загрози незбалансованості місцевих бюджетів.

Для вдосконалення системи місцевих податків і зборів необхідно:

1) розширити в адекватних межах (ураховуючи реальні можливості, місцеві умови, отриманий досвід, у т. ч. історичний) кількість місцевих податків та зборів, а також повноваження місцевих рад щодо їх установаження і справляння;

2) закріпити обов'язковий перелік місцевих податків та зборів, що буде запроваджуватися на всій території України та в кожній територіальній громаді. Якщо місцеві ради відмовляються від таких податків на своїй території, тоді доцільно наділити податкові органи правом справляти їх за мінімальними ставками на користь держави. Необхідно розмежувати ставки кожного податку на максимальну і мінімальну, щоб дати можливість місцевим радам диференціювати ставки окремих податків, але в граничних межах, визначених законодавством. Тобто доречним є існування двох груп податків: які повністю регламентуються центральною владою та які самостійно запроваджуються місцевою владою;

3) зважаючи, що сьогодні в Україні місцеві податки та збори майже не виконують ані регулюючої, ані фіскальної функції, оскільки сільські й селищні ради (які займають 91% від загальної кількості місцевих рад) не мають жодного серйозного об'єкта оподаткування, то основу місцевого оподаткування мають становити майнові податки: податок на транспортні

засоби і податок на майно. Необхідно надати податку на прибуток підприємств статусу місцевого, саме тоді вони будуть відігравати істотну роль у формуванні доходної частини бюджетів місцевого самоврядування. Нарощення податкових надходжень до бюджету може відбуватися також через зростання динаміки фінансово-господарського обороту за рахунок створення соціально-економічної інфраструктури в окремих територіально-адміністративних одиницях;

4) у період адміністративної реформи, яка проводиться в Україні, потрібно забезпечити реалізацію основних принципів бюджетної і податкової політики, спрямованої на створення міцної фінансової бази як однієї з найважливіших передумов зміцнення й розвитку держави та зростання її міжнародного авторитету;

5) виробити стабільну законодавчу базу місцевого оподаткування для зростання податкових надходжень до міських бюджетів за рахунок удосконалення системи оподаткування, у тому числі запровадження науково обґрунтованих, перевірених на практиці місцевих податків і зборів, перелік податкових пільг, які б не тільки забезпечували оптимальні фінансові надходження, а й були б стимулом для розвитку підприємництва та виробництва, підвищення добробуту населення, активного пошуку ефективних методів та форм вирішення завдань соціально-економічного розвитку;

6) вдосконалити структуру податкових органів та забезпечити отримання їх фахівцями відповідної кваліфікації шляхом створення дієвої системи підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, ураховуючи працівників органів місцевого самоврядування, що пов'язані зі справлянням місцевих податків і зборів.

Розмежувати на законодавчому рівні сфери діяльності і взаємодії органів державної податкової служби та органів місцевого самоврядування, у тому числі у забезпеченні стягнення місцевих податків і зборів, за рахунок внесення певних змін та доповнень до законів України «Про місцеве самоврядування», «Про державну податкову службу» чи інших нормативно-правових актів, що регулюють відповідні питання;

7) посилити роботу із зростання правової культури населення, пов'язану з роз'ясненням податкового законодавства, значимості своєчасної та повної сплати податків, а також можливої відповідальності в разі ухилення від їх сплати;

8) підвищити державний контроль над дотриманням чинного законодавства у сфері оподаткування, адміністрування місцевих податків та зборів, а також над забезпеченням прав фізичних і юридичних осіб, свобод і конституційних прав кожного громадянина.

Для підвищення ефективності системи оподаткування місцевими податками і зборами необхідно, щоб вона відповідала таким вимогам: по-перше, отримувачі послуг від місцевих органів управління мають справляти плату за такі послуги, споживання яких є конкурентним та може бути обмежене тими, хто платить. Така плата має на меті покриття витрат на їх надання, що дає змогу посилити ефективність надання суспільних послуг місцевими органами управління. Але розміри місцевих зборів не повинні бути більшими за розміри покриття витрат на послуги, за які вони справляються; по-друге, податковий тягар місцевих податків і зборів лягає на місцевих жителів, у такому разі місцеві органи управління нестимуть відповідальність перед ними, а тому ефективніше будуть надавати суспільні послуги та блага; по-третє, як і інші види податків, місцеві податки і збори необхідно зводити до мінімуму викривлення вибору в галузі виробництва і споживання. Так, місцеві податки на споживання товарів, комерційні перекази на мобільні фактори виробництва з різноманітними ставками чинять найсильніший деформаційний вплив, аніж загальнодержавні податки з однотипними ставками; по-четверте, необхідно, щоб видатки на адміністрування і забезпечення дотримання правил добровільної сплати місцевих податків платниками були невисокими; по-п'яте, важливо, щоб система місцевих податків і зборів створювала рівні умови для всіх територій щодо формування доходів, оскільки сьогодні лише великі громади перебувають у сприятливіших умовах.

Виконання цих вимог є фундаментом створення міцної й стабільної системи місцевих податків і зборів, яка сприятиме ефективній реалізації територіальної політики і забезпечить фінансову стійкість відповідних територій.

Також доцільним убачається проведення таких додаткових заходів:

- забезпечення закріплення результатів проведеної податкової реформи;
- створення передумов для забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування через збільшення їхніх власних доходних джерел;
- створення ефективного механізму контролю над своєчасністю та повнотою справляння місцевих податків і зборів;
- уведення адекватних заходів щодо відповідальності платників місцевих податків і зборів у разі порушення ними податкового законодавства;
- закріплення на законодавчому рівні гарантій отримання місцевими бюджетами податків та зборів для стабілізації місцевої системи оподаткування.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, реформування системи місцевих податків і зборів повинно здійснюватися для максимізації та стабілізації доходів місцевих бюджетів, урахування інтересів підприємства, регулювання дій ринкових механізмів та реалізації соціально справедливої фіскальної політики. Місцеві органи влади не мають достатнього впливу на запровадження ставок податків, що дає їм підстави звинувачувати центральний уряд у незадовільній якості послуг, які справляються саме за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Зростання обсягу місцевих податків і зборів необхідно не тільки через просте збільшення платників податків і розширення бази оподаткування, а й шляхом створення сприятливих умов для оподаткування. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної й стабільної системи місцевих податків і зборів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Бандида М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста. Ринок цінних паперів України. 2012. № 11–12. С. 37–40.
3. Білова Н. Місцеві податки і збори по-новому: знайомимося та готуємося до сплати. Податки та бухгалтерський облік. 2012. № 1–2.
4. Абрамова А.С., Грапко Н.В., Жаворонок А.В. Система адміністрування податків в Україні. Фінансові дослідження. 2016. № 1(1). С. 6–12. URL: <http://fr.stu.cn.ua/tmppdf/12.pdf>.
5. Грапко Н.В., Жаворонок А.В. Місце оподаткування в сучасних економічних умовах. Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 975–981. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/168.pdf.
6. Іваненко В. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування. Фінанси України. 2005. № 4. С. 32–34.
7. Карамушка Л.І. Формування місцевих бюджетів як складова бюджетного процесу. Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. 2013. № 2(30). С. 123–132.
8. Надьон Г.О., Харківський М.С. Перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Часопис економічних реформ. 2010. № 3. С. 28–33.
9. Тарангул Л.Л. Основні напрями удосконалення законодавчої бази оподаткування місцевими податками і зборами. Економіст. 2009. № 3. С. 18–22.
10. Hrubliak O.M., Karvatskyi M.V., Zhavoronok A.V. Methodical approaches to assess the efficiency of the budget process in Ukraine. Scientific Bulletin of Polissia. Chernihiv: ChNUT. 2018. № 2(14). Part 2. P. 108–113. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V11\(2018\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V11(2018)-01).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-30>**Марина А.С.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»**Maryna Anna**

Donetsk National Technical University

Феськіна З.Ю.магістр
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»**Feskina Zlata**

Donetsk National Technical University

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ АВТОДОРОЖНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА****INCREASE IN EFFICIENCY OF USE OF PRODUCTION STOCKS
OF THE ROAD ENTERPRISE**

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти, характеристику і класифікацію виробничих ресурсів, а також роль виробничих запасів у системі господарської діяльності підприємства. Розглянуто правила ведення облікової політики підприємством. Наведено приклад системи процедур аналізу виробничих запасів підприємства. Проведено аналіз структури і динаміки зміни структури запасів у певний період на підприємстві, що аналізується, аналіз рівня забезпеченості матеріальними ресурсами автодорожнього підприємства, а також розрахунок показників ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві в період, що розглядається. Грунтуючись на проведеному аналізі матеріальних ресурсів, виявлено проблеми ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, запропоновано практичні методи поліпшення політики бухгалтерського обліку виробничих запасів. Наведено шляхи підвищення ефективності використання виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, матеріальні ресурси, бухгалтерський облік, управління запасами, контроль запасів, ефективність використання запасів.

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты, характеристика и классификация производственных ресурсов, а также роль производственных запасов в системе хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрены правила ведения учетной политики предприятием. Приведены пример системы процедур анализа производственных запасов предприятия, анализ структуры и динамики изменения структуры запасов в определенный период на анализируемом предприятии, анализ уровня обеспеченности материальными ресурсами автодорожного предприятия, а также расчет показателей эффективности использования материальных ресурсов на предприятии в рассматриваемый период. Основываясь на проведенном анализе материальных ресурсов, выявлены проблемы ведения бухгалтерского учета на предприятии и предложены практические методы улучшения политики бухгалтерского учета производственных запасов. Приведены пути повышения эффективности использования производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, материальные ресурсы, бухгалтерский учет, управление запасами, контроль запасов, эффективность использования запасов.

The article reviewed theoretical aspects of the characteristics and classification of production resources, as well as the role of inventories in the system of economic activity of the enterprise. Considered the main directions of accounting in the enterprise. An example of methods and practical procedures for the analysis of inventory of the enterprise. The analysis of the structure and dynamics of changes in the structure of stocks in a certain period at the analyzed company was carried out, the level of provision of material resources of the road enterprise was analyzed, the coefficients of efficiency of use of inventories at the enterprise were calculated in the period under review. Based on the analysis

of material resources, problems of accounting at the enterprise were discovered, and the main directions for improving the economic mechanism, accounting and control of the company's inventory were determined. One of the main problems of the effective use of the company's inventories is the formation of overtime stocks. The reasons for their formation are: overestimate compared with the optimal, the consumption rates of materials; failure to comply with plans for the nomenclature of production; unreasonable increase in balances of work in progress; changes in production plans during their implementation; delivery of material resources for transit norms that exceed the needs of enterprises; refusal of customers from the declared products. And so on based on this study, ways to improve the efficiency of use of inventories have been proposed. One of the main directions of increasing the efficiency of using material resources on enterprise by reducing the length of stay in inventory is to improve planning the supply of material resources, increasing the level of their storage and preparation for use. Economic value is determined by the fact that the implementation of these paths will lead to accelerate the turnover of productive assets, which in turn will release from circulation some of the current funds of the enterprise that will allow the enterprise to develop more promptly and effectively.

Keywords: industrial supplies, inventories, material resources, accounting, inventory management, inventory control, efficiency stocks.

Постановка проблеми. В умовах сучасності виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності кожного підприємства, гарантуючи його економічну стабільність та безпеку. Ефективне управління запасами допомагає знизити витрати на їх зберігання, а також вивільнити з поточного господарського обігу частину фінансових ресурсів, зменшуючи, таким чином, ризики банкрутства підприємства та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів. Для того щоб стабільно здійснювати процес виробництва на підприємстві, постійно мають бути оборотні засоби в матеріальній формі. Зокрема, підприємство повинне мати в необхідних розмірах запаси сировини і матеріалів, нафтопродуктів та інших цінностей. Під час їх використання збільшуються витрати на виробництво, результатом якого є створення готової продукції. Саме тому аналіз оприбуткування та руху запасів підприємства є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями раціонального використання запасів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені. Вагомий внесок у розвиток теоретичного аспекту зробили такі видатні вітчизняні науковці, як Г.П. Голубнича, Н.А. Гура, Б.А. Засадний, Н.І. Дорош, В.В. Сироїжко, Ф.Ф. Бутинець та ін. Їхні роботи мають широке використання в практиці обліку господарчих суб'єктів, але сьогодні залишаються відкритими проблеми вдосконалення теоретичних та прикладних знань обліку запасів, що потребує подальших досліджень та зумовлює вибір теми роботи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення напрямів підвищення ефективності використання виробничих запасів автодорожнього підприємства на основі вдосконалення системи їх контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2] регламентує стандарти

ведення бухгалтерського обліку та формування звітності суб'єктів господарювання. Відповідно до Закону, підприємство самостійно визначає принципи, методи і процедури щодо ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності (облікову політику), затверджує основні вимоги до документообігу, а також технологію обробки облікової інформації. Підприємства можуть самостійно вибирати методи аналізу ефективності використання окремих категорій активів й на основі отриманих результатів визначати напрями поліпшення своєї діяльності. Для виробничих підприємств характерна структура активів із переважною часткою, основних фондів, однак саме від ефективності управління виробничими запасами залежить зростання обсягів виробництва та прибутковості діяльності.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1], «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством». Найважливішою умовою успішного функціонування та процвітання будь-якого підприємства є ефективне використання виробничих запасів. Досягнення ефективного використання запасів можливе за правильної організації їх обліку та внутрішнього контролю над їх використанням та рухом. Для характеристики ефективності використання основних засобів застосовується система показників, що включає в себе узагальнюючі і приватні (техніко-економічні) показники, детальний аналіз цих показників наведено у статті. Основним завданням під час проведення аналізу використання запасів підприємства є пошук резервів для зростання обсягів виробництва продукції

та підвищення прибутку підприємства через зниження собівартості. Таким чином, аналіз запасів підприємства зводиться до таких дій:

оцінка рівня ефективності використання виробничих запасів;

моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками;

оцінка руху та структури споживання виробничих запасів за певний період і в динаміці;

виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів та оцінка їхнього впливу на обсяг діяльності;

оцінка можливих варіантів мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання виробничих запасів.

Одним із головних моментів у аналізі запасів підприємства є вивчення чинників, які впливають на матеріаломісткість. До складу таких чинників можна віднести такі групи:

1. витрати на виробництво продукції та обсяг цієї продукції;

2. співвідношення між загальними та прямими матеріальними витратами на виробництво;

3. структура продукції, ціни входу матеріалів та відпускні ціни на продукцію;

4. зміна нормативних витрат, рецептура сировини, технології виготовлення та транспортні витрати.

Наведені вище групи чинників впливу на матеріаломісткість використовуються для різних моделей аналізу. Так, перші три групи використовують для детермінованого аналізу, а четверту групу – для економіко-математичного моделювання.

У науковій літературі розглядаються різні варіанти етапів аналізу виробничих запасів. О.Е. Кузьмінською систематизовано основні

види аналітичних робіт щодо виробничих запасів підприємств за уточненими напрямками аналізу (табл. 1) [6, с. 178].

Забезпеченість виробничими запасами є необхідною умовою здійснення господарської діяльності підприємства, а ефективно використання виробничих запасів є передумовою його прибуткового функціонування.

Якщо провести аналіз складу та структури матеріальних ресурсів на прикладі підприємства «Автодор № 7» – філії дочірнього підприємства «Донецький облавтодор» ВАТ «Державна акціонерна компанія «Автомобільні дороги України», можна визначити, які матеріали споживаються підприємством, кількість яких із них переважає, та чи є продукція матеріаломісткою. У табл. 2 наведено структуру виробничих запасів підприємства, не враховуючи частку запасів, що входять до загальних витрат на виробництво (енергія, амортизація).

Вагому частку у виробничих запасах підприємства протягом 2013–2017 рр. займає стаття запасів «сировина та матеріали» (80%), яка, крім великої питомої ваги, має широкий номенклатурний ряд, тому підприємством уведено велику кількість аналітичних рахунків для забезпечення правильного та ефективного обліку виробничих запасів. Розрив із найближчою категорією запасів («паливо») значний. Зовсім маленьку вагу займають матеріали будівництва та запасні частини. На рис. 1 наведемо показову структуру частки матеріалів у розрізі виробничих запасів підприємства. Якщо проаналізувати відносну зміну структури виробничих запасів підприємства в 2017 р. порівняно з 2013 р. бачимо, що зросла частка матеріальних витрат, що досить добре в умовах нарощування виробництва. Загалом спостері-

Таблиця 1

Напрями аналізу виробничих запасів підприємства

Напрямок аналізу	Завдання напрямку
Вивчення забезпеченості підприємства виробничими запасами	1. Загальна оцінка у потребі виробничих запасів підприємством. 2. Перевірка обґрунтованості запасів, що замовляються. 3. Оцінка повноти та своєчасності надходження виробничих запасів від постачальників. 4. Аналіз щоденної забезпеченості підприємства групами запасів.
Загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства	1. Горизонтальний аналіз виробничих запасів на складі. 2. Вертикальний аналіз структури виробничих запасів підприємства. 3. Аналіз стану та руху виробничих запасів на підприємстві коефіцієнтним способом.
Оцінка ефективності використання виробничих запасів	1. Діагностика використання матеріальних ресурсів за різними показниками. 2. Аналіз ефективності використання запасів за узагальнюючими показниками.
Аналіз матеріаломісткості продукції	1. Діагностичний аналіз матеріаломісткості та матеріаловіддачі продукції підприємства. 2. Факторний аналіз продукції.

Джерело: складено за [7, с. 178]

гається зниження за всіма видами матеріальних ресурсів. Структурні зрушення свідчать, що спостерігається переорієнтація виробництва на інші матеріали, до них належать матеріали сировини.

Доцільна закупівля матеріалів необхідна для нормального функціонування підприємства, аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами – невід’ємний складник аналізу фінансового стану, тому розглянемо забезпеченість філії «Автодор № 7» у табл. 3.

Найважливіші показники, які характеризують інтенсивність споживання виробничих запасів, розглянуто в табл. 4.

Проводячи аналіз показників, наведених у табл. 4, бачимо, що коефіцієнт оборотності виробничих запасів у філії «Автодор № 7» коливається приблизно від 1,5 до 2, це свідчить про те, що підприємство забезпечено матеріалами на 8–6 місяців наперед. Визначити оптимальну величину цього показника важко, але відомо, що чим вища оборотність запасів, тим краще для підприємства, оскільки менше коштів витрачається на їх формування.

Також згідно з даними табл. 4 коефіцієнт оборотності зменшується, що показує сповільнення обороту запасів. Це свідчить про зниження ефективності їх використання та збільшення обсягу коштів, необхідних для їх формування порівняно з 2013 р.

Показник тривалості обігу показує кількість днів, протягом яких виробничі запаси трансформуються в кошти. Зменшення цього показника вважається позитивним впливом на роботу підприємства. Виходячи з розрахунків табл. 4, можемо спостерігати, що з 2013 до 2017 р. показник зріс на 44 дні, що не є дуже гарним для роботи підприємства, хоча показник переважно вдвічі менше за кількість днів оборотності виробничих запасів, що вважається позитивною динамікою на виробничих підприємствах.

Для аналізу, крім використання абсолютних та відносних показників, використовують також узагальнюванні та часткові показники. Наглядніше наведено в табл. 5.

Із даних табл. 5 видно, що поступове збільшення обсягів виробництва з 2013 до 2017 р. призвело до такого ж поступового збільшення дохо-

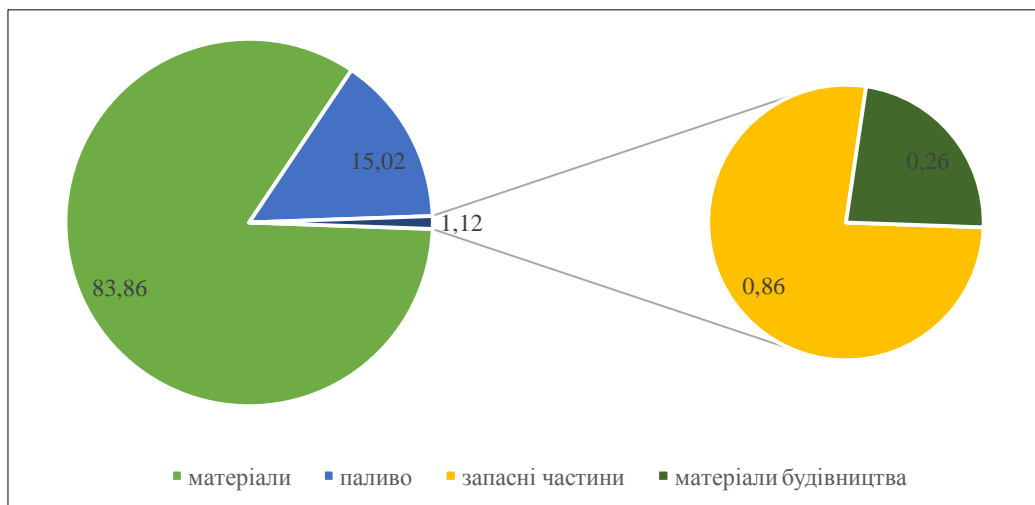


Рис. 1. Структура виробничих запасів у розрізі середньозваженого показника за період, що аналізується, у філії «Автодор № 7»

Джерело: сформовано на основі аналітичних даних підприємства

Таблиця 2

Аналіз зміни видової структури виробничих запасів, %

Види виробничих запасів	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2013 р.(+/-)	Середнє значення за період
1	2	3	4	5	6	7	8
Матеріальні витрати	80	81,2	84,5	83,5	90,1	+10,1	83,86
Паливо	17,8	17,3	14,7	15,9	9,4	-8,4	15,02
Запасні частини	1,6	1,3	0,7	0,4	0,3	-1,3	0,86
Матеріали будівництва	0,6	0,2	0,1	0,2	0,2	-0,4	0,26
Разом	100	100	100	100	100	X	100

Джерело: сформовано на основі даних фінансових документів

Таблиця 3

Аналіз забезпеченості виробничими запасами філії «Автодор № 7»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2013 р.(+/-)
1	2	3	4	5	6	7
Середньорічна вартість виробничих запасів тис. грн.	6446	7234	16454	24565	33061	+26615
Площа робочих ділянок, км	953,7	875,0	947,4	972,9	1025,7	-72
Вартість запасів на 100 км робочих ділянок	675,8	826,7	1736,7	2524,9	3223,2	+2547,4
Річний приріст, %	-	22,32	110,07	45,38	27,65	-

Джерело: сформовано на основі даних фінансових документів

Таблиця 4

Аналіз показників оборотності виробничих запасів філії «Автодор № 7»

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2013 р.(+/-)
1	2	3	4	5	6	7
Середньорічний залишок виробничих запасів, тис. грн.	6446	7234	16454	24565	33061	+26615
Собівартість реалізованої продукції	11769	16657	24437	31245	46040	+34271
Чистий дохід	12548	17343	25051	32810	47701	+35153
Коефіцієнт оборотності	1,82	2,30	1,48	1,27	1,39	-0,43
Тривалість обороту, днів	197	156	242	283	258	-28
Коефіцієнт закріплення	0,51	0,42	0,66	0,74	0,69	-0,18
Тривалість обігу коштів	108	68	163	223	152	+44

Джерело: сформовано на основі даних фінансових документів

Таблиця 5

Аналіз динаміки зміни узагальнюючих показників використання виробничих запасів філії «Автодор № 7»

Назва показника	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Призначення показника
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг виробленої продукції	17925	21547	27589	36245	51102	+33177
Собівартість реалізованої продукції	11769	16657	24437	31245	46040	+34271
Чистий дохід	12548	17343	25051	32810	47701	+35153
Матеріальні витрати	5157	5874	13899	20524	29816	+24659
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	779	686	614	1565	1661	+882
Прибуток на одну гривню матеріальних витрат	0,15	0,12	0,04	0,02	0,06	-0,09
Матеріаловіддача продукції	3,47	3,66	1,98	1,76	1,71	-1,71
Матеріаломісткість продукції	0,28	0,27	0,50	0,57	0,58	+0,30
Частка матеріальних витрат у собівартості продукції	0,43	0,35	0,56	0,66	0,64	+0,22

Джерело: сформовано на основі даних фінансових документів

дів виробництва, хоча показник матеріаловіддачі з 2013 до 2017 р. впав на 1,71, це показує, що вихід продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів став менше, а отже, коштів підприємство використовує більше з меншою ефек-

тивністю. Виходячи із цього розрахунку, можна сказати, що частка матеріальних витрат у собівартості виробленої продукції є досить значною.

Для успішного функціонування виробничого процесу на підприємстві важливими



Рис. 2. Структурна схема напрямів удосконалення системи обліку виробничих запасів

залишаються безперервно наявністю та ефективно використання матеріальних ресурсів. Але протягом довгого часу, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, залишаються відкритими проблеми вдосконалення документообігу, оперативності аналітичного та синтетичного обліку та контролю матеріальних цінностей підприємства. Вирішенням цих питань стане розроблення основних напрямів та рекомендацій до поліпшення методик обліку виробничих запасів на підприємствах. Напрями вирішення проблеми обліку на підприємствах наведено на рис. 2.

До переліку завдань удосконалення системи обліку виробничих запасів підприємства належать:

- спрощення в оформленні операцій оприбуткування і витрат товарно-матеріальних цінностей. Відпуск сировини у виробництво, якщо це доцільно, може бути оформлений на підставі ліміту складської картки, таким же чином можна проводити і внутрішнє переміщення запасів. Як удосконалення цього моменту, запропоновано

заміну складських карток електронним форматом документу;

- удосконалення методик бухгалтерського обліку виробничих запасів. Як шлях вирішення цього завдання – введення єдиної уніфікованої форми класифікації запасів та обліку елементів тари;

- перевірка своєчасності проведення інвентарних процесів і вибіркового перевірок.

Вирішення цих основних завдань призведе до налагодження більш

дієвого і менш трудомісткого обліку виробничих запасів філії «Автодор № 7».

Висновки з даного дослідження. Отже, проблеми обліку та контролю використання виробничих запасів у процесі виробництва є досить важливими та актуальними аспектами сьогодення, адже усунення цих проблем значно підвищить результативність діяльності підприємства. Таким чином, у сучасних умовах для забезпечення ефективного зростання виробничого потенціалу філії необхідно:

- налагодити процес визначення первісної вартості матеріальних ресурсів під час їх оприбуткування, що забезпечено інформаційними технологіями економічної діяльності підприємства;

- запровадити чітку організацію контрольних процедур руху ресурсів підприємства (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);

- удосконалити систему обліку виробничих запасів у частині їх оцінки та документування.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV, у редакції від 30.09.2015, підстава 675-19. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Демченко Т.А., Чвертко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. Економічні горизонти. 2017. № 1(2). С. 48–56.
4. Литвиненко А. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві. Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів (24–25 березня 2016 р.). Черкаси: Університет банківської справи, 2016. С. 105–107.
5. Одношєвна О.О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 146–148.
6. Кашєна Н.Б., Цуконова О.В. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2011. № 2. С. 128–135.
7. Кузьмінська О.Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств. Вчені записки ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». 2014. № 16. С. 174–180.

Сусіденко О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету**Susidenko Oleksii**Uzhgorod Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics**ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ТА ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМСТВА****SELECTION OF ACCOUNTING-ANALYTICAL
AND FINANCIAL MONITORING TOOLS OF THE ENTERPRISE**

У статті розглянуто та досліджено основні складові елементи та умови забезпечення безпеки підприємства й ефективність їх взаємодії. Вказано чинники, які впливають на систему забезпечення безпеки, виявлено їх результативність. Визначено структуру основних принципів забезпечення моніторингу безпеки підприємства та ефективність їх використання. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності, тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. До основних завдань моніторингу належать, окрім оцінювання основних результатів діяльності, процес оцінки поточного і ретроспективного фінансового стану. При цьому результатом моніторингу є узагальнююча оцінка і прогноз майбутніх результатів. Фінансовий моніторинг повинен відтворювати всі процеси в динаміці, а також містити дані для порівняння поточних показників із базовими, що буде забезпечувати необхідним обсягом інформації користувачів відповідно до поставлених вимог.

Ключові слова: обліково-аналітична безпека, ефективність, чинники впливу, діяльність підприємства, методи, інструменти, структура.

В статье рассмотрены и исследованы основные составляющие элементы и условия обеспечения безопасности предприятия и эффективность их взаимодействия. Указаны факторы, влияющие на систему обеспечения безопасности, выявлена их результативность. Определены структура основных принципов обеспечения мониторинга безопасности предприятия и эффективность их использования. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности. К основным задачам мониторинга относятся, кроме оценки основных результатов деятельности, процесс оценки текущего и ретроспективного финансового состояния. При этом результатом мониторинга является обобщающая оценка и прогноз будущих результатов. Финансовый мониторинг должен воспроизводить все процессы в динамике, а также содержать данные для сравнения текущих показателей с базовыми, что будет обеспечивать необходимым объемом информации пользователей в соответствии с поставленными требованиями.

Ключевые слова: учетно-аналитическая безопасность, эффективность, факторы влияния, деятельность предприятия, методы, инструменты, структура.

The article considers and investigates the main components and conditions of enterprise security and the effectiveness of their interaction. The article describes the factors that affect the security system, their effectiveness is revealed. The structure of the basic principles of ensuring the monitoring of the safety of the enterprise and the efficiency of their use are determined. The financial condition of the enterprise depends on the results of its production, commercial and financial and economic activities. Therefore, all of these activities of the enterprise are influenced by it. The main monitoring tasks include, in addition to evaluating the main results of the activity, the process of assessing the current and retrospective financial status. At the same time, the result of the monitoring is a summary assessment and forecast of future results. Financial monitoring should reproduce all processes in the dynamics, and also contain data for comparison of current indicators with the basic, which will provide the necessary amount of information users in accordance with the requirements. Financial monitoring can be divided into two blocks: monitoring of financial activity of the enterprise (as process) and mon-

itoring of the financial state (as characteristics at a certain point in time). The first is aimed at checking the compliance of the company's real financial flows with the funds planned in its budget, which allows us to assess the financial dynamics of the enterprise, that is, changes in its financial position, expressed by the movement of its financial flows. In the process of analysis of financial flows, the characteristics of cash flows of an enterprise (inflows, outflows, net cash flows) in the context of current, investment and financial activity are investigated: volume, duration, periodicity, structure, dynamics. The results of the trend analysis of financial flows allow us to assess the prospects of changing the financial condition of the enterprise. Ensuring balance of financial flows is the basis for their optimization. Negative consequences are both surplus and deficit of financial flow. In the first case, this is manifested in reducing the real cost of surplus funds, reducing the amount of profit from the attracted capital. In the second case – there is a decrease in the solvency of the enterprise, a decrease in the liquidity of its assets, an increase in payables, etc.

Keywords: accounting-analytical safety, efficiency, factors of influence, enterprise activity, methods, tools, structure.

Постановка проблеми. Моніторинг повинен відтворювати всі процеси в динаміці, а також містити дані для порівняння поточних показників із базовими, що буде забезпечувати необхідним обсягом інформації користувачів відповідно до поставлених вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування та забезпечення моніторингу підприємств фінансової безпеки підприємств досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних науковців варто виділити А. Берл'є, Ю. Благова, Ш. Валітова, О. Вільямсона, Д. Волкова, М. Дженсена, І. Івашковську, В. Кат'кала, Р. Коуза, В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Мінза, Є. Олійникова, Г. Пирогова, Г. Шиназі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є отримання достовірної інформації щодо рівня безпеки підприємств та виявлення «вузьких місць» у системі її структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження рівня фінансової безпеки підприємств передбачає проведення моніторингу стану. Виходячи із завдань, метою такого моніторингу є: своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів підприємства від нормативних (або базових, галузевих); установлення чинників, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства; з'ясування причин цих відхилень; розроблення пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів фінансової діяльності для її нормалізації та підвищення ефективності.

Методологія фінансового моніторингу повинна базуватися на таких принципах:

– принципі комплексності – узгодження аналізу і прогнозів кожного зі структурних підрозділів для встановлення реального фінансового стану на певний період часу;

– принципі об'єктивної необхідності, який передбачає застосування фінансового аналізу, прогнозування для визначення фінансо-

вих можливостей підприємства, відповідності поставлених завдань наявності й руху фінансових ресурсів;

– принципі ефективності, що передбачає оцінку досягнення позитивних фінансових результатів, а також досягнення бажаного економічного ефекту;

– принципі науковості, який забезпечує якнайточніше визначити прогнозні показники, виявити основні чинники впливу та обґрунтувати вибрану модель для прогнозування;

– принципі визначення джерел, причин, характеру, інтенсивності дії деструктивних факторів;

– принципі достатності інформації;

– у кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;

– наступності;

– кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв;

– комплексності;

– розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів.

Отже, моніторинг фінансового стану передбачає проведення безперервних досліджень підприємства на будь-якому відрізьку часу.

Схема проведення моніторингу фінансової безпеки підприємства представлена на рис. 1.

Фінансовий моніторинг підприємства дає змогу практично в режимі реального часу робити незалежні оцінки тенденцій розвитку його фінансової безпеки, отримувати інформацію, її можливі зміни, оперативно проводити оцінку економічного становища підприємства [3, с. 134].

Запропонована послідовність включає сім основних етапів, які доцільно розпочати з формування проблеми, яка є визначальною для формулювання мети фінансової безпеки підприємства. Проблеми досліджень, як пере-

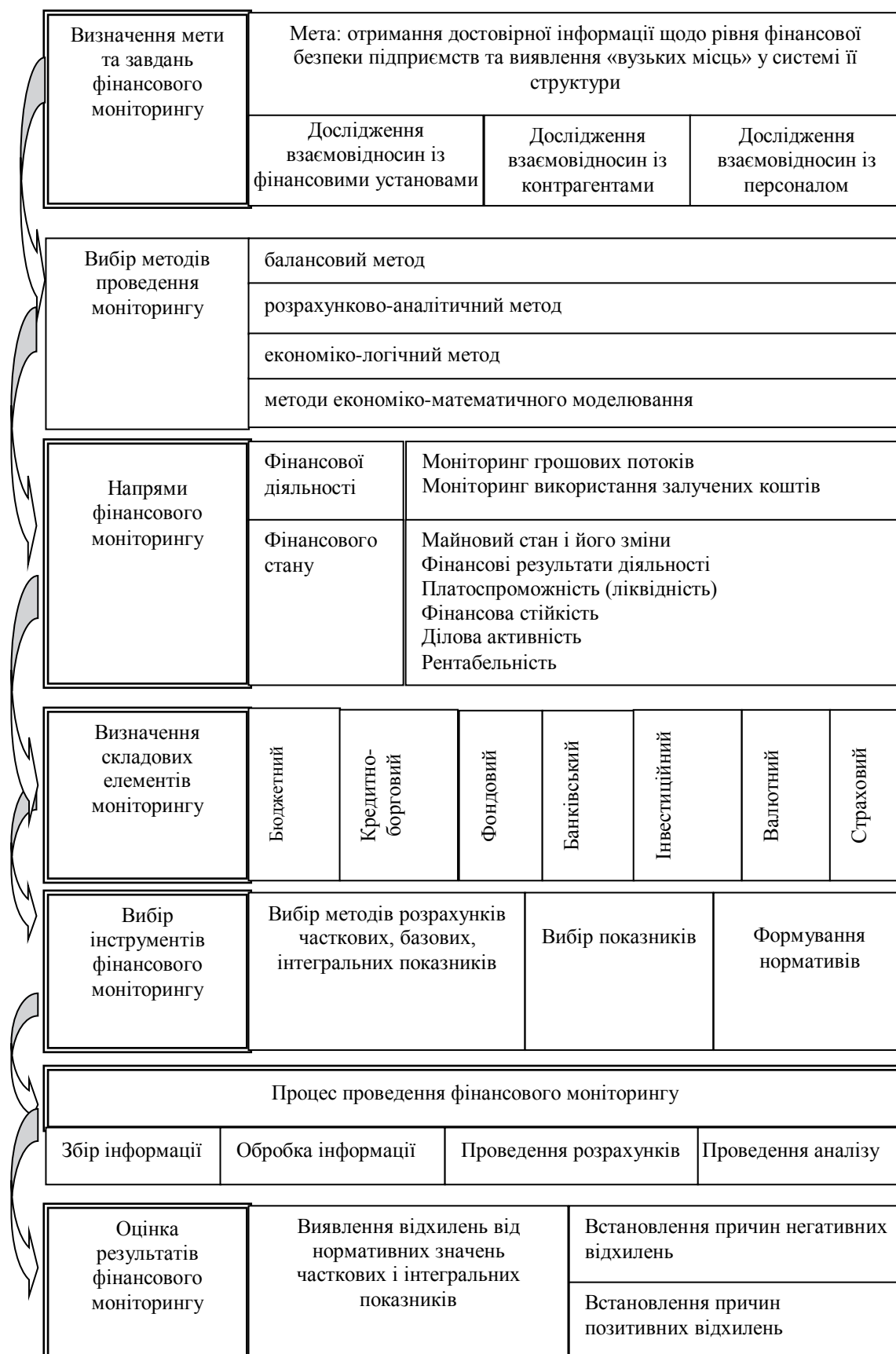


Рис. 1. Схема проведення моніторингу фінансової безпеки підприємства

Джерело: запропоновано автором

конує огляд економічної наукової літератури, знаходить своє вираження, як правило, у цілях суб'єкта господарювання. Цілі можуть бути багатоваріантними – від оцінки взаємовідносин із державними і фінансовими установами до найближчого оточення та власних працівників.

Огляд економічної літератури акцентує увагу на такий аспект, як чітке визначення кола питань, проблем, які будуть досліджуватися, адже охоплення широкого кола проблем призведе до розширення напрямів дослідження, відволікання часу, засобів [1, с. 114].

Тому в процесі проведення моніторингу варто сконцентрувати увагу на отриманні такої інформації, яка б давала точну картину про стан, події, зміни.

У процесі проведення фінансового моніторингу можуть бути використані різні методи, проте, на нашу думку, доречними є балансовий, розрахунково-аналітичний та економіко-логічний методи, методи економіко-математичного моделювання, оскільки саме вони надають точну інформацію щодо рівня складників фінансової безпеки підприємства та дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

Фінансовий моніторинг можна умовно поділити на два блоки: моніторинг фінансової діяльності підприємства (як процесу) і моніторинг фінансового стану (як характеристики на певний момент часу) [10, с. 98].

Перший спрямований на перевірку відповідності реальних фінансових потоків підприємства запланованим в його бюджеті грошовим засобам, дає змогу оцінити фінансову динаміку підприємства, тобто зміни його фінансового стану, виражені рухом його фінансових потоків.

У процесі аналізу фінансових потоків досліджуються характеристики потоків грошових засобів підприємства (притоків, відтоків, чистих грошових потоків) у розрізі поточної, інвестиційної та фінансової діяльності: обсяг, тривалість, періодичність, структура, динаміка. Результати трендового аналізу фінансових потоків дають змогу оцінити перспективи зміни фінансового стану підприємства.

Забезпечення збалансованості фінансових потоків становить основу їх оптимізації. Негативні наслідки має як надлишок, так і дефіцит фінансового потоку. У першому випадку це проявляється у зменшенні реальної вартості надлишкових коштів, зменшенні обсягу прибутку від залученого капіталу. У другому – спостерігається зниження платоспроможності підприємства, зниження ліквідності його активів, зростання кредиторської заборгованості тощо.

Другий блок дає змогу дати статичну оцінку фінансового стану підприємства. Розглядаються всі фінансові коефіцієнти, які доцільно розподіляти по групах. Із кожної групи вибираються ті показники, які підходять для моніторингу підприємства з урахуванням галузевої специфіки, за вибраними критеріями.

Спираючись на попередні дослідження, де нами було виокремлено структурні елементи фінансової безпеки підприємства, можемо встановити сукупність підсистем фінансового моніторингу, які забезпечують аналіз та оцінку його фінансового стану.

До них, зокрема, належать такі підсистеми моніторингу: бюджетна; кредитно-боргова; фондова; банківська; інвестиційна; валютна; страхова, які характеризуються сукупністю показників, що були запропоновані нами у попередньому розділі дослідження.

Систему індикаторів фінансової безпеки, яка характеризує її стан, можна розділити на дві групи [6, с. 58].

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

До другої групи належать показники, несприятливі значення яких указують на можливість різкого погіршення в майбутньому за відсутності необхідних дієвих заходів. До них відносяться: надмірна залежність підприємства від якого-небудь одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активу, ринку збуту; втрата ключових контрагентів; недооцінка відновлення техніки і технології; втрата досвідчених співробітників; вимушені простої, неритмічна робота; неефективні довгострокові угоди; недостатність капітальних вкладень тощо.

Шостим етапом є безпосереднє проведення моніторингу, який включає збір та обробку інформації, її аналіз та опрацювання.

На завершальному етапі здійснюється оцінка результатів: проводиться виявлення відхилень від нормативних значень часткових і інтегральних показників та встановлюються їх причини.

На рис 2. подано процедурний алгоритм функціонування системи моніторингу фінансової безпеки підприємства, який охоплює послідовність проведення моніторингу фінансової безпеки з урахуванням особливостей зазначеного виду дослідження та зумовлює ефективність функціонування всієї системи забезпечення фінансової безпеки.

Результатом запропонованого алгоритму є отримання управлінського рішення, яке задовольняє вимоги об'єкта системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ефективність функціонування системи моніторингу фінансової безпеки підприємства значною мірою залежить від його інформаційного забезпечення [4, с. 189].

Вимогою цього етапу моніторингу є комплексний характер. Він передбачає всеохоплю-

юче вивчення змісту фінансових результатів, параметрів, які їх визначають, та залежності від змін чинників ендogenous й екзогенного середовища підприємства.

Метою вказаного етапу є обґрунтування змісту, формування структури та джерел інформації щодо фінансових результатів і взаємопов'язаних із ними економічних явищ та процесів.

Важливим є також виявлення наявних джерел інформації про фінансові результати, які повинні ґрунтуватися на виконанні двох операцій: по-перше, на виборі інформаційних джерел відповідно до цілей і періоду моніторингу.

На другому етапі необхідно сформувавши систему показників, на підставі яких буде оцінено та представлено ґрунтовну інформацію щодо фінансових результатів підприємства.

У процесі відбору її складників необхідно враховувати галузеву специфіку підприємств і особливості формування фінансових результатів, сферу впливу внутрішніх та зовнішніх чин-

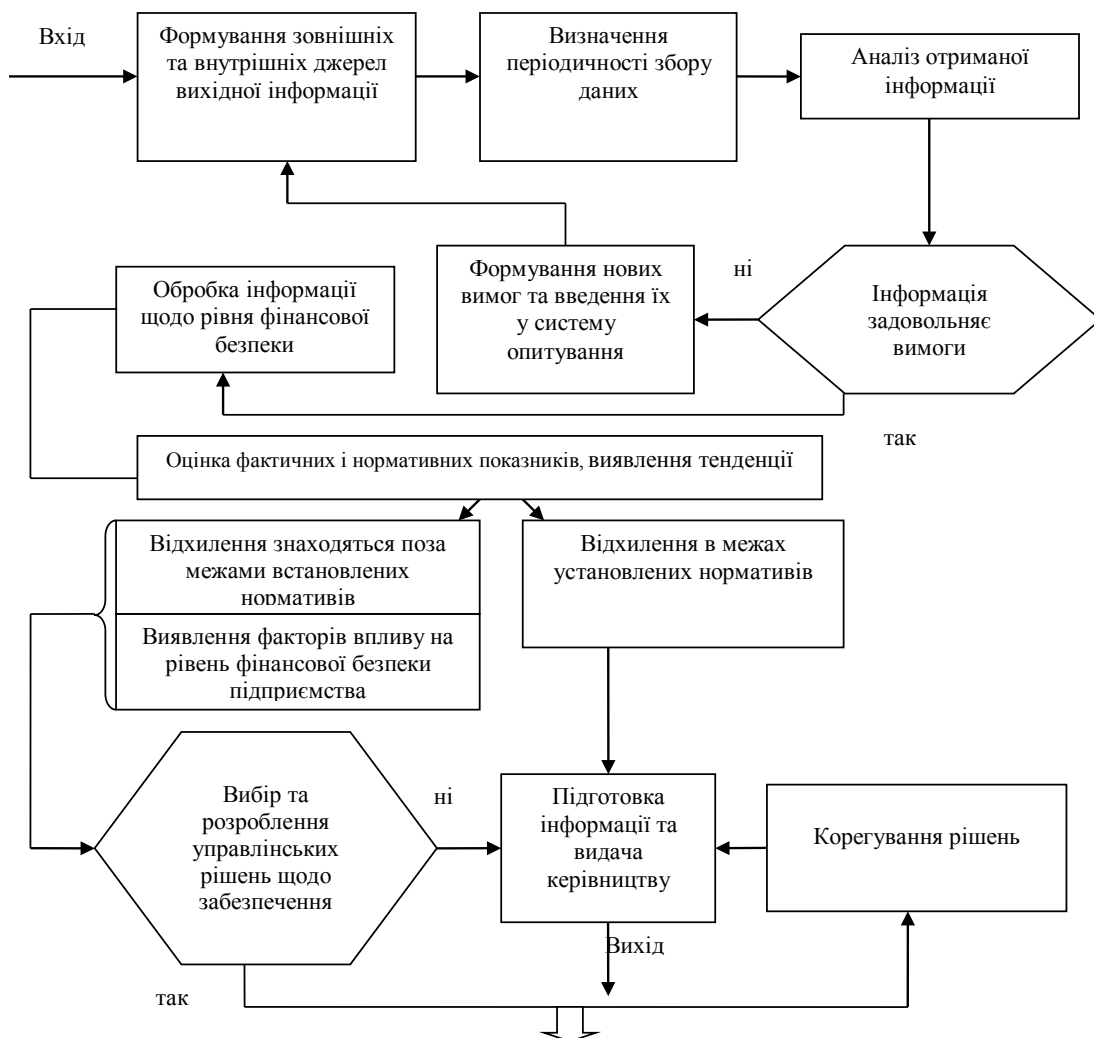


Рис. 2. Процедурний алгоритм моніторингу фінансової безпеки підприємства

ників на їх зміну й, ураховуючи це, формувати оптимальну систему оціночних показників та здійснювати перевірку відповідності їх інформаційному забезпеченню.

Вважаємо, що процедура формування оптимальної системи оціночних показників передбачає, насамперед, визначення абсолютних і відносних показників (оціночних критеріїв), що характеризують фінансові результати підприємства (у цілому і в розрізі видів діяльності), а також формалізацію визначених оціночних критеріїв і їх оптимізацію, тобто відбір основних показників-індикаторів із погляду їх раціональності й достатності, і, насамкінець, установлення періодичності моніторингу (оперативний, поточний, підсумковий) і визначення бази порівняння (планові та бюджетні дані, дані поточного й підсумкового фінансового обліку, розрахункові показники).

На третьому етапі здійснюється аналіз фінансових результатів за визначений період дослідження. На основі отриманих даних проводиться оцінка фінансової безпеки та її складників у поточному періоді, визначаються межі відхилень від нормативних показників.

Для встановлення рівня фінансової безпеки важливою є не стільки сама система показників, скільки їхні порогові значення, недотримання яких буде свідчити про ознаки нестійкого стану господарюючих систем. Тому на цьому етапі здійснюється обґрунтування критичних рівнів

вибраних показників, основним принципом формування яких повинна бути адекватність завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку деструктивної ситуації, здійснення аналізу наявності передумов для її поглиблення або послаблення.

Далі за допомогою факторного аналізу, у процесі якого оцінюються зміни та виявляються потенційні можливості поліпшення рівня фінансової безпеки, проводиться оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансові результати підприємства.

Кінцевою метою цього етапу є виявлення тенденцій показників фінансової безпеки, а також здійснення прогнозу (з використанням методів прогнозування, рядів динаміки, індексного методу, аналітичного вирівнювання тощо).

Висновки з даного дослідження. На завершення моніторингу фінансових результатів підприємства проводиться узагальнення, що проявляється у формулюванні висновків та рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки. При цьому основними завданнями фінансового моніторингу є виявлення чинників, що мають вплив на кінцеві показники діяльності підприємства у цілому і на рівень фінансових показників, а також визначення нових прогнозованих показників на певний момент часу з урахуванням виявлених відхилень.

Список використаних джерел:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития. Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2. С. 17–29.
2. Беседин А.Л., Беляев В.В. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации. Финансы и кредит. 2004. № 27. С. 63–68.
3. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України. Проблеми науки. 2009. № 1. С. 8–15.
4. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України. Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. К.: Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. С. 146–172.
5. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна. Наукові праці Донецького національного технічного університету. 2002. Вип. 46. 216 с.
6. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления. Наукові праці ДНТУ. 2006. Вип. 103–4. С. 215–218.
7. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. 140 с.
8. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии. Бизнес Информ. 2007. № 12(1). С. 27–29.
9. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами. Фінансова консультація. 2000. № 5. С. 34–40.
10. Фінансова безпека підприємства / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб. Коммунальное хозяйство городов. 2006. Вып. 71. С. 235–238.
11. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий. Взгляд молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России: сб. ст. Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. 16 с.

УДК 658.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-32>**Колбушкін Ю.П.**доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Kolbushkin Yuriy**

National Aviation University

Радченко Г.А.кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Radchenko Hanna**

National Aviation University

Томчук А.С.магістрант
Національного авіаційного університету**Tomchuk Anastasiia**

National Aviation University

ОСОБЛИВОСТІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

FEATURES AND MARKETING TRENDS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN BEER INDUSTRY

У статті розглянуто основні тенденції розвитку пивоварної галузі в Україні. Визначено основних гравців на ринку, обсяги випуску та величину використання виробничих потужностей підприємств, зайнятих броварством. Досліджено обсяги експортно-імпорتنних операцій у галузі. Проаналізовано рівень цін на пивну продукцію в Україні та інших країнах світу. Визначено роль крафтових пивоварень та представлено прогноз їх розвитку в майбутньому. Встановлено, що в 2017 р. крафт зайняв приблизно 1% ринку в Україні та є майбутнім українського пивного ринку та першим кроком до формування культури споживання напою. Проаналізовано особливості законодавчого регулювання, а саме обмеження влади щодо рекламної діяльності пивзаводів, запровадження вимог до ребрендування продукції, введення нових правил ліцензування та появу пільг на ліцензію, а також обмеження на рівні міськрад, що стосуються заборони продажу алкоголю в установлений час доби.

Ключові слова: пивоварна галузь, ринок пива, крафт, реклама, законодавче регулювання.

В статье рассмотрены основные тенденции развития пивоваренной отрасли в Украине. Определены основные игроки на рынке, объемы выпуска и величина использования производственных мощностей предприятий занятых пивоварением. Исследованы объемы экспортно-импортных операций по отрасли. Проанализирован уровень цен на пивную продукцию в Украине и других странах мира. Определена роль крафтовых пивоварен и представлен прогноз их развития в будущем. Установлено, что в 2017 г. крафт занял примерно 1% рынка в Украине и является будущим украинского пивного рынка и первым шагом к формированию культуры потребления напитка. Проанализированы особенности законодательного регулирования, а именно ограничения власти по рекламной деятельности пивзаводов, внедрение требований по ребрендингу продукции, введение новых правил лицензирования и появление льгот на лицензию, а также ограничения на уровне горсоветов, касающиеся запрета продажи алкоголя в установленное время суток.

Ключевые слова: пивоваренная отрасль, рынок пива, крафт, реклама, законодательное регулирование.

The beer market analysis is important for the production enterprise management, as the results can be used to ensure production high efficiency, marketing policy, management, both in the implementation of new projects, and to improve existing business processes. Legislative innovations have a significant impact on the breeding development. In recent years, we have seen an active public policy aimed at limiting the beer producers advertising activities, the new licensing rules application, certification, and the excise rates regular change. The article considers the main trends of the beer market in Ukraine. The basic players in the market, production volumes and production capacities use size of the enterprises engaged in brewing are determined. The volume of export-import operations by industry is investigated. The role of kraft breweries has been determined and the forecast of their development in the future is presented. The legislative regulation peculiarities and marketing situation in the brewing sector of Ukraine are analyzed. The main trend of the present day was the craft brewing market development. The main consumers motive is the product's non-price characteristics, its taste properties, which enable to satisfy the new experiences attraction. In 2017, this kind of beer took about 1% of the market in Ukraine. Trend came from the USA, where in 2017, craft beer took a quarter of the production volume.

Keywords: brewing industry, beer market, kraft, advertising, legislative regulation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах пивоварна галузь характеризується дуже динамічним характером розвитку, жорсткою конкуренцією та має істотний вплив на стан національного господарства. Разом із тим цей сектор економіки об'єднує у собі дуже багато суміжних галузей, успіх або неуспіх яких у тому числі залежить від стабільної роботи пивоварів. Окрім того, важливим чинником є привабливість пивоварних підприємств для іноземних та вітчизняних інвесторів.

Сукупність цих чинників зумовлює необхідність здійснення моніторингу проблем, тенденцій та анонсів подій броварної промисловості. Аналіз ситуації на ринку є першим кроком у процесі визначення маркетингової стратегії будь-якого підприємства, формування конкурентної переваги бренду та дає змогу стрімко реагувати на виклики зовнішнього оточення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан пивоварної галузі в Україні та світі досліджували такі вчені, як: В.П. Агафонов, Н.В. Оболенський [7], Л.А. Бичікова [8], І.В. Тюха [9], М. Катран [10], О.О. Зиза, Н.М. Овсієнко [11].

Так, В.П. Агафонов та Н.В. Оболенський у своїх працях визначили переваги споживачів на регіональних ринках пива, механізми державного регулювання пивоварної галузі, регіональні аспекти розвитку малих і середніх пивоварних підприємств, стратегії виживання малого і середнього бізнесу. Автори стверджують, що вагомою причиною плачевного стану справ для регіональних малих і середніх пивоварних підприємств є відсутність у них будь-яких ринкових стратегій і продуманої маркетингової і збутової політики. Керівництво таких пивзаводів часто вважає, що їхня головна мета – виробництво якісного продукту, тоді як маркетинг і просування сприймаються як другорядні, а часом і непотрібні напрями діяльності. У ситуації агресивної маркетингової стратегії великих пивоварних концернів плоди

такого ставлення до маркетингу з боку середніх і малих пивзаводів очевидні: в інформаційному просторі, бізнес-середовищі вони практично не помітні, їх не знають, про них забувають.

Л.А. Бичікова, І.В. Тюха, М. Катран у своїх працях здійснюють оцінку сучасного стану та динаміки пивоварної промисловості України, визначають основних лідерів у виробництві пива, а також проблеми й особливості розвитку вітчизняних пивоварних підприємств. Окрім того, науковці одноставно з В.П. Агафоновим та Н.В. Оболенським приходять до висновку, що пивоварам необхідно впроваджувати компетентну маркетингову політику, адже стан сучасної економіки, поступове насичення вітчизняного ринку пива, різноманітність сортів пива і торгових марок вимагають посилення комунікаційної діяльності.

О.О. Зиза та Н.М. Овсієнко розглядають проблеми державного регулювання пивної галузі економіки України та проводять паралелі щодо регулювання вітчизняного ринку пива та в країнах ЄС. Особлива увага приділена ліцензуванню діяльності на цьому ринку та рекламі продукції. Останню розглянуто з погляду впливу на інформаційну безпеку споживача. Автори припускають, що обсяги виробництва пива в подальшому, ймовірно, залежатимуть від податкових ставок: подальше значне збільшення акцизу може стати причиною нового зниження обсягів виробництва. А що стосується інформаційної безпеки споживачів пива, то вона знаходиться під загрозою, і ці тенденції будуть продовжуватися.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз стану та тенденцій розвитку ринку пивоваріння в Україні, виявлення основних проблем його функціонування, а також пріоритетних напрямів розвитку підприємств цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пивна індустрія є важливим складником про-

мислового комплексу України. Одне робоче місце в індустрії створює до 10 місць у суміжних галузях: виробництві солоду, пивоварного ячменю. До скарбниці держави надходять податки в розмірі 15 млрд. грн., із них 4,5 млрд. становить акциз (дані за 2017 р.). Пиво є досить рентабельним та популярним продуктом, тому вкладання коштів у його виробництво передбачає досить вигідні фінансові перспективи.

Аналіз ситуації на ринку пивоварної галузі України показав, що сьогодні кількість підприємств, зайнятих броварством, становить 125 од., при цьому співвідношення виробничої потужності та кількості пивоварень на теренах України має таке відображення:

- 1 пивоварня – понад 1 млрд. л;
- 5 пивоварень – до 1 млрд. л;
- 6 пивоварень – до 200 млн. л;
- 15 пивоварень – до 20 млн. л;
- 98 пивоварень – до 600 тис. л.

Особливістю українського пивного ринку є його кон'юнктура, а саме те, що чотири міжнародні компанії володіють більшою часткою його обсягу. Ключовою подією на українському ринку стало підписання угоди 30 березня 2018 р. бельгійським концерном AB InBev і турецькою компанією Anadolu Efes щодо об'єднання своїх філій у Росії та Україні [1]. Таким чином, лідерами нині виступають: AB InBev Efes, Carlsberg Ukraine, «Оболонь», «Перша приватна броварня».

Аналітики компанії Pro-Consulting стверджують, що більшість продукції на українському ринку представлена зарубіжними компаніями, чие виробництво знаходиться в Україні. Імпортне пиво займає 1–2% ринку, при цьому воно позиціонується як категорія преміум. Хоча споживачі все більше купують саме імпортне пиво, при цьому пиво в низькому ціновому сегменті та пиво середнього цінового діапазону займають по 40% і 30% ринку відповідно.

Слід відзначити, що обсяг виробництва пива в Україні за останні два роки має тенденцію до збільшення, про що свідчить проведена експертна оцінка ПрАТ «Укрпиво». Так, за 10 місяців 2018 р. обсяг виробництва становив 156,8 млн. дол., або 102,3% до аналогічного періоду 2017 р. А виробництво солоду в тому ж році – 288 004 т, що становить 105,8% до аналогічного періоду 2017 р. [2].

Отже, спостерігаємо позитивну динаміку на ринку броварства. Стабілізацію ринку пов'язують із поступовим поліпшенням макроеконо-

мічної ситуації, зростанням індексу споживчої впевненості й акцизною політикою в 2017 р.

Варто згадати, що починаючи з 2012 р. ринок переживав щорічний спад і виробники значно скоротили обсяги виробництва напою (рис. 1). Нині використовується лише 43% потужності пивоварень, відповідно, й кількість працівників, зайнятих у галузі, скоротилася з 13,5 тис. до 10,4 тис. осіб (на 23%).

Бачимо, що виробництво пива скоротилося з 3 млрд. л у 2012 р. до 1,8 млрд. л у 2017 р. На це вплинули:

- втрата заводських потужностей на сході країни і в Криму;
- рішення уряду прирівняти пиво до міцного алкоголю;
- заборона на торгівлю з РФ з 2014 р.;
- падіння доходів населення.

Крім того, законодавчі ініціативи у цей період включали в себе збільшення акцизної ставки, зміну правил ліцензування та реклами (заборона зовнішньої реклами, у ЗМІ, на телебаченні). Акциз зріс в три рази з 2014 р., з 0,78 грн. за літр до 2,78 грн., через це ціни на пиво зросли, що стало ще одним негативним чинником розвитку індустрії.

Проте 8 листопада 2018 р. Верховна Рада України розглянула питання про ставки акцизного податку на алкогольні напої. Результат – у 2019 р. їх міняти не планують. Про це йдеться в законопроекті № 9260 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо поліпшення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів» [4].

Ціни на пиво істотно відрізняються у всьому світі. Проект Amica-International підготував цікаву графіку, що показує, скільки пива можна купити за \$1 у різних країнах світу (табл. 1).

В основі розрахунків – середні ціни на пиво в барах у різних країнах. Найдешевше – у Парагваї і В'єтнамі, де всього за \$1 можна отримати цілий келих пінного. Найдорожче пиво коштує

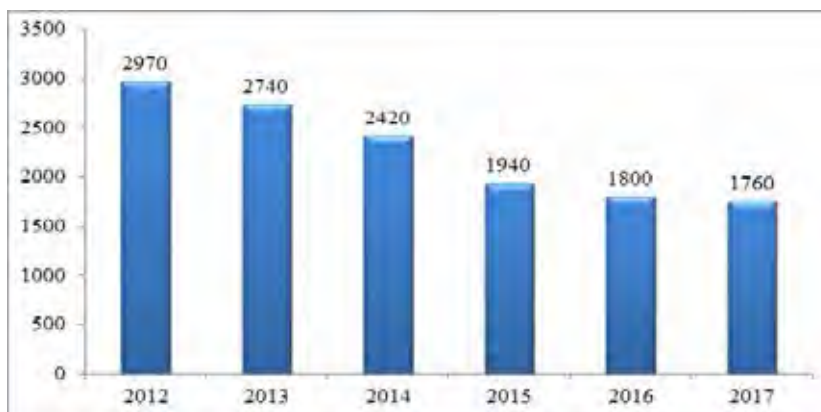


Рис. 1. Обсяги виробництва пива в Україні, 2012–2017 рр.

Таблиця 1
Об'єм пива, який можна купити за \$1
у різних країнах світу

Країна	Об'єм пива / 1\$ (мл)
Португалія	568
В'єтнам	568
Ефіопія	556
Україна	526
Нігерія	515

в Ісландії: пінта пива в Рейк'явіку вам обійдеться в середньому в \$12,75. Україна увійшла до п'ятірки лідерів і зайняла четверте місце з 526 мл пива за \$1.

Незважаючи на те що виробництво пива знижується, збільшується його експорт. За даними Державної фіскальної служби, у 2017 р. Україна відправила на експорт більше пива, ніж у 2016 р. – в 1,7 рази, або 31,81 млн. USD у грошовому вираженні. У натуральному ж вираженні експорт збільшився в 1,5 рази, до більше ніж \$11 млн. (порівняно з 2016 р.).

Основні покупці українського пива – Алжир, Білорусь, Молдова. Найбільшу частку експорту займають компанії «Оболонь», Carlsberg Ukraine, «Перша приватна броварня», «САН ІнБев Україна».

Імпортували пиво в 2017 р. переважно Німеччина, Бельгія і Мексика. У цілому в 2016 р. імпорт зріс на 35% (або 2,94 млн. дал), а в грошовому вираженні – на 43,7%, або до 35,82 млн. USD [3].

Наступним трендом українського пивного ринку є зростання частки крафтового пива. Крафт – це продукція маленьких незалежних броварень, які роблять напій за унікальними авторськими рецептами. Досить популярним стає крафтове пиво з незвичайними смаками: шоколаду, суниці, чорниці.

У 2017 р. цей вид пива зайняв приблизно 1% ринку в Україні. Тренд прийшов зі США, де в 2017 р. крафтове пиво зайняло чверть обсягів виробництва.

Ринок крафтового пивоваріння в Україні, за прогнозами експертів, у найближчі сім років досягне свого піку. Основними броварнями, які виробляють крафтове пиво в Україні, є: First Dnipro Brewery (Дніпро) – 25%, VARVAR (Київ) – 17%, «Правда. Beer Theatre. Lviv» (Львів) – 12% [5]. На рис. 2 показана динаміка абсолютних часток ринку крафту, яка відображає абсолютну частку ринку компанії First Dnipro Brewery порівняно з абсолютною часткою ринку та нових компаній, що з'явилися на ринку в 2016 р. [5].

Виходячи із цього, робимо висновок про втрату абсолютної частки ринку трьома лідерами. Частка ринку відходить переважно до нових компаній, які, виводячи свої продукти, ефективніше захоплюють прихильність цільової аудиторії компанії First Dnipro Brewery [4].

Найявний в останні роки тренд відносно крафтового пива має бути майбутнім українського пивного ринку. Якщо звернутися до інформації відносно якості продукту сучасних вітчизняних виробників пива, то, наприклад, бельгійський тріпель «Сила» львівського Театру пива «Правда» отримав бронзову медаль у Німеччині, червоний ель «Червоні очі» – золоту медаль у Бельгії. Також українські пивоварні регулярно отримують нагороди на фестивалі World Beer Idol (причому у цьому році – золоту, срібну і бронзову медалі одночасно). Все це свідчить про те, що українські виробники пива значно підвищили якість своєї продукції за досить короткий проміжок часу й уже мають можливість конкурувати з провідними європейськими виробниками крафту.

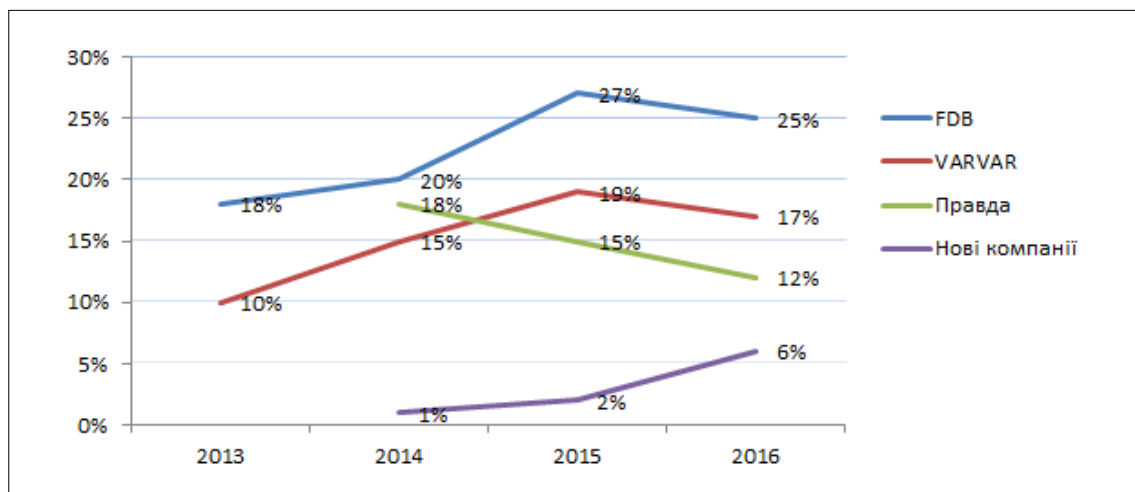


Рис. 2. Динаміка абсолютних часток ринку крафту [5]

Щодо законодавчих трендів, то склалася така ситуація:

1. У 2016 р. пиво законодавчо зрівняли з міцним алкоголем, що завдало серйозного удару індустрії і викликало обурення пивоварів.

2. Законодавчим обмеженням щодо реклами стало те, що на радіо і в Інтернеті реально рекламувати пиво в денний час, а на телебаченні пиво тепер може виступати тільки спонсором передач. І тільки у вечірній час.

3. Вимоги до ребрендування продукції принесли збитки для галузі. Євген Шевченко (глава Carlsberg Україна) оцінює втрати компанії від закону як мінімум у 7,5 млн. грн., оскільки потрібні нові позначки на етикетках (дані про місце виробництва продукції потрібно наносити на лицьовий бік етикетки пива) [1]. Окрім того, новим законодавством заборонено брендування парасольок, холодильників, столиків, келихів і т. д.

4. Пивним виробникам заборонили виступати спонсорами на низці заходів. Найбільш болісно сприймаються спортивні обмеження, оскільки пиво і футбол або бокс давно стали асоціативними поняттями. Компанії були спонсорами трансляцій і використовували в рекламних кампаніях спортивні образи і дух єднання.

5. Міськради вводять обмеження на продаж алкоголю після певного часу. Наприклад, у Києві з 22 вересня 2016 р. набрало чинності рішення про заборону продажу алкоголю, пива та слабоалкогольних напоїв у період із 23:00 до 10:00. Це рішення поширюється на всю роздрібно торгівлю, але не діє для кафе, барів і ресторанів. Депутати Київради наполягають, що це допоможе зробити місто більш дружнім і безпечним. Хтось бачить у забороні лобі представників готельно-ресторанного бізнесу. У будь-якому разі така заборона вплинула на обсяги продажу, які знизилися на кілька відсотків.

6. Законодавчі поправки скасували сертифікацію спиртного, точніше вона стала не обов'язковою. Раніше діяла ст. 10 Закону України «Про держрегулювання виробництва, обороту, реалізації спирту та алкогольної продукції». Тепер роздрібним торговцям не потрібно

сертифікувати алкоголь. Виробників ця зміна не торкнулася.

7. Малий бізнес отримав пільги на ліцензію, завдяки чому почала підніматися галузь крафтового пивоваріння. Ліцензійні збори для виробників знизилися: річна ліцензія дорівнює 500 тис. грн. За ст. 15 Закону 481 дрібні пивовари (випускають до 3 тис. гектолітрів) у 2018 році платять лише 30 тис. грн. Це в 16 разів менше попередніх лімітів.

8. Роздрібні торговці більше не подають звітність за обсягами продажів. Цю політику почали проводити в 2017 р., і період експерименту виявив, що відсутність звітності не призводить до негативних наслідків, так що в 2018 р. ця зміна закріпилася законодавчо. Але виробники, імпортери, оптові торговці, як і раніше, зобов'язані надавати звіти податківцям.

Висновки з даного дослідження. У результаті проведеного дослідження можемо зробити висновок, що ринок пива вперше за довгий час зупинив падіння. Проте ще досить рано говорити про стабілізацію галузі та можливість повного використання виробничих потужностей.

Законодавчі нововведення мають суттєвий вплив на розвиток броварства. В останні роки спостерігаємо активну державну політику, спрямовану на обмеження рекламної діяльності виробників пива, застосування нових правил ліцензування, сертифікації, а також регулярну зміну ставки акцизу.

Судячи з усього, поправки в законодавстві, проведені в 2017 р., позитивно вплинуть на пивну індустрію, особливо на малі підприємства. Є ймовірність, що пивовари України зможуть відновитися після попередніх досить важких років.

Головним трендом сучасності став розвиток ринку крафтового пивоваріння. Основний мотив споживачів – це нецінові характеристики товару, його смакові властивості, що дають змогу задовольнити потяг до нових вражень. У 2017 р. цей вид пива зайняв приблизно 1% ринку в Україні. Тренд прийшов зі США, де в 2017 р. крафтове пиво зайняло чверть обсягів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Веб-сайт ПАТ «Карлсберг Україна». URL: <http://carlsbergukraine.com/>.
2. Сайт ПрАТ «Укрпиво». URL: <http://www.ukrpivo.com>.
3. Полторацкая А. Пивной рынок Украины: итоги 2017 . URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/rivnoy-rynok-ukrainy-itogi-2017.html>.
4. Best Beers, Brewers, New Brewers By Country. URL: <https://www.ratebeer.com/RateBeerBest/BestBrewers-Country2017.asp>.
5. Аналіз ринку крафтового пивоваріння. Дослідження, проведене маркетинговим агентством FEDORIV для «Море пива». 2016.
6. Лучшие рекламные кампании 2016 года: пятерка лидеров / KirUlanov. URL: <http://kirulanov.com/luchshie-reklamnye-kampanii-2016-goda-pyaterka-liderov/>.

7. Оболенский Н.В., Агафонов В.П. Систематизация тенденций формирования конкурентного пространства в пивоваренной отрасли. Научный вестник. 2016. № 1(7). URL: <http://ucom.ru/doc/nv.2016.01.082.pdf>.
8. Бичікова Л.А. Стан та особливості розвитку ринку пивоварної промисловості. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 5. Т. 1. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/5380/1/%D0%91%D0%B8%D1%87%D1%96%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>.
9. Тюха І.В., Бабко А.О. Сучасні тенденції та проблеми розвитку пивного ринку України. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5376>.
10. Катран М. Конкуренція на ринку пива. Вісник КНТЕУ. 2017. № 3.
11. Зиза О.О., Овсієнко Н.М. Державне регулювання ринку пива України та інформаційна безпека споживачів. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2018. № 7. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-7-4044>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658. 012.34:658.51

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-33>**Безпарточний М.Г.**

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Bezpartochnyi Maksym

National Aerospace University H.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

Артьомова А.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
факультету програмної інженерії та бізнесу
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Artyomova Alina

National Aerospace University H.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

МЕТОД РОЗРАХУНКУ ОПТИМАЛЬНОЇ НАДІЙНОСТІ ФАКТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE METHOD OF CALCULATING THE OPTIMAL RELIABILITY OF FACTORS ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

У сучасних умовах ринкової економіки виникає необхідність у застосуванні найбільш сучасних методик, які дали б змогу досягти максимальної ефективності в досягненні максимального прибутку підприємством. Одним з елементів такої методики є оцінювання конкурентоспроможності. Метою статті є теоретичне обґрунтування комплексного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства і розроблення рекомендацій щодо його вдосконалення. Для вирішення даної проблеми запропоновано процедуру визначення оптимальної кількості факторів оцінювання з урахуванням необхідного порядку їх інтегрування. Головна мета застосування оцінювання фактора – визначити відношення порядку, що встановлюється між факторами, за рівнем значущості. На цій основі визначається місце (або рейтинг) кожного фактора із заданої множини, що зазнає оцінювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, методики оцінювання факторів, комплексний підхід, багатокутник конкурентоспроможності, параметри, валідність, надійність.

В современных условиях рыночной экономики возникает необходимость в применении наиболее современных методик, которые позволили бы достичь максимальной эффективности в достижении предприятием наибольшей прибыли. Одним из элементов такой методики является оценивание конкурентоспособности. Целью статьи является теоретическое обоснование комплексного подхода к оцениванию конкурентоспособности предприятия и разработка рекомендаций по его совершенствованию за счет выполнения таких функций, как выбор необходимых факторов с учетом необходимого порядка их интегрирования. Для решения данной проблемы была предложена процедура определения оптимального количества факторов оценивания с учетом необходимого порядка их интегрирования. Главная цель применения оценивания фактора – определить отношение порядка, устанавливаемого между факторами, по уровню значимости. На этой основе определяется рейтинг каждого фактора из заданного множества, подвергнутого оцениванию.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методики оценивания факторов, комплексный подход, многоугольник конкурентоспособности, параметры, валидность, надежность.

The purpose is the theoretical substantiation of the complex approach in assessing the competitiveness of the enterprise and the development of recommendations for its improvement through the implementation of such functions as selecting the necessary factors, taking into account the necessary order of their integration. The main purpose of the application of factor estimation is to determine the relation of the order established between the factors by the level of significance. On this basis, the place (or rating) of each factor from the given set that is being evaluated is determined. Summarizing the results of the analysis of works in the field of competitiveness of enterprises, it is concluded that at present there is no single common methodology for determining the optimal number of factors for assessing the competitiveness of the enterprise. Also, when assessing the competitiveness index of an enterprise, no one takes into account the necessity of adhering to the order of integration of the selected factors. The proposed methodology for assessing the competitiveness of the enterprise indicates the need to organize work on the selection of a greater number of output data, the processing of which does not guarantee sound conclusions about the competitiveness of the entire system. Estimation of the company's capabilities based on the factors allows to build a "hypothetical polygon of enterprise competitiveness". For each axis the level of values of each investigated factor is displayed, as a result – the larger the area, the higher the competitiveness of the enterprise. By depicting on a single polygon picture the level of the factors of competitiveness for different enterprises, it becomes possible to analyze their competitiveness by various factors. But as calculations have shown, when changing the order of evaluation of factors, as well as their number, the competitiveness indicator of the enterprise was different, which led to ambiguous conclusions. When calculating the competitiveness index, there is a problem of the accuracy of the obtained indicator. Were conducted research calculations of this indicator with different order of use and the number of selected factors. The result showed various final indicators of the competitiveness of the enterprise. To solve this problem, a procedure was proposed for determining the optimal number of evaluation factors, taking into account the necessary order of their integration. It is proposed to apply theoretical developments in the education system for the quality control of knowledge, on the process of calculating the optimal reliability of factors in assessing the competitiveness of the enterprise. Practical implications is determined by the fact that on the basis of the conducted researches the method of calculation of optimum reliability of factors of estimation of competitiveness of the enterprise is offered.

Keywords: competitiveness, methods of evaluating factors, an integrated approach, a polygon of competitiveness, parameters, validity, reliability.

Постановка проблеми. Характерною рисою розвитку світової економіки є гостра конкурентна боротьба на ринках збуту продукції, тому нині для підприємств виникає необхідність у застосуванні найбільш сучасних методик, які дали б змогу досягти максимальної ефективності під час отримання максимального прибутку. Одним з елементів такої методики є оцінювання конкурентоспроможності, спрямоване на виявлення чинників, що сприяють позитивній динаміці діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для досягнення і збереження конкурентоспроможності підприємству необхідна чітко налагоджена методика управління. Одним з елементів такої методики є оцінювання конкурентоспроможності, яке спрямоване на виявлення чинників, що сприяють позитивній динаміці діяльності підприємства.

Теоретичні і практичні питання оцінки конкурентоспроможності підприємства розглядалися в працях українських і зарубіжних учених. У публікаціях Р.Ф. Фатхутдінова [1] пропонується: окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації виходячи з конкурентоспроможності кожного товару на кожному ринку; окремо розраховувати показник стійкості функціонування підприємства; прогно-

зувати комплексні показники мінімум на п'ять років. Запропонована методика з оцінки конкурентоспроможності підприємства свідчить про необхідність організації роботи з підбору більшої кількості вихідних даних, обробка яких не гарантує обґрунтованих висновків про конкурентоспроможність усієї системи.

Найбільш обґрунтований набір факторів наведено в роботах А.А. Томпсона-мол. та А.Дж. Стрікленд, Д. Кревенса і Є.П. Голубкова.

Є.П. Голубков пропонує для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовувати 16 факторів результативності діяльності підприємства, які він деталізує і доповнює за рахунок факторів конкурентоспроможності продукції та ефективності маркетингової діяльності [2].

На думку французьких економістів А. Оллив'є і А. Дайан, ключових факторів конкурентоспроможності підприємства має бути вісім: концепція товару і послуги; якість; ціна товару з можливою націнкою; фінанси; послуги транспорту; обслуговування після продажу; зовнішня торгівля підприємства; передпродажна підготовка. І.М. Ліфіц також вважає, що конкурентоспроможність також складається з восьми, але абсолютно інших факторів: рівня якості; соціальної адресності; справжності;

безпеки; споживчої новизни; іміджу; інформативності; ціни споживання [3]. При цьому найбільш значущими виділяє тільки два фактори – якість і ціну.

Узагальнюючи результати аналізу робіт у сфері конкурентоспроможності підприємств, зроблено висновок, що нині немає єдиної загальноприйнятої методики визначення оптимальної кількості факторів оцінювання параметра конкурентоспроможності підприємства. Також під час оцінювання показника конкурентоспроможності підприємства ніхто не враховує необхідність дотримання порядку інтегрування вибраних факторів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є теоретичне обґрунтування комплексного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства і розроблення рекомендацій щодо його вдосконалення за рахунок виконання такої функції, як вибір необхідних чинників, з урахуванням необхідного порядку їх інтегрування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка можливостей підприємства за виділеними факторами дає змогу побудувати «гіпотетичний багатокутник конкурентоспроможності підприємства». На кожній осі відображається рівень значень кожного досліджуваного фактора, у результаті чим більше площа, тим вище конкурентоспроможність підприємства. У багатокутнику використовується певний масштаб вимірів, часто у вигляді бальних оцінок. Зображуючи на одному малюнку багатокутника рівні значень факторів конкурентоспроможності для різних підприємств, стає можливим проведення аналізу їхньої конкурентоспроможності за різними факторами. Але, як показали розрахунки, за зміни порядку оцінювання факторів, а також їхньої кількості показник конкурентоспроможності підприємства був різний, що призводило до неоднозначних висновків. Під час використання багатокутника конкурентоспроможності підприємства не враховувалася частка ринку, займаного досліджуваним підприємством. Частка ринку є важливим показ-

ником, величину якого необхідно визначати і прогнозувати. Цей показник є ключовим під час оцінки конкурентної позиції підприємства. У зв'язку із цим більш доцільним є використання для розрахунків конкурентоспроможності обсяг піраміди. Основу піраміди формують з n -ї кількості векторів-променів, що визначають внутрішню конкурентоспроможність підприємства, – величину, яку можна розрахувати так [4; 5]. На базі використання комплексних методів пропонується модель оцінювання конкурентоспроможності [6], де K_m – фактори, які використовуються під час розрахунку показника конкурентоспроможності підприємства. Кожна з оцінок може варіюватися в діапазоні від 0 (мінімальне значення) до 1 (максимальне значення). Відповідно до цієї моделі, конкурентоспроможність підприємства можна оцінити такою величиною:

$$K_n = \frac{3}{4} \cdot V_{\text{ПІР}} = \frac{1}{4} \cdot S_{\text{ОСН}} \cdot h, \quad (1)$$

де $3/4$ – множник, вибраний із нормувальних міркувань;

K_n – конкурентоспроможність підприємства;
 $V_{\text{ПІР}}$ – обсяг піраміди.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонується використовувати класифікацію системи показників Е.Н. Ялуніна, представлену в табл. 1 [7; 8].

Площа основи піраміди ($S_{\text{осн}}$) розраховується за формулою:

$$S_{\text{осн}} = \frac{1}{2} \sin \alpha \cdot (K_1 \cdot K_2 + K_2 \cdot K_3 + \dots + K_m \cdot K_{m+1}). \quad (2)$$

Ідеальної конкурентоспроможності підприємство досягає, якщо значення всіх факторів будуть максимальними, що дорівнюють 1.

Під час розрахунку показника конкурентоспроможності виникає проблема точності отриманого показника. Були проведені дослідження розрахунків даного показника за різного порядку використання і кількості вибраних факторів. Результат показав різні підсумкові

Таблиця 1

Класифікація рівня конкурентоспроможності підприємств

Рівні конкурентоспроможності підприємства торгівлі	Значення інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства
Абсолютно конкурентоспроможне підприємство	1,0-0,99
Конкурентоспроможне підприємство в довгостроковому періоді	0,85-0,98
Конкурентоспроможне підприємство в середньостроковому періоді	0,75-0,84
Відносно конкурентоспроможне підприємство (короткостроковий період)	0,65-0,74
Неконкурентоспроможне підприємство	< 0,65

показники конкурентоспроможності підприємства. Для вирішення цієї проблеми запропоновано процедуру визначення оптимальної кількості факторів оцінювання з урахуванням необхідного порядку їх інтегрування.

Одним із напрямів удосконалення методики оцінювання конкурентоспроможності є створення методів, алгоритмів і систем автоматизованого проведення розрахунків. Пропонується застосувати теоретичні напрацювання в системі освіти для контролю якості знань, у процесі розрахунку оптимальної надійності чинників під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Представлений склад підсистеми факторів, за допомогою якого проводиться оцінювання показника конкурентоспроможності (рис. 1).

За «змістом» можна виділити три види факторів:

- *гомогенні* – визначають значення одного параметра вимірювання фактора оцінювання;
- *гетерогенні* – включає в себе кілька гомогенних факторів (іноді говорять «шкал»); зміст гетерогенних факторів охоплює вимір декількох параметрів;
- *інтегративні ресурси*, у ході вимірювання яких кожен показник ресурсу визначається значеннями декількох параметрів оцінювання ресурсу.

Головна мета застосування оцінювання фактора – визначити відношення порядку, що встановлюється між факторами за рівнем значущості. На цій основі визначається місце (або

рейтинг) кожного фактора із заданої множини, що зазнає оцінювання. Для досягнення цього може бути проведено безліч вимірів, які сприятимуть досягненню цієї мети. Виникає одне з головних питань – питання вибору найкращої процедури оцінювання з практично необмеженої кількості всіх можливих варіантів. Кожне з них може відрізнятися від інших за кількістю факторів і іншими характеристиками. Як правило, вибір кожного фактора під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства зводиться до визначення міри його надійності і валідності отриманих результатів.

Під час виділення факторів, за допомогою яких проводиться оцінювання показника конкурентоспроможності, необхідно виконати процедуру досліджень.

1. Визначити валідність фактора, яка залежить від вагомості значення; числа параметрів, що оцінюються; ступеня повноти і глибини вимірювання всіх параметрів; методу відбору параметрів у показнику із загальної бази параметрів; інтерпретації результатів параметрів; організації збору даних; підбору вибіркової сукупності параметрів і низки інших факторів.

Виділяють чотири основних види валідності фактора:

- *змістовна (очевидна)* – характеризується вимогами до складу показників, оцінюваних у факторі; всі аспекти показників, що відповідають його цілям, повинні знайти відображення у відповідних параметрах, і найбільш значущим параметрам, які вимірюються, має відпо-



Рис. 1. Склад підсистеми факторів

відати більша кількість показників. Перевіряється або за допомогою експертної оцінки, або корельованість оцінок, отриманих у результаті оцінювання параметрів, які отримані іншими методами. У разі позитивної кореляції можна говорити про лінійну залежність між показниками фактора. Негативна – свідчить про зворотний лінійний зв'язок. У разі нульової кореляції такого роду залежність відсутня. За $r_{xy} > 0,3$ параметри фактора вважаються валідними.

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n \left(X_{i1} \cdot \sum_{j=1}^k X_{ij} \right) - \frac{\sum_{i=1}^n X_{i1} \cdot \sum_{j=1}^k X_{ij}}{n}}{\sqrt{\left(\frac{\sum_{i=1}^n X_{i1}^2}{n} - \left(\frac{\sum_{i=1}^n X_{i1}}{n} \right)^2 \right) \cdot \left(\frac{\sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^k X_{ij} \right)^2}{n} - \left(\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k X_{ij}}{n} \right)^2 \right)}, \quad (3)$$

де n – кількість перевірених факторів;
 k – кількість параметрів у факторі;
 X_{i1} – бали, отримані під час оцінювання першого параметра фактора, що перевіряється;
 $\sum_{j=1}^k X_{ij}$ – бали, отримані під час проходження всього оцінювання фактора;

$\sum_{i=1}^n X_{ij}$ – сума балів, отримана по кожному параметру фактора;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k X_{ij}$ – результат проходження оцінювання всіх перевірених факторів;

– *емпірична (прогностична, або факторіальна)* – суть її полягає у здатності фактора служити індикатором строго певних особливостей. Визначає диференціюючу здатність оцінювання (ДС). За $ДС > 0,15$ здатність фактора вважається дійсною.

$$ДС = ДГ_{\max} - ДГ_{\min} = \left(\frac{\sum_{j=1}^k X_{ij}}{k} \right)_{\max} - \left(\frac{\sum_{j=1}^k X_{ij}}{k} \right)_{\min}, \quad (4)$$

де $ДГ_{\max}$ ($ДГ_{\min}$) – максимальний (мінімальний) результат, який досягли фактори, що пройшли оцінювання;

– *конструктивна (концептуальна)* – це валідність фактора по відношенню до якісного концепту. Вона виражає ступінь обґрунтованості

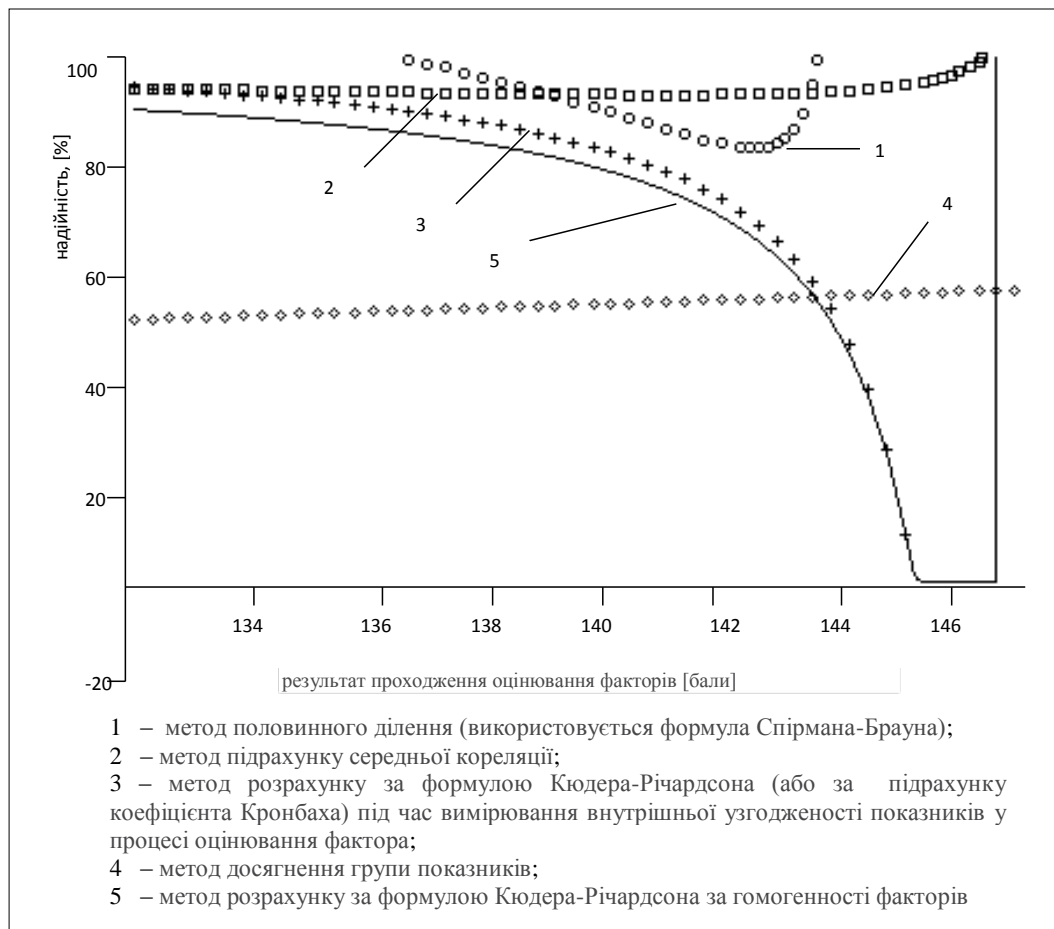


Рис. 2. Залежність розрахунків надійності різними способами від результату оцінювання всіх факторів

індивідуальних відмінностей, які виявляються під час проведення оцінювання фактора. Визначається співвіднесенням з іншими показниками для того ж самого фактора, що використовує множинні показники;

– конкурентна (дискримінативна) – визначається за кореляцією виконання даного оцінювання з результатами інших оцінок, які доказово призначені для вимірювання того ж самого фактора. За $\delta = 0,5$ параметр фактора вважається дійсним.

$$\delta = \frac{n^2 - \sum_{i=1}^n f_i^2}{n^2 - \frac{n^2}{k+1}}, \quad (3)$$

де f_i – число факторів, які пройшли оцінювання з i -результатом.

2. Визначити *надійність* факторів, які оцінують показник конкурентоспроможності.

Існують різні методи визначення кількісної оцінки, що визначається коефіцієнтом надійності. Область допустимих значень цього коефіцієнта перебувати в інтервалі [0; 1].

Всі розрахункові формули коефіцієнта надійності були приведені до такого виду, щоб можна було розглянути залежність надійності

(r_H) від результату оцінювання всіх факторів показника конкурентоспроможності ($\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k x_{ij}$).

Результати розрахунків наведено на рис. 2.

Висновки з даного дослідження. Для методів 1 і 2 оцінка явно завищена і нижче 0,8 не приймає значення. Метод оцінки досягнення групи недосконалий, тому що за великої кількості параметрів неможливо розрахувати точне значення для кожної підгрупи факторів, які перевіряються. Під час розрахунку методом 3 виникає ситуація, коли коефіцієнт надійності приймає негативне значення, що суперечить поставленій умові про область допустимих значень. У літературі найпоширенішим способом визначення надійності є розрахунок за *формулою Кюдера-Річардсона*, але її застосування вимагає врахування певних обмежень, у зв'язку з чим вона доречна лише в рідкісних випадках рівності дисперсій більшості факторів оцінювання. Такої рівності практично не буває та й не повинно бути за невеликого числа факторів гомогенного оцінювання. Фактично це означало б підбір показників одного рівня вагомості. Таким чином, можна виділити оптимальний спосіб розрахунку надійності – метод підрахунку за *формулою Кюдера-Річардсона* за гомогенних факторів.

Список використаних джерел:

1. Артёмова А.В. Виробнича функція та її роль в аналізі діяльності автоматизованого підприємства. Вісн. Харк. нац. технічного ун-ту сільського господарства ім. Петра Василенка. Серія «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України». 2007. Т. 2. Вип. 57. С. 189–94.
2. Електронний підручник по статистиці. Москва: StatSoft, 2001. URL: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm>.
3. Вартанян В.М., Артемова А.В. Метод расчета оптимальной надежности испытаний при выпуске качественной продукции. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. 2010. Вып. 45. С. 279–291.
4. Бабак И.Н. Метод планирования затрат на ресурсы проектов на основе прогнозирования изменения их стоимости. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. 2010. Вып. 46. С. 250–258.
5. Системное управление качеством продукции и процессов производства / О.Е. Федорович, Ю.А. Лещенко, С.Т. Шуфани. Системи обробки інформації. 2010. Вип. 6(87). С. 253–256.
6. Кротюк І.Г. Виробничі функції в задачах оперативного управління виробництвом. Нові технології. 2005. № 4(10). С. 106–110.
7. Монахов А.В. Математические методы анализа экономики. СПб.: Питер, 2002. 176 с.
8. Экономико-математическое моделирование / Л.Д. Шапиро, Г.В. Виноградов, Я.М. Лотош. Томск: Том. ун-т, 1986. 247 с.
9. Безпарточний М.Г. Кластерна модель забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у контексті регіонального функціонування. Экономические инновации. Локальные экономические системы в экономическом, социальном и экологическом пространстве. 2007. Вып. 30. С. 24–32.

Дзюбановська Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної математики
Тернопільського національного економічного університету
Dziubanovska Nataliia
Ternopil National Economic University

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE

У статті проведено аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України протягом 2010–2017 рр. Розглянуто частки кожної з товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі відповідно за обсягами експорту та імпорту протягом 2010–2017 рр. Проведено аналіз динамічних трансформацій на основі методики Л.О. Дідова. Аналітично розраховано середньорічні зміни (%) у товарній структурі обсягів експорту та імпорту України протягом досліджуваного періоду. Обчислено компоненти структурного запізнення та випередження в розкладі норми зростання обсягів експорту та імпорту України. Знайдено коефіцієнт росту (спаду) та коефіцієнт загальної структурної зміни еластичності й темп зростання обсягів експорту та імпорту товарних груп України протягом досліджуваного періоду. Графічно зображено зміну показника структурної еластичності для обсягів експорту та імпорту в товарних групах України в динаміці.

Ключові слова: аналіз, динаміка, експорт, імпорт, показник структурної еластичності, товарна структура.

В статье проведен анализ товарной структуры внешней торговли Украины в течение 2010–2017 гг. Рассмотрены доли каждой из товарных групп (%) в общей структуре торговли в соответствии с объемами экспорта и импорта в течение 2010–2017 гг. Проведен анализ динамических трансформаций на основе методики Л.А. Дедова. Аналитически рассчитаны среднегодовые изменения (%) в товарной структуре объемов экспорта и импорта Украины в течение исследуемого периода. Вычислены компоненты структурного опоздания и опережения в расписании нормы роста объемов экспорта и импорта Украины. Найден коэффициент роста (спада) и коэффициент общей структурной изменения объемов экспорта и импорта Украины в течение 2010–2017 гг. Рассчитаны показатель структурной эластичности и темп роста объемов экспорта и импорта товарных групп Украины в течение исследуемого периода. Графически изображено изменение показателя структурной эластичности для объемов экспорта и импорта в товарных группах Украины в динамике.

Ключевые слова: анализ, динамика, экспорт, импорт, показатель структурной эластичности, товарная структура.

The article analyzes of the commodity structure of foreign trade of Ukraine during 2010-2017, components of which are: live animals, products of animal origin; products of plant origin; fats and oils of animal or vegetable origin; ready-made food products; mineral products; products of the chemical and related industries; polymer materials, plastics and articles thereof; unworked skins, trimmed skins; wood and wood products; mass of wood or other fibrous cellulosic materials; textile materials and textiles; shoes, hats, umbrellas; articles made of stone, gypsum, cement; natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones; non-precious metals and articles thereof; machinery, equipment and machinery; electrical equipment; means of land transport, aircraft, floating means; optical and photographic apparatus and instruments; various industrial goods; works of art; goods purchased in ports; various. The share of each commodity group (%) in the total trade was calculated in accordance with the volume of exports and imports of Ukraine during 2010-2017. A structural and dynamic analysis was done on the grounds of L. O. Didova technique. The average change (%) in the commodity structure of export and import volume of Ukraine during 2010-2017 was calculated. Components of structural delay and advancement in the schedule of the norm of growth of export and import of Ukraine during the studied period were calculated. Growth (decline) coefficient and the ratio of general structural change

in the volume of export and import of Ukraine during 2010-2017 were calculated. Index of structural flexibility and growth rate of export and import volumes of commodity groups of Ukraine during the studied period was calculated. Change of structural flexibility of export and import volumes of commodity groups of Ukraine in dynamics was graphically depicted. The above mentioned gave possibility to identify two modes of structural and dynamic process which were inherent in the commodity structure of Ukraine during 2010-2017. It was found that the dynamics of the definition of structural and dynamic changes in the structure of trade of Ukraine indicates dependence of growth and structural changes on financial situation in Ukraine. The use of structural and dynamic analysis of trade groups in complex of developing instruments measuring foreign trade was offered.

Keywords: analysis, dynamics, export, import, structural elasticities, commodity structure.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України для стимулювання економічного зростання одним із важливих завдань державної політики є питання перерозподілу ресурсного потенціалу країни. Особливу увагу потрібно приділити розвитку та ефективності функціонування промислових галузей, забезпечити зростання конкурентоспроможності країни в нових економічних умовах, тому актуальним постає питання оцінки структурної динаміки протікання економічних процесів. Зокрема, зважаючи на зростання ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни, доцільним є проведення аналізу структурної динаміки зовнішньої торгівлі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження товарної структури зовнішньої торгівлі України присвячено роботи таких науковців, як Н.Ю. Тимошенко [1], С.О. Іщук, Л.Й. Созанський [2], Р.В. Міхель [3] та ін. Проблеми дослідження структурної динаміки економічних процесів були висвіт-

лені у працях Л.О. Дідова [4], Є.Ф. Плеханової [5], Н.Л. Смелік [6] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз структурної динаміки компонентів торгівлі України для оцінки стану розвитку цього процесу в товарних групах і його економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки структура зовнішньої торгівлі змінюється протягом певного періоду часу, проведемо структурно-динамічний аналіз зовнішньої торгівлі товарами України для виявлення та оцінки цих змін. Для аналізу нами було розглянуто поділ торговельної структури зовнішньої торгівлі України на 22 товарні групи згідно зі статистичними даними Державної служби статистики [7].

Частки кожної з товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі відповідно за обсягами експорту та імпорту протягом 2010–2017 рр. відобразимо в табл. 1 та табл. 2.

Таблиця 1

Частки товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі за обсягами експорту України протягом 2010–2017 рр.

Товарні групи	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,52	1,38	1,42	1,74	1,88	2,16	2,13	2,56
Продукти рослинного походження	7,78	8,16	13,53	14,20	16,21	20,91	22,26	21,30
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,13	5,00	6,17	5,61	7,09	8,65	10,90	10,65
Готові харчові продукти	4,97	4,29	5,13	5,62	5,74	6,47	6,74	6,53
Мінеральні продукти	13,24	15,05	11,05	11,54	11,32	8,13	7,50	9,12
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	6,32	7,44	6,95	6,43	5,67	5,59	4,29	3,84
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,34	1,38	1,47	1,26	1,09	1,08	1,13	1,30
Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,34	0,25	0,20	0,24	0,29	0,30	0,34	0,35
Деревина і вироби з деревини	1,63	1,59	1,56	1,84	2,34	2,90	3,11	2,79
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,85	1,63	1,67	2,00	1,83	1,62	1,48	1,20

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,45	1,28	1,15	1,30	1,46	1,66	1,86	1,76
Взуття, головні убори, парасольки	0,34	0,31	0,26	0,32	0,38	0,40	0,45	0,42
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,79	0,81	0,86	0,93	0,89	0,87	0,82	0,84
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,15	0,15	0,21	0,19	0,30	0,22	0,14	0,24
Недорогоцінні метали та вироби з них	34,04	32,60	27,77	28,13	28,25	24,84	22,93	23,40
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10,96	9,81	10,14	10,96	10,50	10,34	10,00	9,89
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	6,19	7,09	8,52	5,26	2,73	1,78	1,53	1,45
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,49	0,41	0,43	0,47	0,43	0,42	0,40	0,35
Різні промислові товари	0,82	0,82	0,90	1,06	1,37	1,38	1,48	1,67
Твори мистецтва	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Товари, придбані в портах	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01
Різне	0,61	0,51	0,58	0,88	0,22	0,28	0,50	0,35
Усього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Таблиця 2

Частки товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі за обсягами імпорту України протягом 2010–2017 рр.

Товарні групи	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,02	1,24	2,02	2,44	2,07	1,46	1,60	1,47
Продукти рослинного походження	2,53	2,19	2,85	3,44	3,73	3,06	3,27	2,76
Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,75	0,58	0,49	0,53	0,55	0,49	0,63	0,54
Готові харчові продукти	4,12	3,71	3,53	4,19	4,78	4,29	4,42	3,90
Мінеральні продукти	34,94	36,96	33,10	29,36	29,57	31,16	21,64	25,21
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	10,66	9,87	10,30	11,09	12,46	13,35	14,32	13,20
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	6,04	5,52	5,33	6,02	6,68	7,05	7,30	6,54
Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,29	0,25	0,30	0,34	0,41	0,45	0,53	0,51
Деревина і вироби з деревини	0,55	0,47	0,43	0,53	0,54	0,40	0,50	0,50
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,75	2,26	2,17	2,50	2,37	2,34	2,33	1,93
Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,27	2,44	3,06	3,17	3,46	3,77	3,94	3,50
Взуття, головні убори, парасольки	0,81	0,45	0,95	1,04	0,79	0,66	0,69	0,54
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,47	1,42	1,32	1,49	1,47	1,36	1,54	1,31
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,50	0,92	0,59	0,91	0,55	0,19	0,17	0,11
Недорогоцінні метали та вироби з них	6,78	6,90	6,23	6,53	6,11	5,34	5,88	6,07

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	13,38	14,55	15,55	15,63	16,02	16,72	20,10	19,96
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	6,06	7,45	8,62	7,72	4,87	4,65	7,54	8,43
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,46	1,27	1,45	1,42	1,24	1,24	1,48	1,58
Різні промислові товари	1,13	1,04	1,21	1,16	1,66	1,36	1,60	1,45
Твори мистецтва	0,00	0,03	0,01	0,03	0,02	0,00	0,00	0,00
Товари, придбані в портах	0,41	0,44	0,43	0,37	0,45	0,49	0,42	0,40
Різне	0,07	0,05	0,07	0,10	0,20	0,18	0,10	0,08
Усього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

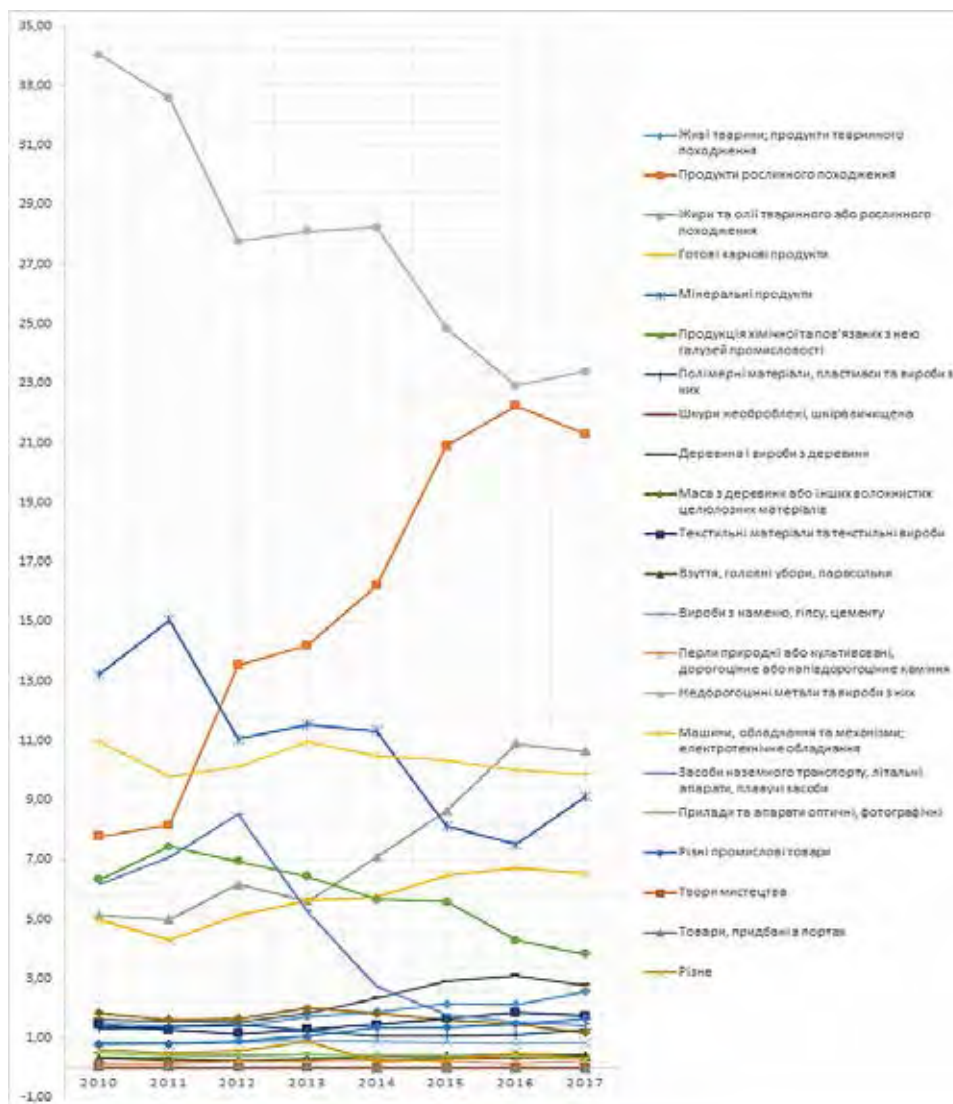


Рис. 1. Динаміка зміни часток (%) товарних груп у загальній товарній структурі зовнішньої торгівлі України за обсягами експорту протягом 2010–2017 рр.

Зобразимо зміну часток кожної із товарних груп протягом досліджуваного періоду на рис. 1 та рис. 2.

Як бачимо на рис. 1 і рис. 2, обсяги експортно-імпортних операцій деяких товарних групи зростають, а є й такі товарні групи, показ-

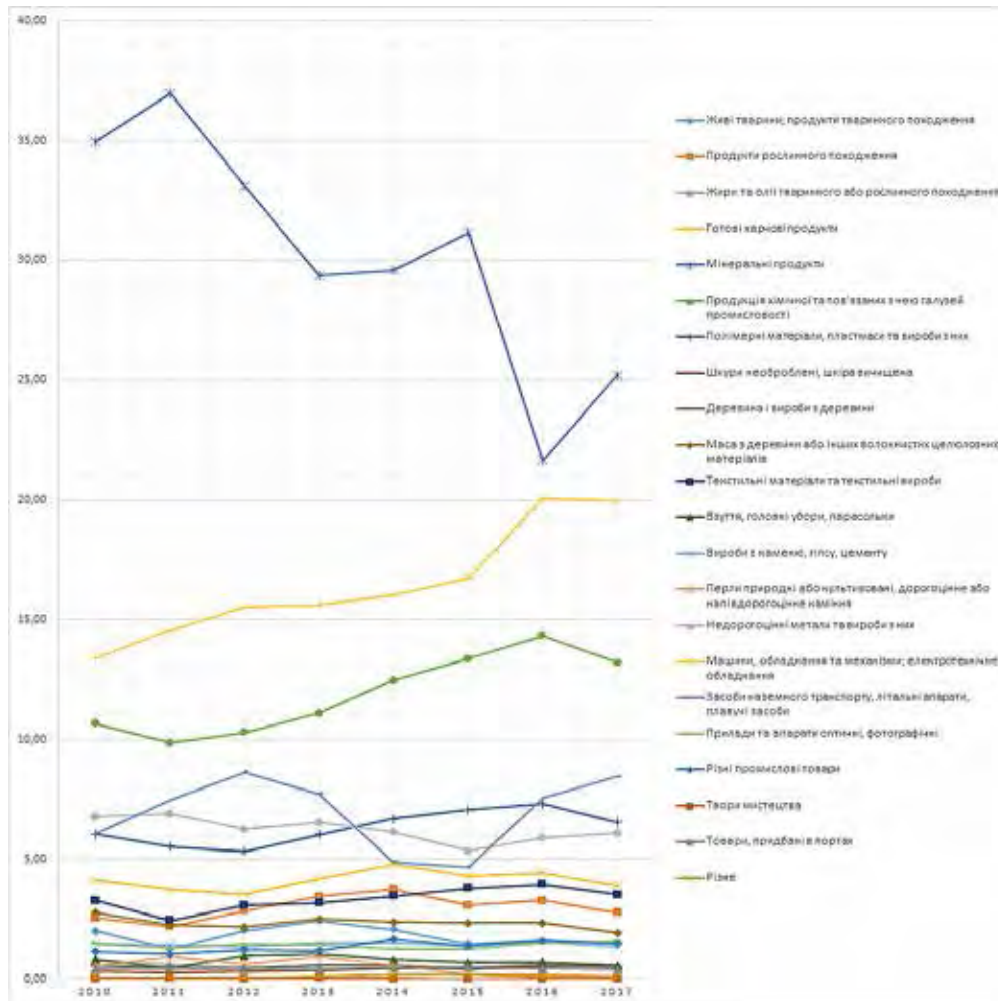


Рис. 2. Динаміка зміни часток (%) товарних груп у загальній товарній структурі зовнішньої торгівлі України за обсягами імпорту протягом 2010–2017 рр.

ники яких спадають протягом досліджуваного періоду.

Наприклад, чітко видно, що протягом останніх 10 років частка товарної групи «Мінеральні продукти» (сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент, руди, шлаки, зола, кам'яне вугілля, нафта сира (включаючи газовий конденсат), газ природний) у загальному обсязі експортно-імпорتنних операцій значно зменшилася. Також значно зменшилася частка товарної групи «Недорогоцінні метали та вироби з них» за обсягами експорту. Натомість частка таких товарних груп, як «Продукти рослинного походження» та «Жири та олії тваринного або рослинного походження», навпаки, зросла в загальному обсязі експорту України.

Оцінку динамічних змін торговельної структури зовнішньої торгівлі проведемо, використовуючи методику Л.О. Дідова [5], а також беручи до уваги проведені нами структурно-динамічний аналіз міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу [8].

Основним завданням нашого дослідження є обчислення показника структурної еластичності торгівлі. За основу нами вибрано статистичні дані за обсягами експорту та імпорту в товарних групах зовнішньої торгівлі України протягом 2010–2017 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [7].

Визначимо середньорічні зміни в товарній структурі України, для цього складемо табл. 3 та табл. 4.

Якщо ж розглянути середньорічні зміни за весь досліджуваний період, отримаємо такі показники (табл. 5).

Розрахуємо коефіцієнт структурної еластичності для товарних груп зовнішньої торгівлі України за експортними та імпортними операціями протягом 2010–2017 рр. Основні показники занесемо до табл. 6 і табл. 7.

Таблиця 3

Середньорічні зміни в товарній структурі обсягів експорту України за 2010–2017 рр.

Товарні групи	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Живі тварини; продукти тваринного походження	21,30	2,59	12,92	-6,33	-18,83	-5,88	43,06
Продукти рослинного походження	39,61	66,35	-3,53	-1,28	-8,75	1,53	13,86
Жири та олії тваринного або рослинного походження	29,78	23,78	-16,42	9,28	-13,66	20,10	16,22
Готові харчові продукти	14,97	19,73	0,75	-11,55	-20,28	-0,74	15,37
Мінеральні продукти	51,51	-26,41	-3,97	-15,11	-49,22	-11,96	44,67
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	56,74	-6,29	-14,95	-23,82	-30,23	-26,88	6,57
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	37,12	6,62	-21,13	-25,28	-29,65	-0,81	37,13
Шкури необроблені, шкіра вичищена	-3,09	-21,41	12,49	5,22	-26,80	6,33	24,61
Деревина і вироби з деревини	30,15	-1,64	7,91	10,40	-12,31	2,20	6,57
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	17,55	2,31	10,20	-20,84	-37,39	-13,00	-3,51
Текстильні матеріали та текстильні вироби	17,37	-9,26	3,44	-2,91	-19,29	6,82	12,11
Взуття, головні убори, парасольки	19,48	-15,74	12,95	2,07	-25,63	8,62	10,15
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	37,56	6,11	0,06	-17,67	-30,82	-9,96	21,90
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	36,21	39,44	-15,45	36,35	-49,19	-36,66	99,47
Недорогоцінні метали та вироби з них	27,56	-14,55	-6,91	-13,10	-37,81	-11,95	21,41
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	19,19	3,64	-0,67	-17,13	-30,34	-7,69	17,56
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	52,62	20,54	-43,30	-55,04	-53,86	-18,19	12,64
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	13,06	4,68	-0,15	-20,29	-31,65	-8,12	4,03
Різні промислові товари	33,67	9,56	8,48	11,74	-28,79	2,43	34,26
Твори мистецтва	366,43	-69,65	84,33	-63,62	25,05	-37,07	31,73
Товари, придбані в портах	6,09	5,62	-10,11	-53,41	-58,67	-3,56	30,57
Різне	11,01	15,02	39,19	-78,51	-10,44	72,72	-17,87

Таблиця 4

Середньорічні зміни в товарній структурі обсягів імпорту України за 2010–2017 рр.

Товарні групи	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Живі тварини; продукти тваринного походження	-17,13	66,75	10,05	-39,25	-51,24	14,25	16,81
Продукти рослинного походження	16,20	33,36	10,21	-22,09	-43,58	12,09	6,48
Жири та олії тваринного або рослинного походження	3,77	-13,31	-0,72	-25,18	-39,56	34,89	8,40
Готові харчові продукти	20,69	-2,17	8,14	-18,13	-38,21	7,85	11,59
Мінеральні продукти	42,05	-8,13	-19,09	-27,72	-27,37	-27,33	47,20
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	24,30	7,03	-1,80	-19,33	-26,14	12,18	16,48
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби із них	22,63	-0,87	3,01	-20,32	-27,26	8,34	13,22
Шкури необроблені, шкіра вичищена	13,68	23,60	3,76	-13,08	-24,83	24,75	20,35
Деревина і вироби з деревини	15,17	-6,12	12,86	-27,11	-49,68	32,74	27,31
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	10,28	-1,33	4,75	-31,84	-31,92	4,24	4,33

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,14	28,67	-5,59	-21,60	-24,89	9,27	12,48
Взуття, головні убори, парасольки	-26,29	119,50	-0,23	-45,55	-42,35	8,52	-0,87
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	30,04	-4,76	2,92	-28,91	-36,37	18,79	7,52
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	145,79	-33,66	39,93	-56,96	-75,79	-6,34	-18,89
Недорогоцінні метали та вироби з них	36,64	-7,32	-4,38	-32,88	-39,71	15,08	30,62
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	46,01	9,59	-8,31	-26,41	-28,06	25,76	25,52
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	65,03	18,63	-18,31	-54,75	-34,16	69,73	41,31
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	16,66	17,04	-10,51	-37,45	-31,07	25,09	34,95
Різні промислові товари	23,83	19,48	-12,21	2,15	-43,25	22,33	14,95
Твори мистецтва	894,64	-66,80	188,14	-62,18	-92,74	104,59	-41,91
Товари, придбані в портах	45,33	-1,79	-20,86	-11,68	-26,02	-9,77	21,20
Різне	-0,72	25,14	37,12	48,15	-38,61	-40,89	-0,07

Таблиця 5

Середньорічні зміни в товарній структурі зовнішньої торгівлі України за 2010–2017 рр.

Товарні групи	2010-2017	
	Експорт	Імпорт
Живі тварини; продукти тваринного походження	4,65%	-6,16%
Продукти рослинного походження	11,17%	-1,36%
Жири та олії тваринного або рослинного походження	7,38%	-6,37%
Готові харчові продукти	1,43%	-3,10%
Мінеральні продукти	-6,43%	-6,32%
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	-7,91%	0,21%
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	-2,38%	-1,44%
Шкури необроблені, шкіра вичищена	-1,66%	4,58%
Деревина і вироби з деревини	4,81%	-3,43%
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-7,17%	-6,68%
Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,42%	-1,58%
Взуття, головні убори, парасольки	0,40%	-7,30%
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-1,13%	-3,75%
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	4,35%	-19,26%
Недорогоцінні метали та вироби з них	-6,46%	-3,75%
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	-3,23%	2,58%
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	-18,25%	1,68%
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	-5,89%	-1,46%
Різні промислові товари	7,16%	0,72%
Твори мистецтва	-0,20%	-13,60%
Товари, придбані в портах	-16,16%	-2,64%
Різне	-8,64%	-1,10%

Зобразимо графічно динаміку показника структурної еластичності для обсягів експорту та імпорту в товарних групах зовнішньої торгівлі України протягом 2010–2017 рр. (рис. 3).

Висновки з даного дослідження. З аналізу динаміки товарної структури зовнішньої торгівлі України протягом 2010–2017 рр. та роз-

рахунків показника структурної еластичності робимо висновок, що структурно-динамічний процес на прикладі товарних груп України протікає в кількох режимах структурної динаміки. Крім того, для експортних та імпорتنних операцій ці режими не завжди співпадають. Отримані значення дають змогу чітко виділити

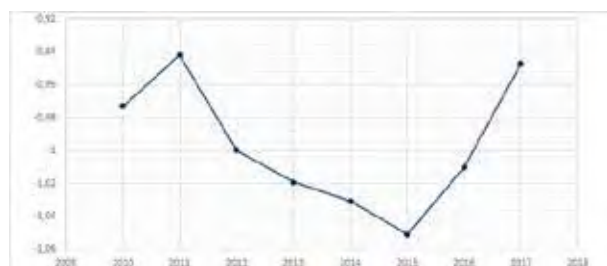
два режими структурної динаміки, притаманні товарній структурі зовнішньої торгівлі України протягом досліджуваного періоду:

1) Першим є режим компенсуючого заміщення (для експорту – 2010–2012 рр., 2017 р.; для імпорту – 2010–2012 рр., 2016–2017 рр.). У цьому разі ріст на основі структурних змін перебиває і компенсує спад по позиціях із зменшуваними частками. Такий режим ще називають «структурне зростання на інноваційно-технологічній основі». За даного режиму здійснюється пряма реконструкція складу товарної структури, що характерно для інноваційно орієнтованої економіки.

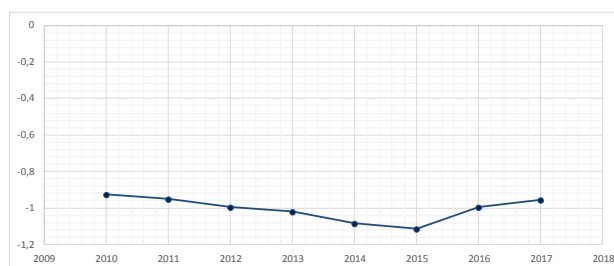
2) Другий зі спостережних структурних режимів – це структурна рецесія (для експорту – 2013–2016 рр.; для імпорту – 2013–2015 рр.). Особливістю цього періоду є те, що зростання по позиціях, що збільшуються, не в змозі перебити спад по позиціях, що зменшуються. Най-

менше значення коефіцієнта еластичності і для експортних, і для імпортних операцій припадає на 2015 р., причиною структурної рецесії є перекриття структурним запізненням структурного випередження. Вихід із такого стану потребує певного часу. Проте бачимо, що вже в 2016 р. значення коефіцієнта еластичності перевищує значення у докризовий рівень.

На основі розрахункових даних за структурною динамікою обсягів експорту та імпорту товарних груп зовнішньої торгівлі України бачимо, що спад усіх показників у 2015 р. є наслідком спаду зведеного індексу випуску, що пов'язано з важкою фінансовою ситуацією в державі. Однак виниклі кризові явища не викликали тривалої структурної рецесії в товарних групах України і вже в 2016–2017 рр. ми спостерігаємо повернення динаміки товарної структури зовнішньої торгівлі України до режиму компенсуючого заміщення.



а)



б)

Рис. 3. Структурна динаміка обсягів експортно-імпортних операцій у товарних групах зовнішньої торгівлі України протягом 2010–2017 рр.: а) експорту; б) імпорту

Таблиця 6

Розрахункові дані за структурною динамікою обсягів експорту товарних груп зовнішньої торгівлі України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
λ	1,278	1,332	1,003	0,919	0,865	0,707	0,954	1,190
m	8,064	4,285	9,571	4,572	5,071	8,136	4,726	3,015
N	0,278	0,332	0,003	-0,081	-0,135	-0,293	-0,046	0,190
N_1	-10,029	-5,375	-9,594	-4,284	-4,522	-6,047	-4,554	-3,397
N_2	10,307	5,707	9,597	4,203	4,387	5,755	4,507	3,587
E	-0,973	-0,942	-1,000	-1,019	-1,031	-1,051	-1,010	-0,947

Таблиця 7

Розрахункові дані за структурною динамікою обсягів імпорту товарних груп зовнішньої торгівлі України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
λ	1,328	1,343	1,026	0,912	0,718	0,689	1,046	1,264
m	3,362	5,173	5,563	4,769	4,602	3,929	9,690	4,755
N	0,328	0,343	0,026	-0,088	-0,282	-0,311	0,046	0,264
N_1	-4,137	-6,604	-5,680	-4,438	-3,585	-3,019	-10,092	-5,746
N_2	4,465	6,946	5,706	4,350	3,303	2,708	10,138	6,010
E	-0,926	-0,951	-0,995	-1,020	-1,085	-1,115	-0,995	-0,956

Список використаних джерел:

1. Тимошенко Н.Ю. Аналіз товарної структури експортного потенціалу України. Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2016. Вип. 12. С. 44–48.
2. Іщук С.О., Созанський Л.И. Структурно-динамічна оцінка експортно-імпортних операцій в Україні і областях Західного регіону. Регіональна економіка. 2016. № 3. С. 43–54.
3. Міхель Р.В. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами областей Західного регіону в умовах дії ЗВТ між Україною та ЄС. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 3(119). С. 130–135.
4. Дедов Л.А. Структурно-динамический анализ в экономике: монография. Ижевск: ИГТУ, 1995.
5. Дедов Л.А., Плеханова Е.Ф. О структурных особенностях экономической динамики. Журнал экономической теории. 2008. № 1. С. 24–42.
6. Смелик Н.Л. Типология структурно-динамических процессов в переходной экономике. Агро XXI. 2004–2005. № 7–12. С. 8–11.
7. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Дзюбановська Н.В. Структурно-динамічний аналіз міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 5(2). С. 133–138.

УДК 330.46

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-35>**Ревенко Д.С.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Revenko Daniil

National Aerospace University N.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

**СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ****STRUCTURAL APPROACH TO MODELING SUSTAINABILITY
OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS**

У статті розглянуто основні підходи до моделювання стійкості структури соціально-економічних систем. Визначено, що найбільш популярним і найбільш формалізованим підходом є графоаналітичний підхід, методичним підґрунтям якого є теорія графів. Цей підхід на відміну від детермінованого і стохастичного дає змогу проаналізувати зміни у самій системі, а не тільки збудуючі впливи зовнішнього середовища та загальний розвиток системи. Сутність запропонованого методу моделювання стійкості соціально-економічних систем ґрунтується на моделі «витрати – випуск» В. Леонтьєва, сутність якого полягає в аналізі витрат структури відтворення у розрізі окремих галузей. Запропонований підхід дає змогу віднайти явні та приховані зв'язки між елементами системи і процесами, що відбуваються у ній, і, як результат, діагностувати ключові проблеми в розвитку системи. Використання структурного підходу дає змогу формалізувати та структурувати знання про явища і процеси, що відбуваються в системі, і прогнозувати їх у майбутньому.

Ключові слова: стійкість, зовнішнє середовище, система, структурний підхід, моделювання, структура, графи.

В статье рассмотрены основные подходы к моделированию устойчивости структуры социально-экономических систем. Определено, что наиболее популярным и наиболее формализованным подходом является графоаналитический подход, методической основой которого явля-

ється теорія графів. Этот поход в отличие от детерминированного и стохастического позволяет проанализировать изменения в самой системе, а не только возмущающие воздействия внешней среды и общее развитие системы. Сущность предлагаемого метода моделирования устойчивости социально-экономических систем основывается на модели «затраты – выпуск» В. Леонтьева, который заключается в анализе затрат структуры воспроизводства в разрезе отдельных отраслей. Предложенный подход позволяет отыскивать явные и скрытые связи между элементами системы и процессами, происходящими в ней, и как результат, диагностировать ключевые проблемы в развитии системы. Использование структурного подхода позволяет формализовать и структурировать знания о явлениях и процессах, происходящих в системе, и прогнозировать их в будущем.

Ключевые слова: устойчивость, внешняя среда, система, структурный подход, моделирование, структура, графы.

The article deals with the main approaches to modeling the sustainability of the structure of socio-economic systems. Determined that the most popular and most formalized approach is the graph-analytical approach, the methodological of which based on the theory of graphs. From the point of a deterministic and stochastic approach, the sustainability of the socioeconomic system depends on its dynamic properties that can be changed, at the same time the structural approach to modeling the sustainability of the socio-economic system gives an answer to questions that relate to the change in the structure of the socio-economic system and the impact of these structural changes on its sustainability. This approach, unlike deterministic and stochastic, allows you to analyze the changes in the system, but not only perturbing influences of the external environment and overall system development. The main task of the study of the sustainability of the structure of the socio-economic system is the study of qualitative changes in the development of the system, that is, the trajectory of its movement by changing the structure of the system. Noted that from the position of the deterministic approach to modeling the sustainability of the socio-economic system, one of the main stages of using this approach is to obtain a mathematical expression of the structure of the system. The essence of the proposed method to modeling the sustainability of socio-economic systems is based on the "input-output" model (V. Leontief), that consists of analyzing the cost of structure of reproduction in the context of individual industries, in accordance with the main objective of the socio-economic system – to remain viable, keeping sustainability development, that is to produce, redistribute and reproduce the resources and benefits in order to meet their own needs and sustained economic growth. The proposed approach allows to reveal explicit and hidden connections between elements of the system and the processes occurring in it, and as a result, to diagnose the key problems in the development of the system. Using the structural approach allows formalizing and structuring knowledge about the phenomena and processes occurring in the system, and predicting them in the future.

Keywords: sustainability, environment, system, structured approach, modeling, structure, graphs.

Постановка проблеми. У процесі проведення комплексних досліджень стійкості функціонування соціально-економічних систем головну увагу науковці приділяють питанням стійкості її структури, оскільки від стану структури системи залежать її життєздатність і подальший розвиток. Стійкість соціально-економічної системи є головною властивістю її сталого й ефективного динамічного розвитку, сам розвиток передбачає постійну трансформацію системи та її видозміну, тоді як стійкість структури системи передбачає незмінність її структурних елементів і збереження зв'язків між ними. Дуалізм розвитку за збереження структури соціально-економічної системи формує основну ідею інваріантності. Інваріантність властивості структури системи залежить від розгляданого періоду і динамізму змін у зовнішньому середовищі. У короткостроковому періоді збереження структури системи є однією з основних умов її стійкого розвитку, тоді як у довгостроковому періоді структура соціально-економічної системи має відповідати

вимогам зовнішнього середовища. Якщо структура соціально-економічної системи є неефективною і не здатна забезпечувати стійкість соціально-економічних систем до змін зовнішнього середовища, цей стан призводить до загибелі системи у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній науковій літературі основні підходи до моделювання стійкості структури соціально-економічних систем можна поділити на такі п'ять підходів: неосистемний, графоаналітичний, соціально-ієрархічний, когнітивний, тернарний та підхід на основі методу золотого перетину.

Основними представниками зазначених підходів є зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: Г.Б. Клейнер, Я. Корнаї, Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, В.В. Кульба, П.Б. Миронова, В.М. Назаретова, Д.О. Новиков, А.В. Цветков, О.О. Воронін, С.П. Мішин і В.А. Овчинников, О. Горчакова, Г.В. Горелова, О.М. Захарова, Л.О. Гініс, О.К. Єлисеєва, І.В. Прангішвілі, А.С. Харитонова, О.І. Іванус, Н.П. Любушина, Н.Е. Бабічева, Р.Я. Івасюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вплив кризових явищ на функціонування економік країн та питання забезпечення їхньої стійкості функціонування й основних суб'єктів мікрорівня – підприємств постають достатньо гостро в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів і достатньо представлені в науковій літературі, проте мають дуже неоднозначну формалізацію. З розширенням наукових досліджень, присвячених стійкості соціально-економічних систем як складних і динамічних, найбільшого розповсюдження сьогодні одержали питання трактування і дослідження умов стійкості соціально-економічних систем із позиції теорії систем, проте питанням моделювання їхньої структури і розроблення нових методів забезпечення стійкості цих структур і разом із тим їхньої життєздатності приділяється недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування структурного підходу до моделювання стійкості соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позиції детермінованого і стохастичного підходів стійкість соціально-економічної системи залежить від її динамічних властивостей і, відповідно, може змінюватися. Структурний підхід до моделювання стійкості соціально-економічної системи дає відповіді на питання щодо зміни структури соціально-економічної системи і впливу цих змін на її стійкість. Цей підхід на відміну від детермінованого і стохастичного дає змогу проаналізувати зміни у самій системі, а не тільки збурюючі впливи зовнішнього середовища і загальний розвиток системи. Тому актуальним завданням стає дослідження стійкості системи, а також аналіз структурних змін самої системи. На практиці зміни структури системи, навіть незначні, можуть призвести до якісних і кількісних змін у поведінці, а відповідно, і в стійкості системи.

Під структурою слід розуміти стійку будову системи, яка є сталою за різних зовнішніх дій на систему. Структура системи – це консервативна характеристика стану системи, яка складається зі специфічного порядку множини елементів або частин системи, що взаємодіють між собою для реалізації специфічних функцій системи. Тобто структура є засобом реалізації мети розвитку системи. Також слід розглядати поняття «структурність» – це характеристика гетерогенних об'єктів, які прагнуть мати незмінну чи змінну структуру, тобто бути внутрішньо організованими. Під організацією слід розуміти динамічну характеристику структури системи, що формує її цільове функціонування. Серед усіх визначень одним із ключових є

структурний елемент – це окремий одиничний складник структури, який виконує одну з функцій системи.

У цілому спрощену структуру соціально-економічної системи S можна записати як такий кортеж [1; 2]:

$$S = \langle V, E, R \rangle, \quad (1)$$

де $V = \{v_i\}$ – множина елементів системи;

E – множина ваг елементів чи зв'язків;

$R = \{r_k\}$ – множина функцій за структурними елементами системи.

Ваги вершин можуть бути виражені числом або функцією, що характеризує зв'язок між елементами соціально-економічної системи.

На практиці під час моделювання структури соціально-економічної системи частіше використовується математичний апарат теорії графів, який дає змогу не тільки сформувати структуру системи, перебудувати її або оптимізувати, а й дослідити систему і дати оцінку її характеристикам, зокрема стійкості як однієї з найважливіших із них. Графом називається множина вершин і ребер [3]. З позиції теорії графів найпростіша структура соціально-економічної системи – це множина елементів системи (V) із заданими на них відносинами між цими елементами (неорієнтований граф). Наочним методом представлення структури соціально-економічної системи з позиції теорії графів є відображення її у вигляді діаграми із зазначенням вершин (елементів системи), а також поєднанням їх між собою лініями – ребрами, які формують вершини у реберні пари. Представлення структури соціально-економічної системи у вигляді графу дає змогу візуалізувати математичні залежності у структурах системи.

Непусту множину V , яка відображає структуру соціально-економічної системи, можна представити у вигляді набору елементів системи $\{v_1, v_2, v_3, \dots, v_n\}$. А зв'язки між елементами системи можна представити у вигляді множини усіх його двоелементних підмножин $V^{(2)}$:

$$V^{(2)} = \left\{ \{v_1, v_2\}, \{v_1, v_3\}, \dots, \{v_1, v_n\}, \right. \\ \left. \{v_2, v_3\}, \dots, \{v_2, v_n\}, \right. \\ \left. \{v_{n-1}, v_n\} \right\}. \quad (2)$$

Якщо в структурі системи між її елементами v_a і v_b не існує зв'язку, тоді у виразі (2) вони замінюються на значення 0.

Множиною ребер графу (E) будемо вважати множину зв'язків між елементами, тобто множину невпорядкованих пар різних елементів системи.

Компактною формою аналітичного виразу структури соціально-економічної системи, відповідно до теорії графів, є матриця суміжності,

вона є симетричною квадратною матрицею $A = [a_{ij}]$ порядку n , у якій елемент a_{ij} дорівнює 1, якщо у графі є ребро $\{v_i, v_j\}$, тобто v_i і v_j є суміжними, в інших випадках, коли таких ребер немає, у матриці суміжності значення елементу дорівнює 0. Матриця суміжності має вигляд:

$$A = \begin{matrix} & v_1 & v_2 & v_3 & \dots & v_n \\ \begin{matrix} v_1 \\ v_2 \\ v_3 \\ \vdots \\ v_n \end{matrix} & \begin{bmatrix} 0 & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & 0 & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ a_{31} & a_{32} & 0 & \dots & a_{3n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & 0 \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (3)$$

Основними статистичними характеристиками графу, що сформований на основі структури системи, є число вершин (елементів системи) $n = |V|$, що визначає порядок графу, та число ребер $m = |E|$. Граф із кількістю n вершин та m ребер називається (n, m) -графом.

Дослідження стійкості структури соціально-економічної системи вимагає визначити центр графу, утворений структурою цієї системи. Поняття центру графу тісно пов'язане з поняттям ексцентриситету вершин (відстань між двома вершинами графу $e(v) = \max d(v_a, v_b)$), максимальний ексцентриситет є діаметром графу ($d(G) = \max e(v)$), а мінімальний – радіусом графу ($r(G) = \min e(v)$). Для будь-якого графу справедливо відношення $r(G) \leq d(G)$. Визначення радіусу графу формує відповідь на питання про центральну вершину: якщо виконується умова $e(v) = r(G)$, тоді вершина є центральною. Ця вершина або група вершин формує глобальну стійкість системи. Руйнування зв'язків між елементами центру (вершинами графу) може призвести до руйнування системи, тому управлінські впливи для підтримки стійкості системи повинні бути спрямовані на забезпечення структурної цілісності центру системи.

Ідентифікація структури соціально-економічної системи у теоретико-графовій формі із зазначенням причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи розширює інформацію про структуру системи, для чого використовуються орієнтовані графи (орграфі). Кожному простому графу G можна поставити у відповідність орієнтований граф, якщо кожному з ребер додати одну з двох можливих орієнтацій. Орграфом будемо називати пару $\langle V, A \rangle$, якщо V – непуста множина елементів системи, які є, відповідно, вершинами, A – множина впорядкованих пар різних елементів системи V , які називаються дугами. Формування знань про напрям або спрямованість зв'язків у досліджуваному графі структури системи має вагоме значення для задач аналізу і синтезу

стійкості соціально-економічної системи. У графах мають місце паралельні дуги, що мають спільні початкові і кінцеві вершини. З'єднання дуг, за якого кінець кожної дуги є початком для нової дуги, є орієтованим маршрутом (гілкою чи каркасом) системи. У разі коли кінець останньої дуги збігається з початковою вершиною першої дуги, орієтований маршрут називається замкнутим, або контуром структури системи. Якщо граф показує перерозподіл ресурсів у системі, то він називається орієтованим циклом. За інших випадків орієтований граф, утворений різними дугами (при не замкнутому стані), говорить про те, що соціально-економічна система є відкритою.

Представлення структури соціально-економічної системи на основі орієтованого графу дає змогу звернутися до дослідження зв'язків між елементами системи. Формування сильних зв'язків між підсистемами, складниками системи та її елементами формує стійкість самої системи, тому задача діагностики зв'язків структури системи є важливою. Серед основних видів зв'язаних графів слід виділяти такі:

– граф називається сильно зв'язаним, якщо будь-які дві вершини, що утворені елементами структури системи, у ньому взаємно досяжні (вершина v_a досяжна з вершини v_b , якщо існує шлях (v_a, \dots, v_b)), якщо остання вершина досяжна до першої, вони взаємно досяжні;

– за умови, що в будь-якій парі вершин орграфу хоча б одна досяжна, орграф називають одностороннім.

Із визначень стає зрозумілим, що за умови сильнозв'язаного графу система забезпечує максимальну розгалуженість структури, що відображається на її стійкості; за збурень у зовнішньому чи внутрішньому середовищі, які можуть призвести до руйнування деяких зв'язків або елементів системи, вона зможе компенсувати ці втрати шляхом перерозподілу ресурсів через інші елементи та зв'язки системи.

Аналіз структури системи передбачає дослідження статистичних і динамічних характеристик системи, розкладення її на окремі підсистеми та елементи й дослідження системних зв'язків між ними. Аналіз структури системи дає передумови для формування висновків про структурну стійкість системи, крім того, дає змогу провести топологічну декомпозицію структури системи, визначити слабкі і сильні зв'язки між елементами та підсистемами, виділити вхідні й вихідні вузли для ресурсів та інформації соціально-економічної системи, визначити характеристики найважливіших елементів системи, дослідити максимальні та мінімальні шляхи у графі системи.

Однією із задач діагностики стійкості структури соціально-економічної системи є дослідження зміни структури системи в часі. Ця задача може бути розв'язана на підставі побудови структур системи у вигляді графу в зазначені моменти часу і подальшого порівняння цих графів. Побудова моделі соціально-економічної системи детермінованими методами дає змогу визначити характеристику стійкості системи в зазначений момент часу і дослідити її зміну в динаміці, а просторова структура соціально-економічної системи у вигляді графу, своєю чергою, дає змогу визначити структурні причини зміни стійкості, тому побудова графів у динаміці та їх аналіз допомагають діагностувати зміни структури елементів системи та зв'язків між ними, що вплинули на зазначені зміни. Ця задача ускладнюється порівнянням образів графів, одержаних у різні проміжки часу. У цих умовах достатньо застосувати ізоморфізм графів. Ізоморфними графами в нашому випадку будемо вважати взаємно однозначну відповідність між множиною вершин двох графів у G_t і G_{t+z} структури соціально-економічної системи у проміжки часу t і $t+z$, які зберігають відношення суміжності, а самі графи будемо називати ізоморфними, тобто $G_t = G_{t+z}$. Якщо графи G_t і G_{t+z} , які утворені однією структурою соціально-економічної системи, не є ізоморфними і система демонструє зміну характеристики стійкості, то досліджуються елементи та зв'язки між ними, що з плином часу були змінені. Ізоморфізм графів можна легко виявити на підставі їхньої інваріантності, тобто характеристик графу G , котрі приймають те саме значення для будь-якого графу, ізоморфного G . Аналіз графів на ізоморфність треба починати з порівняння значень певної множини інваріантів, прямуючи від простих до складніших. Якщо кількісні характеристики інваріантів не збігаються і графи є не ізоморфними, переходять до наступного аналізу – більш глибокого дослідження зміни стійкості системи.

Одним із недоліків графічного представлення структури соціально-економічної системи є неможливість дослідження динамічних властивостей структури системи та її елементів, тобто одночасного визначення просторової структури системи та її поведінки в часі. Для усунення цього недоліку запропоновано метод системно-динамічного відображення зміни структури і зв'язків між її елементами на основі причинно-наслідкової моделі «витрати – випуск». Системно-динамічний підхід дає змогу проаналізувати поведінку системи залежно від організації її структури. На основі цього методу аналізуються зміни стійкості соціально-економічної системи на підґрунті формалізованої

причинно-наслідкової діаграми зміни зв'язків між елементами соціально-економічної системи. Причинно-наслідковий граф відображає елементи структури системи, а зв'язки між ними відображаються у вигляді причинно-наслідкових відношень (динамічних змін) між кожною парою елементів системи. Своєю чергою, ці зв'язки можуть носити як позитивний, так і негативний характер.

Сутність запропонованого методу ґрунтується на моделі «витрати – випуск», яка запропонована В. Леонтьєвим. Сутність цього методу полягає в аналізі витрат структури відтворення у розрізі окремих галузей відповідно до головної мети соціально-економічної системи – залишатися життєздатною, зберігаючи стійкість розвитку, тобто продукувати, перерозподіляти і відтворювати ресурси й блага для забезпечення власних потреб та постійного економічного зростання. На практиці виробничу мету будь-якої соціально-економічної системи можна віднести до двох груп:

а) вироблювані ресурси (продукція) використовуються для поточних потреб системи (проміжні ресурси);

б) ресурси (продукція), що споживаються самою системою і йдуть на нагромадження (тобто на збільшення капіталу), називаються кінцевою продукцією.

Граф системи формується на основі симетричної матриці, кожний елемент якої демонструє приріст розподілу продукції окремої галузі (для соціально-економічних систем мікрорівня може бути представлений окремих підрозділ підприємства), що йде на виробниче споживання в різних галузях (підрозділах підприємства) цієї системи. Кожний з окремих показників матриці Δx_{ij} – це різниця між обсягами потоків x_{ij}^t і x_{ij}^{t-1} з галузі i до галузі j у моменти часу t і $t-1$ на цілі виробничого використання. Для формування матриці були вибрані саме показники різниці обсягів потоків у моменти часу t і $t-1$, оскільки ці показники характеризують стійкість соціально-економічної системи. Якщо сума всіх елементів сформованої матриці $\sum_{i=1}^n \Delta x_{ij} \geq 0$ (n – кількість елементів у матриці), це говорить про стійкість системи. Якщо ж сума всіх показників матриці є від'ємною, це говорить про нестійкий стан системи. Розгляд першого квадранту моделі «витрати – випуск» показує внутрішню структуру соціально-економічної системи: якщо приріст потоків у системі є позитивним, то і система продукує ресурси для кінцевого споживання.

Сформована матриця є матрицею суміжності для побудови мультиграфу і має вигляд:

$$\Delta X = \begin{matrix} & v_1 & v_2 & v_3 & \dots & v_n \\ \begin{matrix} v_1 \\ v_2 \\ v_3 \\ \vdots \\ v_n \end{matrix} & \begin{bmatrix} \Delta X_{11} & \Delta X_{12} & \Delta X_{13} & \dots & \Delta X_{1n} \\ \Delta X_{21} & \Delta X_{22} & \Delta X_{23} & \dots & \Delta X_{2n} \\ \Delta X_{31} & \Delta X_{32} & \Delta X_{33} & \dots & \Delta X_{3n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \Delta X_{n1} & \Delta X_{n2} & \Delta X_{n3} & \dots & \Delta X_{nn} \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (4)$$

Розглянемо властивості цієї матриці та мультиграфу, який вона формує. Сформований мультиграф цієї матриці є орієнтованим графом, у якому є петлі і паралельні дуги між кожними двома елементами системи. Наявність петель показує споживання в тій галузі, що виробляє ресурси, тому діагональ матриці має значення. Наявність паралельних дуг між кожними двома елементами матриці пояснюється тим, що є продукція, яка виробляється в галузі i та споживається в галузі j , і навпаки, є продукція, яка виробляється в галузі j та споживається в галузі i . Кожний елемент ΔX_{ij} є вагою дуги і позначається на мультиграфі. Всі елементи ΔX_{ij} , які мають від'ємне значення, погіршують стійкість системи, і навпаки, якщо елементи ΔX_{ij} мають позитивні значення, вони формують стійкість системи.

Якщо поєднаємо всі інцидентні вершини з ребрами, у яких найбільші ваги $\Delta X_{ij} / \sum_{i=1}^n \Delta X_{ij}$, отримаємо «каркас системи», який показує поєднаність найбільших галузей між собою.

Ці галузі формують нагромадження капіталу і приріст ресурсів у системі, тобто формують стійкість системи.

Використання методу дослідження стійкості системи на основі моделі «витрати – випуск» дає змогу виявити найбільш вагомні елементи соціально-економічної системи, які впливають на її стійкість. Формування «каркасу системи» під час дослідження її на стійкість дасть змогу розробляти управлінські впливи на окремі елементи системи для підвищення глобальної стійкості системи.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, викладене вище дало змогу визначити, що використання структурного підходу до моделювання соціально-економічної системи вирішує багато завдань, пов'язаних із діагностикою й управлінням стійкістю таких систем. Також використання структурного підходу дає змогу формалізувати і структурувати знання про явища та процеси, що відбуваються в системі, й прогнозувати їх у майбутньому. У комплексі з детермінованим і стохастичним підходами запропонований підхід дає змогу аналізувати позитивні і негативні зміни у зовнішньому середовищі, які можуть впливати на стан і поведінку соціально-економічної системи, а також досліджувати напрями розвитку соціально-економічної системи і формувати на його підставі системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Сергеева Л.Н., Бакурова А.В., Воронцов В.В., Зульфугарова С.О. Моделирование структуры жит-тездатних соціально-економічних систем: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 200 с.
2. Сергеева Л.Н., Бакурова А.В. Концепция структурной сложности социально-экономической системы. Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. трудов. Донецк, 2008. С. 425–433.
3. Воронин А.А., Мишин С.П. Оптимальные иерархические структуры: монография. М.: ИПУ РАН, 2003. 214 с.
4. Davydova I.O., Revenko D.S., Lyba V.O. The Stability of Socio-Economic Systems Under conditions of Global Development: collective monographi. Coastal Regions: Problems and Paradigms of Socio-Economic Development. Riga, Latvia: Publishing House Baltija Publishing, 2018. P. 167–187.
5. Ревенко Д.С. Дослідження динамічної стійкості економічного зростання України (детермінований підхід). Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2014. Вип. 2. С. 146–155.

РЕЦЕНЗІЯ

на наукове видання Кунаєва А.Ю. Оцінювання ефективності менеджменту авіабудівного підприємства: теоретичні, методичні, прикладні аспекти: монографія / за наук. ред. проф. Гудзя П.В. Запоріжжя: ЗНТУ-ФОП Мокшанов В.В., 2018. 296 с.



Україна залишається однією із небагатьох країн з інтелектуальною та інноваційною економікою, спроможною підтримувати, модернізувати та вдосконалювати технологічні процеси з повним циклом виробництва літаків і гелікоптерів. В цих умовах пріоритетним економічним завданням є розвиток конкурентоспроможних підприємств у проривних галузях національної економіки, зокрема в авіабудуванні, активізації транспортних, комунікаційних, сервісних зв'язків і відносин між суб'єктами господарської діяльності, підвищення взаємозв'язаності коопераційних стосунків, напрямів виробничої спеціалізації. Ефективність управління авіабудівними підприємствами виступає провідною домінантою цих перетворень, а її оцінювання – інструментом прийняття рішень. Впровадження сучасних технологій управління в практику авіабудування, використання теоретичних, методичних і прикладних аспектів діагностики та оцінювання ефективності менеджменту і управлінської праці дозволяють адаптувати вітчизняний менеджмент до провідних і конку-

рентних світових виробників авіапродукції, що робить дане дослідження важливим як в теоретичному, так і прикладному ракурсі.

Роботу відзначає структурно-логічна послідовність викладення матеріалу, використання сучасних досягнень економічної науки, зокрема розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань. В монографії розроблено теоретико-методологічні основи формування та функціонування системи оцінювання ефективності менеджменту авіабудівного підприємства, зокрема, прикладних аспектів впровадження засобів та інструментів оцінки ефективності, що розвиває теорію ефективності виробничого підприємства.

Проведений Кунаєвим А.Ю. ґрунтовний науковий аналіз з використанням дедуктивного методу шляхом декомпозиції системи оцінювання ефективності менеджменту підприємства дозволив ідентифікувати складові ефективності, які мають місце у діяльності авіабудівного підприємства: зовнішня ефективність менеджменту організації, що відображає результативність підприємства у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем; внутрішня ефективність суб'єкта управління, як ефективності управлінської праці; внутрішня ефективність об'єкта, як ефективності функціональних елементів (видів діяльності) об'єкта управління, що сприяє розвитку теорії ефективності менеджменту.

Автором розроблено удосконалено структурно-логічну композицію функціонування системи оцінювання ефективності менеджменту підприємства на засадах стратегічного менеджменту і цільового підходу, що відображає галузеву специфіку і дозволяє встановити причинно-наслідковий зв'язок між рівнем задоволеності споживачів і ефективністю управління.

Практичну цінність представляє запропонований методичний підхід до виявлення сімейства бізнес-процесів авіабудівного підприємства: основні бізнес-процеси; обслуговуючі бізнес-процеси для основних; бізнес-процеси розвитку; бізнес-процеси управління; бізнес-процеси, які створюють необхідні умови для прийняття та реалізації управлінських рішень (бізнес-процеси обслуговуючі управління) та проведення оцінювання ефективності управління ними з використанням корпоративної

неструктурованої інформації (ЕСМ) за технологічними (основні бізнес-процеси), управлінськими (управлінські бізнес-процеси) і інформаційними (електронний документообіг) критеріями, що дозволяє встановити ступінь зрілості управління бізнес-процесами авіабудівного підприємства.

Розкривається авторська методика оцінювання ефективності менеджменту, побудована з використанням удосконаленої Системи збалансованих показників (BSC), яка на відміну від класичної, враховує як внутрішню, так і зовнішню складові ефективності менеджменту за рахунок включення п'ятої складової оцінювання – «Соціальна відповідальність» та на її основі виявлення основних проблем, які гальмують розвиток підприємства та характеризують його реальний (існуючий) у вигляді карти (дерева) цілей.

Здійснено оцінювання ефективності менеджменту на основі графоаналітичної моделі дина-

мічного нормативу показників, що передбачає: визначення нормативів динамічних змін ключових показників та нормативів їх підпорядкованості один одному; визначення фактичних залежностей динамічних змін ключових показників та співставлення їх з динамічним нормативом; виявлення ступеню проблемності узагальненого показника ефективності менеджменту підприємства; визначення «вузьких місць» в системі менеджменту підприємства та розробка заходів щодо їх усунення.

Незважаючи на вказані зауваження, монографія Кунаєва А.Ю. складає враження вагомого наукового дослідження, новаторських підходів до оцінювання ефективності менеджменту авіабудівних підприємств, містить апробацію графоаналітичної моделі оцінки на прикладі ремонту гелікоптерів і вказує на її прикладний характер. Робота заслуговує уваги науковців, фахівців у сфері управління авіабудівними підприємствами, магістрів, студентів.

Смерічевський С.Ф.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 6(68)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 21,29. Ум. друк. арк. 27,20.
Замов. № 0119/23. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.