

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

ВІСНИК

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 6 (236)
2017**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2017

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 6 (236) 2017

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ

ВИХІД З ДРУКУ - ВІСІМНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК

Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано

в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію

серія КВ № 15607-4079ПР

від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 6 (236) 2017

THE SCIENTIFIC JOURNAL

WAS FOUNDED IN 1996

IT IS ISSUED EIGHTEEN TIMES A YEAR

Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry

of Justice of Ukraine

Registration Certificate

KB № 15607-4079ПР

dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових фахових видань України (Наказ МОН №1328 21.12.2015 р.), (Наказ МОН №515 16.05.2016 р.), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з технічних, економічних та історичних наук відповідно.

ISSN 1998-7927

Головна редакційна колегія:

Поркуян О.В., докт. техн. наук (головний редактор),
Голубенко О.Л., член-кор. Академії педагогічних наук,
докт. техн. наук (заступник головного редактора),
Марченко Д.М., докт. техн. наук (заступник головного
редактора),
Бузько І.Р., докт. екон. наук, (заступник головного
редактора),

Архипов О.Г., докт. техн. наук,
Глікін М.А., докт. техн. наук,
Горбунов М.І., докт. техн. наук,
Рач В.А., докт. техн. наук,
Рязанцев О.І., докт. техн. наук,
Смолій В.М., докт. техн. наук,
Соколов В.І., докт. техн. наук,
Стенцель Й.І., докт. техн. наук,
Суворін О.В., докт. техн. наук,
Татарченко Г.О., докт. техн. наук,
Чернецька-Білецька Н.Б., докт. техн. наук,
Харламов Ю.О., докт. техн. наук,

Даніч В.М., докт. екон. наук,
Заблудська І.В., докт. екон. наук,
Костирко Л.А., докт. екон. наук,
Рамазанов С.К., докт. техн. наук, докт. екон. наук,
Чернявська Є.І., докт. екон. наук,
Овчаренко Є. І., докт. екон. наук,
Д'яченко Ю.Ю., докт. екон. наук,
Войтович Л.В., докт. іст. наук,
Дьомін О.Б., докт. іст. наук,
Михайлюк В.П., докт. іст. наук,
Сергієнко Ю.Г., докт. іст. наук,
Стяжкіна О.В., докт. іст. наук,
Чернявський Г.Й., докт. іст. наук,
Якунін В.К., докт. іст. наук,
Новіков В.П., докт. хім. наук,
Кондратов С.О., докт. хім. наук,
Галстян Г.А., докт. хім. наук,
Галстян А.Г., докт. хім. наук,
Потапенко Е.В., докт. хім. наук,
Голосман Є.З., докт. хім. наук

Відповідальний за випуск: д.е.н., доцент Овчаренко Є.І.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 12 от 27.06.17 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2017
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2017

ЗМІСТ

Kudrina O.Yu. INFORMATION NETWORK ECONOMICS AND UKRAINE'S TRANSITION TO THE MODEL OF INNOVATIVE TYPE OF DEVELOPMENT.....	9
Ахромкін А.Є. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	13
Ахромкін Є. М. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ	17
Бичкова Л.М., Держак Н.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ПОЦЕСАМИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ ЛУГАНСЬКОГО РЕГІОНУ	21
Білоус Я.Ю. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	26
Болотова О.О. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ	33
Бузько І.Р., Семененко І.М. ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ПИТАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	37
Бузько І. Р., Галгаш Р. А. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРАХ	45
Вартанова О.В. МОНІТОРИНГ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	52
Вахлакова В.В. МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	59
Гавриленко В.О., Чиж В.І. ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У РІЗНИХ ТИПАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	69
Гетьман М. А. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛА	75
Годящев М.О. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ	81
Долозіна І.Л. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ	89
Заблодська Д.В. КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	94
Заблодська І.В., Сасенко П.О. КВАНТИФІКАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНКЕТУВАННЯ ФАХІВЦІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА СХОДІ УКРАЇНИ	99
Зима О.Г., Птащенко О.В., Кошарна В. В. УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	103
Зима О.Г., Птащенко О.В., Станкова А.О. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ.	106
Івченко Є.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СКЛАДОВИХ КАУЗАЛЬНОЇ ПРИРОДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	110

Істомін Л.Ф.	ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ СИСТЕМОЮ	119
Карлова О.А.	ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	125
Карлова О.А.	ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ	129
Клюс Ю. І.	УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	133
Кушал І. М.	ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	139
Ліпич Л.Г.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ІНСТИТУТИ ТА ЦІЛІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	145
Ліхоносова Г. С.	СЦЕНАРІЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬСТВА	149
Малюкіна А.О., Амєров Д.О., Брусніцина Д.Е.	УДОСКОНАЛЕННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРОВАНІХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	154
Манухіна М.Ю.	ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАУКОЄМНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	157
Матюшенко Ю.В.	ГОТОВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ НА ІНДИВІДУАЛЬНОМУ РІВНІ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ	164
Нєнно І.М.	ВПЛИВ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ЙОГО БІЗНЕС-МОДЕЛІ	169
Овчаренко Є.І., Богданов Р.І.	ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	175
Персїй Ю.О.	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	185
Птащенко О.В.	ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ	191
Салюк А.П.	ОБГРУНТУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА	196
Степаненко С. В.	ОБГРУНТУВАННЯ ПРОФІЛЮ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ	202
Тищенко В.В., Тищенко О.І.	КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЦИМИ РИЗИКАМИ	208
Тімофєєва М.І.	МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ	216
Ткаченко Н.Е., Беленець Т.О.	МОТИВАЦІЯ КЛІЄНТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ	219
Хандїй О.О.	СОЦІАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ: ПЕРЕШКОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	224

Христенко Л.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАХИСНИХ
ЗАХОДІВ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....235

Чорна О. Ю.

КАДРОВА БЕЗПЕКА ІНТЕГРОВАНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ СТРУКТУРИ:
ПОНЯТТЯ, СКЛАД ТА ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ 242

Штапаук С. С.

ЕНТРОПІЯ ЯК МІРА ВПОРЯДКОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 250

Шумська Г. М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ РЕГІОНАЛЬНОГО
ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 257

CONTENTS

Kudrina O.Yu.	INFORMATION NETWORK ECONOMICS AND UKRAINE'S TRANSITION TO THE MODEL OF INNOVATIVE TYPE OF DEVELOPMENT.....	9
Akhromkin. A.Y.	ANALYSIS OF INDICATORS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE	13
Ahromkin Ie. M.	RESOURCE SUPPORT OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT UNDER GOAL MANAGEMENT CONCEPT	17
Byichkova L.N., Derzhak N.A.	PERFECTION OF ORGANIZATION MANAGEMENT EXPORT-IMPORT ACTIONS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF LUHANSK REGION.....	21
Bilous Y.	COMPETITIVENESS FACTORS ANALYSIS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	26
Bolotova O.O.	REFORM OF THE STRUCTURE OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR PROVISION OF MANAGEMENT EFFICIENCY	33
Buzko I.R., Semenenko I. M.	GOAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A REGION: ISSUES OF INSTITUTIONAL SUPPORT.....	37
Buzko I. R., Galgash R.A.	INSTITUTIONAL MODEL OF STRATEGIC COORDINATION OF ENTERPRISES' INTERACTION IN REGIONAL CLUSTERS.....	45
Vartanova O.V.	MONITORING OF BUSINESS ACTIVITY IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	52
Vahlakova V.V.	MODEL OF EVALUATING ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE	59
Gavrylenko V., Chyzh V.	USE OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION IN DIFFERENT TYPES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT.....	69
Getman M. A.	THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF INTELLECTUAL CAPITAL	75
Hodiashchev M.O.	EVALUATION OF THE LEVEL OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF MODERN INSTRUMENTAL CAPABILITIES.....	81
Dolozina I.L.	ESSENCE AND CLASSIFICATION OF TAX AND BUDGETARY IMBALANCES.....	89
Zablodska D.V.	COMPARATIVE ANALYSIS OF INTERREGIONAL COOPERATION INDICATORS IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	94
Zablodska I.V., Saenko P.O.	QUANTIFICATION OF THE EXPERT'S POLLING RESULTS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE EAST OF UKRAINE	99
Zyma O., Ptashchenko O., Kosharna V.	MANAGEMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS.....	103
Zyma O., Ptashchenko O., Stankova A.	USE OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN SPORTS SECTOR	106
Ivchenko Y.	DESCRIPTION OF THE INFLUENCE OF THE CONSTRUCTION CAUSAL NATURE OF TRANSFORMATIONS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	110

Istomin L.	IMITATION MODELING OF MANUFACTURING FUNCTIONING AND MANAGEMENT	119
Karlova O.A.	FRAMEWORK OF STRATEGIC COORDINATION OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS UNDER CONDITIONS OF DECENTRALIZATION.....	125
Karlova O.A.	THE CHARACTERISTICS OF INFORMATION INFRASTRUCTURE AS A CONDITION OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF REGION	129
Klius Y.	MANAGEMENT INNOVATION RISKS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE	133
Kushal I.	TECHNOLOGY MANAGEMENT OF THE PROCESS OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE.....	139
Lipych L.H.	PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION: INSTITUTES AND GOALS OF ENTERPRISES' ACTIVITIES.....	145
Likhonosova G.	SCENARIOS OF THE REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC POLICY ON THE SELF-PROTECTION OF DEMOCRATIC TRANSFORMATIONS OF SOCIETY.....	149
Maliukina A., Amierov D., Brusnitsyna D.	IMPROVING INNOVATIVE ACTIVITIES ON THE BASIS OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS.....	154
Manukhina M.	PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE	157
Matiushenko Yu.	THE READINESS OF THE PERSONNEL AT THE INDIVIDUAL LEVEL TO MAKE ORGANIZATIONAL CHANGES AT THE ENTERPRISE	164
Nyenno I.	INFLUENCE OF THE OWNERSHIP FORM OF THE SEA COMMERCIAL PORT TO ITS BUSSINESS-MODEL IMPLEMENTATION.....	169
Ovcharenko Ie.I., Bogdanov R.I.	FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF SERVICE OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	175
Persiy Y.	INFORMATION PROVIDED FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE COSTS MANAGEMENT.....	185
Ptashchenko O.	FEATURES OF DEVELOPMENT OF HIGH-TECH MARKETING.....	191
Saliuk A.P.	ARGUMENT OF CONSISTENCY OF BRAND FORMATION OF A COMPANY	196
Stepanenko S. V.	JUSTIFICATION OF THE PROFILE OF ORGANIZATIONAL CHANGES IN THE ENTERPRISE	202
Tyshchenko V., Tyshchenko H.	CLASSIFICATION OF FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE AND POLICY OF THE MANAGEMENT OF THESIS RISKS	208
Timofieieva M. I.	MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION	216
Tkachenko N.E., Belenets T.A.	MOTIVATION OF THE CLIENTS AT FITNESS INDUSTRY ENTERPRISES: FEATURES AND POSSIBILITIES OF MOTIVATIONAL INFLUENCE	219
Khandii O.	SOCIAL INTEGRATION: BROADS AND PROSPECTS.....	224
Khristenko L.M.	CONCEPTUAL BASES OF THE MECHANISM OF CREATION OF SYSTEM OF PROTECTIVE MEASURES IN MANAGEMENT OF EXPENSES FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	235

Chorna O.Y.	
PERSONNEL SECURITY OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES: CONCEPT, COMPONENTS AND MAIN THREATS	242
Shtapauk S. S.	
ENTROPY AS THE MEANING OF THE ECONOMIC SYSTEM	250
Shumskaya A.	
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEX.....	257

UDC 332.1

INFORMATION NETWORK ECONOMICS AND UKRAINE'S TRANSITION TO THE MODEL OF INNOVATIVE TYPE OF DEVELOPMENT

Kudrina O.Yu.

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА ТА ПЕРЕХІД УКРАЇНИ ДО МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ РОЗВИТКУ

Кудріна О.Ю.

The research identifies the main trends of the information and network market development in Ukraine and its regions. The rating of Ukraine, which is presented in several international indices, which assess innovation potential, technological innovation and competitiveness, is determined. The peculiarities and priority tasks of the information sphere development in the country and the level of IT penetration into the life of society are analyzed. The grounded directions of development and reform of the sphere of information technologies in Ukraine are grounded.

Key words: innovation, information technology, information society, network economy.

Formulation of the problem. In today's conditions, when the transition of different countries to the postindustrial economy is carried out, the role of information in the achievement of high rates and quality of economic growth is sharply increasing. For Ukraine, this process is complicated by the need for radical modernization of the economy based on the formation of holistic information network system and the continuous use of innovations.

Innovation is a key factor in economic growth and the welfare of any country. All successful modern innovation systems are based on the innovative business sector. Improving production processes and creating new products and services is vital for international competitiveness, business success, and the creation of high-value jobs and solving large-scale social and environmental problems. Therefore, in order to be prosperous and successful in the coming decades, the country's economy must rely on high-performance science and an effective innovation system.

The existence of market and system crashes means that government support for innovation is inadequate. This support should be consistent with the goals and instruments of other country's program and strategic documents, as well as the limited public finances, capital and human resources. This means that there is an urgent

need for high-quality analysis of the state of innovation and the assessment of progress in achieving the goals for better understanding of processes that stimulate or restrain innovation, and government actions to regulate innovation processes towards sustainable development.

The most important problems faced by the state are related to the formation of information conditions for innovation development. Today, no matter when the need for close interaction between the theory and practice of the information and network economy for the effective policy of the state increases.

In connection with this study of the basic concepts of the theory of information society, the nature, types and properties of information, the importance of knowledge, their place and role in economic activity is very important. An analysis of the impact of information and communication technologies on the formation of production and market processes is relevant. The results of the study will allow developing a Ukrainian innovation model for the growth of the information and network economy with the definition of the role of the state in the development of the information system.

Analysis of recent research and publications.

Domestic and foreign scientists, in particular S. Andreev, D. Bell, P. Drucker, J. Jalil, M. Castells, E. Toffler and others, made a significant contribution to the study of the formation and development of the information economy. In particular, the available scientific works are devoted to the study of the economic aspects of the information economy, the successful foreign experience of its development.

The purpose of the article is to identify trends and explore the prospects for the development of Ukraine's information innovation economy.

Presentation of the main material. One of the factors shaping the information network economy is the formation of an information society. Elements of the information society began to emerge in our country since

the beginning of the period of perestroika. Ukraine, slowly moving away from totalitarianism, proclaimed a course on democracy, impossible without a well-developed information space. With the liberalization of social and political life, a huge stream of previously inaccessible information, both external and internal, migration of labor, capital, goods began to transform the economy of our country from a closed, command-administrative, totalitarian to an open, market-driven, democratic, causing an "information explosion" in our society.

At the international level, an integrated assessment of the state of development of the innovation system is widely used. Ukraine is represented in several international ratings assessing innovation potential, technological and innovative competitiveness. The most authoritative are the Global Competitiveness Index, the Global Innovation Index, the Doing Business Index, and the Human Development Index.

The Human Development Index (HDI) is presented with the aim of more balanced assessment of the country's progress and taking into account its efforts towards the development of the social sphere, in contrast to the assessment only in terms of innovation development, which mainly characterize the industrial sphere. HDI assesses progress in three of its key indicators: long and healthy life, access to knowledge and a decent standard of living. If a country is demonstrating progress in the HDI, then all economic and innovation activities are successful, even if the rating is lowered in other international indices.

An analysis of the Global Talent Index and the Global Talent Competitiveness Index, which is part of the Talent Enrollment Index, is included in the list of target quantitative indicators of the Medium-Term Plan of the Government's Priority Actions by 2020.

According to the report of the World Economic Forum on Global Competitiveness, "The Global Competitiveness Report 2016-2017," Ukraine lost 6 positions and ranked 85th among 138 studied countries. Greece ranked 86th and Namibia ranked 84th. Switzerland tops the rating for the eighth consecutive year. Singapore remained in 2nd place, the United States has maintained 3rd place in the ranking. The first five countries also included the Netherlands and Germany.

Ukraine's position deteriorated in 7 out of 12 criteria: the efficiency of commodity markets - 108th place (compared with 106th in 2015); development of the financial market - 130th (121st); the level of business development is 98th (91st); infrastructure - 75th (69th); health care and elementary education - 54th (45th); labor market efficiency - 73d (56th); The capacity of the market - 47th place (compared to 45th in 2015) [1].

The rating of Ukraine under the sub-index "Innovations" in the report 2016-2017 is 52nd, which means the growth is 2 positions.

Ukraine has improved its position in the ranking for all indicators of the innovation sub-index, with the exception of 2 components "Quality of Research Institutes" - 50th place compared to 43rd in 2015, "Research

and development expenditures (R & D)" - 68th place against 54 th in 2015. The greatest growth was noted according to the criteria: "State purchases of the newest technologies and products" - from 98 to 82 positions of the rating, "Relationships of universities with industry in the field of DIR" - from 74 to 57 positions [4].

Under the "Technological Readiness" sub-index, Ukraine ranked 85th in the ranking against the 86th in 2015.

According to all components of the "Technology Readiness" sub-index, Ukraine has improved its position in the rating. The share of Internet users increased from 43.4% to 49.3%, but Ukraine's position remained unchanged - 80th place in the rating. The most problematic indicator is "Foreign investment and technology transfer" (115th place), but positive dynamics have been observed since 2013 [6].

According to the Global Innovation index report 2017, co-sponsored by Cornell University, the INSEAD School of Business and the World Intellectual Property Organization (WIPO), the Global Indicator of Innovation (GII) 2017 covers 127 economies and uses 82 indicators across a range of topics.

Switzerland and Sweden lead the rating, just like a year ago. In the third position - the Netherlands, having improved its indicator for the year by six positions. Also, the ten most innovative countries include: USA, Great Britain, Denmark, Singapore, Finland, Germany and Ireland. In 2017 Ukraine occupied the highest position for the last 7 years - 50th place, and in the group below the average income level - 2nd place after Vietnam, bypassing Mongolia, Moldova, Armenia and India. Compared to 2016, Ukraine has risen by 6 points, which is due to a high coefficient of innovation efficiency, that is, the ratio of the result to innovative resources. The basis of Ukrainian innovation competitiveness is human capital. Its effective implementation is the main competitive advantage. However, compared with 2016, this figure has decreased due to the reduction of public spending on education (18th place in 2016, 22nd place - 2017) and science. Under the subheading "human capital" in 2017, Ukraine stands 41st against the 40th in 2016. The factor that holds back innovation is the low level of R & D spending (54th in 2017), which leads to the search for other sources of funding and migration scientists outside Ukraine [7].

In addition to the Global Innovation Index, the ranking of countries is based on the Innovation Efficiency Index, which is calculated on the basis of the same indicators and sub-indices as The Global Innovation Index, by ranking the ratio of Innovation Output Index to the Innovative Input Index. The index of innovation efficiency characterizes the creation of favorable conditions for innovative performance.

According to this indicator in 2017, Ukraine is in 11th place, which is one position higher than in 2016. This indicates an increase in the efficiency of innovation activity in the country.

One of the key drivers of economic growth is the ability of citizens to acquire, accumulate and use infor-

mation as a result of the dynamic development of information and communication technologies. The value of this factor for economic growth is confirmed by global research projects, according to which ICTs account for about a quarter of GDP growth and 40% growth of labor productivity in the European Union.

The rapid growth of the importance of information and electronic services and, consequently, the use of ICT in the economy, public administration and in everyday life of citizens caused a new direction of transformation - the transition to the information economy.

The development of society in the information economy is undergoing change as changes in infrastructure and technologies take place. Since the main product of the information economy is intelligent services and high-tech products, the information and knowledge on the basis of which information technologies are developing are the most valuable.

By 2020, Ukraine intends to become the leader in the field of IT outsourcing. A new project, which involves creating 100 thousand jobs in this area, launches the Ukrainian government together with representatives of IT companies. Expected revenues of more than \$ 10 billion from the export of IT services in the US and the EU, as well as \$ 1 billion in investment in expanding and modernizing the education system. In 2013, the first grants fund in the field of information technology, the Global Technology Foundation, was established in Ukraine to support IT projects in the field of public services, communication, media, education, healthcare, cloud computing [5].

Among the priority directions of development and reform of the sphere of information technologies in Ukraine are:

- IT outsourcing, that is, the transfer of the internal unit or units of the enterprise and all related assets to the provider of services offering a certain service for a specified period of time at a fixed price;
- research centers, which should be created on the basis of public-private partnership; e-commerce;
- startups, which, according to analysts, form an important sector of the IT market;
- IT in the public sector - the modernization of the automation system, ranging from customs control to the introduction of e-government, requires significant investments, but is justified in the long term;
- telecom [2].

The main strategic goal of the development of the information society in Ukraine is accelerating the development and implementation of the latest competitive information technologies in all spheres of public life, in particular in the Ukrainian economy, which will enable to increase Ukraine's competitiveness, labor productivity in all spheres of the economy, the degree of development of information infrastructure, in particular, Ukrainian Internet segment, increase the share of high-tech products, promote quality and accessibility of edu-

cation, science, culture, health through the introduction of information technology, to expand the human's access to access to national and world information electronic resources, to create new jobs, improve the working conditions and human life [3].

For the successful development of the IT sphere of Ukraine, the state needs: to create transparent and stable business rules; guarantee business security; to promote the development of the domestic market, in particular food companies; to provide high-quality training of professional personnel for the IT sphere; to form a positive IT image of Ukraine; create an "adequate" and transparent fiscal system.

Conclusions from the conducted research. Thus, the network economy in this case acts as a platform for innovation, efficiency, expansion of regional cooperation, increase of economic development as a separate region or country as a whole.

At the core of the formation of the state regional policy for the development of a network economy in the context of international cooperation there should be an approach aimed at strengthening the role of regions in intensifying the integration processes of Ukraine and the development of transnational, transfrontier co-operation, increasing the competitiveness of individual regions of the country, which ultimately strengthens the economic potential of the state.

References

1. Analitichna dovidka. Stan innovacijnoi' dijtal'nosti ta dijtal'nosti u sferi transferu tehnologij v Ukraini u 2016 roci. – 2017. – K.: MON Ukrainy, UINTEI. – 131 s.
2. Kulynych O. O. Naprijamy rozvytku IKT-sfery u zabezpechenni nalezhnogo rivnja konkurentospromozhnosti na mizhnarodnomu rynku IT-poslug / O. O. Kulynych, S. V. Vojtko // Ekonomika. Upravlinnja. Innovacii'. – 2014. – № 1. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_60.pdf.
3. Pyrig S. O. Informacijni tehnologii' ta i'h vykorystannja na pidpryjemstvah Ukrainy / S. O. Pyrig, O. A. Nuzhna // Ekonomichnyj forum. – 2014. – № 3. – S. 190–195. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_30.pdf.
4. Rejtyngovi ocinky Ukrainy za Indeksom merezhevoi' gotovnosti 2016. – Rezhym dostupu: <http://edclub.com.ua/analitika/rejtyngovi-ocinky-ukrayiny-za-indeksom-merezhevoyi-gotovnosti-2016>
5. Sedikova I. O. Suchasnyj stan rozvytku telekomunikacijnogo prostoru Ukrainy / I. O. Sedikova, D. V. Sedikov // Ekonomika harchovoi' promyslovosti. – 2014. – № 4. – S. 74–78. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf.
6. Global Information Technology Report 2016. - Access Mode: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/>
7. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.globalinnovationindex.org/>.

Кудріна О.Ю. Інформаційно-мережева економіка та перехід України до моделі інноваційного типу розвитку

У дослідженні визначено основні тенденції розвитку інформаційно-мережевого ринку України та її регіонів. Визначено рейтинг України, який представлено у кількох міжнародних індексах, які оцінюють інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність. Проаналізовано особливості та пріоритетні завдання розвитку інформаційної сфери в країні і рівень проникнення ІТ у життєдіяльність суспільства. Обґрунтовано пріоритетні напрямки розвитку та реформування сфери інформаційних технологій в Україні.

Ключові слова: інновації, інформаційні технології, інформаційне суспільство, мережева економіка.

Кудрина О.Ю. Информационно-сетевая экономика и переход Украины к модели инновационного типа развития.

В исследовании определены основные тенденции развития информационно- сетевого рынка Украины и ее регионов. Определен рейтинг Украины, представленный в нескольких международных индексах, которые оценивают инновационный потенциал, технологическую и инновационную конкурентоспособность. Проанализированы особенности и приоритетные задачи развития информационной сферы в стране и уровень проникновения ИТ в жизнедеятельность общества. Обоснованы приоритетные направления развития и реформирования сферы информационных технологий в Украине.

Ключевые слова: сетевая экономика, инновации, информационные система, информационное общество.

Кудріна О. Ю. – завідувач кафедри економіки та бізнесу Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка, д.е.н., доцент

Рецензент: д.е.н., проф **Костирко Л.А.**

Стаття подана 25.05.2017.

УДК 332

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ**Ахромкін А.Є.****ANALYSIS OF INDICATORS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE****Akhromkin. A.Y.**

У статті надано результати аналізу показників державно-приватного партнерства в Україні. Визначено об'єкти, ознаки, показники аналізу державно-приватного партнерства. Виокремлено проекти, які подано на конкурс та сфери господарської діяльності. Визначено форми державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, показники, проекти.

Актуальність. Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформувати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває державно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) являє собою рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами у межах реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем. Зростання зацікавленості держави у розвитку ДПП пов'язане з його перевагами щодо залучення ресурсів (у першу чергу фінансових та інвестиційних). Поява приватного інвестора забезпечує більш ефективне використання фінансового ресурсу на стадії реалізації проекту та здатна підвищити дохідність об'єктів у ході їх подальшої експлуатації.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями розвитку державно-приватного партнерства займаються сьогодні і науковці і практики, які досліджують ці питання та надають пропозиції щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства. Серед науковців (практиків) слід визначити такі вчених, як: Варнавський В.

Г., Берданова О. В., Вакуленко В. М., М. Д. Василенко, Є.Ю.Бондаренко, В.І. Якунин, А.Ф. Синякова тощо [1-6]. Проте дуже ще багато питань, як теоретичного так і практичного характеру, залишаються відкритими.

Метою статті є узагальнення результатів аналізу показників державно-приватного партнерства.

Результати досліджень. Державно-приватне партнерство це співробітництво між державним та приватним партнерами, при чому державний партнер – держава, територіальні громади в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування, а приватний партнер – юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, або фізичні особи – підприємці, яке здійснюється на договірній основі. У рамках здійснення державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, управління майном, змішаний договір, інші договори.

Об'єктами державно-приватного партнерства є об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності. Об'єктами державно-приватного партнерства можуть бути: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти що перебувають у державній або комунальній власності, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані об'єкти в результаті виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Основні ознаки механізму ДПП, що обумовлюють його ефективність при залученні приватного бізнесу: надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства; фіксація у договірних відносинах

"державного інтересу"; довгостроковість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

У розвинених країнах світу механізм ДПП використовується у проектах щодо побудови нових об'єктів виробництва, розбудови інфраструктури (дорожньо-транспортної, комунікаційної, інформаційної тощо), під час геологічної розвідки родовищ та у процесі видобутку корисних копалин, а також при вирішенні питань енергозбереження, управління нерухомістю, модернізації об'єктів житлово-комунального господарства, утилізації відходів виробництва і споживання, наданні якісних послуг з охорони здоров'я, очищення води та в процесі розвитку туризму. Приклади використання державно-приватного партнерства (світовий досвід): реалізація інфраструктурних проектів: - будівництво автомобільних доріг, шкіл і лікарень (Велика Британія, Іспанія, Фінляндія, Канада); - будівництво швидкісних автомобільних і залізничних доріг, метрополітену та аеропортів, стадіонів (Франція, Австрія, Португалія, Туреччина та Греція); - будівництво поромних переправ (Румунія, Болгарія, Греція); - побудова нових та реконструкція зношених міських транспортних систем і об'єктів житлово-комунального господарства (Австралія, Нідерланди та Ірландія); реалізація гуманітарних проектів: - підвищення якості освіти і охорони здоров'я (США та Канада); - проведення наукових досліджень (зокрема, тільки у Німеччині протягом 2012 р. приватні інвестиції у наукові дослідження становили понад 50 млрд євро); реалізація проектів щодо захисту навколишнього середовища (Канада). Найбільш поширеною формою ДПП у світі є концесія (концесійні договори). Так, у Іспанії значного поширення набула практика концесії на спорудження автомагістралей, а в Італії – на розбудову та модернізацію об'єктів житлово-комунального господарства тощо.

Проте в Україні, це партнерство розвивається дуже слабо. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні:

на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність);

на 1 серпня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 185 проектів (укладено 153 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства);

на 1 січня 2017 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 186 проектів (укладено 154 договорів концесії, 32 договір про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства).

У таблиці подано показники державно-приватного партнерства станом на 1 серпня 2016 ро-

ку в Україні, які мають не тільки позитивне, але і нульове значення [7]. Заслугує на уваги показники Полтавської області, яка має найкращий досвід використання такої форми ДПП, як концесія. Саме цей досвід слід вивчити особливо.

Таблиця

Показники державно-приватного партнерства станом на 1 серпня 2016 року

№	Область	Кількість проектів			Разом
		концесія	спільна діяльність	договір ДПП	
1	Вінницька	0	0	0	0
2	Волинська	0	0	0	0
3	Дніпропетровська	0	0	0	0
4	Донецька	3	4	0	7
5	Житомирська	0	1	0	1
6	Закарпатська	3	1	0	4
7	Запорізька	6	0	0	6
8	Івано-Франківська	1	1	0	2
9	Київська	10	0	1	11
10	Кіровоградська	0	1	0	1
11	Луганська	1	0	0	1
12	Львівська	3	1	0	4
13	Миколаївська	14	1	0	15
14	Одеська	0	14	0	14
15	Полтавська	109	4	0	113
16	Рівненська	0	0	0	0
17	Сумська	0	0	0	0
18	Тернопільська	0	2	0	2
19	Харківська	1	0	0	1
20	Херсонська	1	1	0	2
21	Хмельницька	1	0	0	1
22	Черкаська	0	0	0	0
23	Чернівецька	0	0	0	0
24	Чернігівська	0	1	0	1
25	КМДА	0	0	0	0
РАЗОМ		153	32	1	186

Також слід зазначити, що тих форм, у яких реалізуються проекти ДПП, виділяються концесія, оренда державного майна, лізинг, угода про розподіл продукції, договір управління державним майном та договір про спільну діяльність[1]. Найчастіше у світовій практиці використовуються концесія, оренда та лізинг.

Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: оброблення відходів (112 проектів, що становить 60,5% від загальної кількості); збір, очищення та розподілення води (37 проектів, що становить 20% від загальної кількості); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проектів, що становить 8,6% від загальної кількості); виробництво, транспортування і постачання тепла (6 проектів, що становить 3,2% від загальної кількості); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів, що становить 2,7% від загальної кількості); управління нерухомістю (2

проекти, що становить 1,1% від загальної кількості); пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (1 проект, що становить 0,5% від загальної кількості); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проект, що становить 0,5% від загальної кількості); інші (6 проектів, що становить 2,9% від загальної кількості).

Разом з цим, на сьогодні спостерігається позитивна тенденція підготовки проектів, так, з урахуванням положень нового порядку проведення конкурсу оголошено конкурси з визначення приватного партнера [7]: 26.12.2016 Кременчуцькою міською радою Полтавської області – для реалізації проекту ДПП "Будівництво (реконструкція) об'єкту комунальної власності – системи збору та утилізації біогазу на полігоні твердих побутових відходів, розташованому на Деївській горі м. Кременчук"; 22.12.2016 Красилівською міською радою Хмельницької області – для реалізації проекту ДПП "Будівництво багатоквартирного житлового будинку для забезпечення житлом жителів м. Красилов, які його потребують та перебувають на обліку на отримання житла.

Заслужує на увагу декілька проектів.

19 вересня 2014 року між територіальною громадою міста Малин в особі Малинської міської ради та Товариством з обмеженою відповідальністю "Енергія тепла" у рамках здійснення державно-приватного партнерства укладено договір про спільну діяльність. Строк дії договору 15 років з дати його підписання. Метою укладення зазначеного договору є: покращення показників енергоефективності; зменшення споживання енергоресурсів бюджетних будівель; технічна модернізація системи теплопостачання. Об'єктом державно-приватного партнерства є котельня, що перебуває у комунальній власності і забезпечує теплом об'єкти бюджетної сфери. Договором передбачено проведення таких робіт: розроблення проекту модернізації системи теплопостачання, шляхом заміни газового водогрійного котла на твердопаливний водогрійний котел; замовлення та виготовлення обладнання; проведення монтажних-будівельних робіт з встановлення обладнання; проведення пускалоагуджувальних робіт; провадження операційної діяльності, щодо виробництва теплової енергії та постачання тепла споживачу.

3 червня 2015 року між територіальною громадою міста Остер в особі Остерської міської ради та корпорації "Укратомприлад" у рамках здійснення державно-приватного партнерства укладено договір про спільну діяльність. Строк дії договору 25 років з дати його підписання. Метою укладення зазначеного договору є: реконструкція окремих складових ЦМК системи теплопостачання; будівництво теплотраси; оптимізація теплових мереж, забезпечення стабільної роботи; надання якісних послуг з виробництва теплової енергії та постачання теплової енергії. Об'єктом державно-приватного партнерства є котельні, що перебувають у комунальній власності і забезпечують теплом об'єкти бюджетної сфери.

Договором передбачено проведення таких робіт: замовлення та виготовлення обладнання; прове-

дення монтажних-будівельних робіт з встановлення обладнання; проведення пускалоагуджувальних робіт із отриманням всіх дозвільних документів на початок експлуатації даного обладнання та ліцензії; проведення операційної діяльності, щодо виробництва теплової енергії та постачання тепла споживачам.

Висновки. Таким чином, аналіз показників державно-приватного партнерства станом на 1 серпня 2016 року доводить, що ефективність використання механізму ДПП у регіонах України перебуває на досить низькому рівні, практично усі форми ДПП використовуються, проте дуже слабо. Основною причиною є недовіра приватного сектору до влади та державних структур.

В Україні не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у т.ч. у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо). Проекти ДПП в Україні майже не використовуються для реконструкції та будівництва автомобільних доріг. В Україні немає жодного діючого концесійного договору щодо побудови автомобільних шляхів. Окремі проекти на засадах концесії пропонувалися неодноразово.

Використання європейського досвіду ефективної державно-приватної взаємодії сприятиме застосуванню механізмів, ідеології та принципів державно-приватного партнерства щодо умов нашої держави на регіональному та місцевому рівнях

Л і т е р а т у р а

1. Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре : теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2002. – 189 с.
2. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко та ін. ; за ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2003. – 192 с.
3. Бондаренко Е. Ю. Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экон. науки. – 2008. – № 5. – 140 с.
4. Якунин В. И. Партнерство в механизме государственного управления / В. И. Якунин // Социол. исслед. – 2007. – № 2. – С. 13-14.
5. Синякова А. Ф. Концессионные соглашения: привлечение в регион инвестиций с помощью государственно-частного партнерства / А. Ф. Синякова // Регион. экономика : теория и практика. – 2007. – № 10 (49). – С. 59.
6. Українські міста вивчали досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства. – Режим доступу: <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>
7. Сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>

References

1. Varnavskij V. G. Koncessii v transportnoj infra-strukture : teoriya, praktika, perspektivy / V. G. Varnavskij. – M. : IMEHO RAN, 2002. – 189 s.
2. Rozvitok partnerstva mizh miscevoyu vladoyu ta nederzhavnim sektorom u sferi nadannya gromads'kih poslug : monografiya / O. V. Berdanova, V. M. Vakulenko, M. D. Vasilenko ta in. ; za red. YU. P. Lebedins'kogo. – Uzhgorod : Patent, 2003. – 192 s.
3. Bondarenko E. YU. Optimizaciya riskov chastno-gosudarstvennogo partnerstva s uchastiem mezhdunarodnyh finansovyh institutov / E. YU. Bondarenko // EHkon. nauki. – 2008. – № 5. – 140 s.
4. YAkunin V. I. Partnerstvo v mekhanizme gosudarstvennogo upravleniya / V. I. YAkunin // Sociol. issled. – 2007. – № 2. – S. 13-14.
5. Sinyakova A. F. Koncessionnye soglasheniya: privlechenie v region investicij s pomoshch'yu gosudarstvenno-chastnogo partnerstva / A. F. Sinyakova // Region. ehkonomika : teoriya i praktika. – 2007. – № 10 (49). – S. 59.
6. Ukraïns'ki mista vivchali dosvid Italii u sferi derzhavno-privatnogo partnerstva. – Rezhim dostupu: <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>
7. Sajt Ministerstva ekonomichnogo rozvitku ta torgi-vli. Elektronij resurs.- Rezhim dostupu: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>

Ахромкин А.Е. Анализ показателей государственно-частного партнерства в Украине

В статье даны результаты анализа показателей государственно-частного партнерства в Украине. Определены объекты, признаки, показатели анализа государственно-частного партнёрства. Выделены проекты, которые представлены на конкурс и сферы хозяйственной деятельности. Определены формы государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, показатели, проекты.

Akhromkin A.Y. Analysis of indicators of public-private partnership in Ukraine

The article presents the results of analysis of indicators of public-private partnership in Ukraine. Objects, attributes, indicators of public-private partnership analysis are determined. The projects that are submitting for the competition and spheres of economic activity are determined. The forms of public-private partnership are defined.

Key words: public-private partnership, indicators, projects.

Ахромкін А.Є. – здобувач Інституту економіко-правових досліджень НАН України(м. Сєверодонецьк) ahromkin89@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблодська І.В.**

Стаття подана 21.05.2017.

УДК 332.1:338:2

**РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ****Ахромкін Є. М.****RESOURCE SUPPORT OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT
UNDER GOAL MANAGEMENT CONCEPT****Ahromkin Ie. M.**

Стаття присвячена дослідженню ресурсного забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління. Досліджено основні поняття ресурсного забезпечення сталого регіонального розвитку. Встановлено, що сталий регіональний розвиток залежить від економічного потенціалу регіонів, який, у свою чергу, визначається обсягами, якістю і ефективністю використання всіх видів регіональних ресурсів. Визначено, що існує взаємозалежність ресурсного забезпечення і стану розвитку регіону. Для сприяння ресурсному забезпеченню сталого регіонального розвитку необхідно враховувати самі принципи сталого розвитку і здійснювати це за концепцією цільового управління. Окреслено, що ресурсне забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління має враховувати цілі, поставлені в головних документах, що регламентують розвиток регіону.

Ключові слова: ресурсне забезпечення, сталий регіональний розвиток, цільове управління, регіон.

Вступ. Сталий регіональний розвиток залежить, насамперед, від економічного потенціалу регіонів. Економічний потенціал регіонів у значному ступені обумовлений розвитком регіональних господарських комплексів, що у свою чергу, залежить від обсягів, якості і ефективності використання всіх видів ресурсів. Для забезпечення сталого розвитку регіону необхідно ефективно використовувати наявні ресурси. Для розвитку економіки ресурсна проблема є вельми актуальною, оскільки мова йде про забезпеченість необхідними ресурсами соціально-економічного розвитку суспільства й забезпечення безпечних для здоров'я людини природно-екологічних умов. Тому об'єктивно виникає потреба у здійсненні широкомасштабних заходів щодо ефективного вирішення ресурсних проблем на всіх рівнях управління – національному, регіональному і локальному. Для визначення потреб ресурсів регіону задля сталого розвитку важливо кількісно і якісно оцінити кожний вид ресурсів і можливості їхнього використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ресурсне забезпечення розвитку регіону вже розглядалось у працях О. О. Євсєєвої, яка досліджувала інструментарій управління ресурсним забезпеченням сталого соціально-економічного розвитку регіону [1]; О.Ф. Новікової, О.І. Амоши, В.П. Антонюк та ін. [2], які оцінювали ресурсне забезпечення сталого розвитку регіонів та визначили його ризики; у доповідях і аналітичних записках Національного інституту стратегічних досліджень [3], які розглядали забезпечення сталого розвитку міст як ключовий чинник для сталого розвитку регіонів і складовою їх соціально-економічної модернізації. Проте актуальним залишається дослідження ресурсного забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління.

Метою статті є дослідження ресурсного забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Існуючі теорії, концепції, підходи, моделі розвитку індустріального суспільства значно відрізняються одна від одній. Проте у них є й спільне: вони формувалися у межах традиційної парадигми пріоритету економічних інтересів над соціальними і природними. При цьому як планово-розподільча, так і ринкова система була й залишається орієнтованою переважно на екстенсивний шлях розвитку, максимальну експлуатацію людських й інших ресурсів, а самі системи розглядаються як відкриті. У відкритих соціо-еколого-економічних системах припускається наявність необмежених джерел усіх видів ресурсів і методів їх залучення, а також "резервуарів для відходів" їх життєдіяльності. Приблизною мірою ефективності їх функціонування вважається ріст ВВП і прибутковості. У замкнених системах усі джерела ресурсів і "відходів" обмежені у просторі, часі і сполученні. Її основним завданням є підтримка сталого розвитку; виробництво – одна із її підсистем, а лю-

дина – не тільки фактор, а й головний суб'єкт системи, сенс її існування. Умовно необмеженими в ній ресурсами залишаються лише енергія землі і сонячної системи та інтелектуальний ресурс (потенціал) суспільства як сукупність зростаючих знань про закони розвитку матеріального світу, суспільства і методів їх використання для забезпечення сталого, самодостатнього соціо-еколого-економічного розвитку. Перехід суспільства до постіндустріального етапу (суспільства знань), з урахуванням накопичених, особливо за останнє сторіччя, проблем вимагає критичного підходу до існуючих і розробки нових підходів і методів побудови парадигми його сталого, самодостатнього розвитку в умовах обмеженої ресурсної бази.

Ресурсне забезпечення сталого розвитку – це здатність національної економіки перерозподіляти всі наявні ресурси так, щоб забезпечувати ефективне і збалансоване її функціонування в сьогоденні та можливість розвитку в майбутньому. Лише наявність необхідних ресурсів не забезпечує якісного функціонування економіки [2, с. 112].

Важливим напрямом діагностики проблем ресурсного забезпечення, за думкою О. О. Євсєєвої, є "своєчасне виявлення лімітуючих ресурсів, кількісні і якісні характеристики яких обмежують економічне зростання регіону". При цьому, можуть існувати декілька лімітуючих ресурсів у системі. Але існує такий, якому притаманні мінімальні значення характеристик. Тому розробка дій і заходів стосовно досягнення повного ресурсного забезпечення вже існуючих і діючих господарюючих суб'єктів та регіону як системи в цілому є обов'язковою умовою збалансованої і безперебійної життєдіяльності територіального утворення. Оскільки територіальна наявність і концентрація ресурсів є чинником розміщення продуктивних сил, то цілком очевидно, що більш розвинена економіка притягує ресурси, тоді як менш розвинена їх втрачає через відтік. Процес управління ресурсним забезпеченням сталого розвитку регіону можна визначити як "сукупність управляючих впливів, спрямованих на зміну кількості, складу, якості, співвідношення внутрішніх ресурсів і тих, що ввозяться, а також ступеня залучення мобільних і немобільних ресурсів у відтворювальні процеси, що протікають в регіоні з урахуванням їх якості, що забезпечує досягнення відповідності між динамікою структури економічної системи пріоритетним стратегіям розвитку території з урахуванням соціально-економічних та екологічних обмежень" [1, с. 65-66]. Можна погодитися з думкою про взаємозалежність ресурсного забезпечення і стану розвитку регіону: краще забезпечення ресурсами сприяє сталому розвитку регіону, тоді як розвинений регіон сам по собі притягує більше ресурсів, ніж депресивний. Для сприяння ресурсному забезпеченню сталого регіонального розвитку треба враховувати самі принципи сталого розвитку і тому здійснювати це за концепцією цільового управління.

За думкою З.М. Бурик, недостатність ресурсного забезпечення регіону є значною проблемою для сталого регіонального розвитку. Сталий регіональ-

ний розвиток – це такий підхід до розвитку регіону, який функціонує для збалансування різних конкурентних потреб – екологічних, соціальних та економічних, з якими стикається суспільство. Сталий розвиток регіону стає основою сталого розвитку всієї країни. Від того, наскільки раціонально використовуються ресурси для вирішення поставлених завдань, і наскільки послідовно заплановано відповідні заходи, залежить успішність реалізації сталого регіонального розвитку [4]. У сфері забезпечення сталого розвитку міст і регіонів існує багато труднощів, пов'язаних з нагромадженням хронічних соціальних, економічних та екологічних проблем, які суттєво впливають на якість та безпеку життя людей регіонів України [3]. Тому для досягнення сталого регіонального розвитку необхідні відповідні цільові програми держави або інших організацій, які звертатимуть увагу саме на формування і використання ресурсів в регіоні.

Цільове управління представляє собою метод управлінської діяльності, який ґрунтується на виокремленні найбільш важливих у даному періоді завдань (бажаних результатів діяльності) та зосередженні основних зусиль керованої організації на їх виконання. Необхідність цільового підходу в управлінні можна обґрунтувати тим, що системи соціального типу є цілеспрямованими системами, а тому не може йтися про безцільове управління ними; особливо увага до цілей на сучасному етапі зумовлюється ускладненням об'єктів управління (економіки, окремих галузей, об'єднань підприємств тощо за рахунок опанування нових форм власності і пов'язаних із цим нових систем взаємозв'язку) [5]. Ускладнення об'єкту управління і необхідність враховувати різні аспекти сталого розвитку регіону дійсно обумовлюють необхідність приділення особливої уваги цілям, які ставлять перед собою суб'єкти регіону, і здійснювати цільове управління його ресурсами.

Слід звернути увагу на процес децентралізації, який відбувається сьогодні в Україні, та згадати про різні цілі та цінності щодо управління ресурсами різних громад, які планують об'єднатися або вже об'єдналися. Після об'єднання очевидно стає необхідність напрацювати підходи до управління "об'єднаними" ресурсами; потреба ефективного управління новими земельними, бюджетними ресурсами, які стали доступними для об'єднаних громад і можуть бути використані для розвитку; збільшення кількості зацікавлених сторін, з якими потрібно узгоджувати рішення у межах об'єднаних громад. У більш ширшому контексті громада повинна ефективно відповідати зовнішнім викликам, таким як глобалізація економіки, підвищення мобільності трудових ресурсів та пов'язаний із цим ріст безробіття, посилення міжнародної конкуренції за інвестиції та розвиткові ресурси [6]. Слід погодитися з думкою, озвученою в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень стосовно сталого розвитку міст і регіонів, що спостерігається неузгодженість загальнодержавних, регіональних та місцевих концепцій, стратегій та програм, зорієнтованих

на сталий розвиток територій. В Україні чинними є десятки програм та стратегій загальнодержавного, регіонального та місцевого значення, що прямо чи опосередковано стосуються сталого розвитку територій. В результаті перманентної нестачі коштів, або "заморожування" реалізації державних цільових програм, їхня результативність є дуже низькою. Як наслідок, цілі, визначені у державних цільових програмах, здебільшого не досягаються. Отже, існує нагальна потреба у визначенні конкретних ключових проблем щодо досягнення сталого розвитку територій із розробкою конкретних заходів та визначенням відповідного ресурсного забезпечення для їх вирішення. Все це потребує перегляду, а також внесення відповідних корективів до діючих цільових державних програм (у т.ч. координації, синхронізації їх цілей) задля досягнення цілей сталого розвитку міст (сталого регіонального розвитку) [6].

Ресурсне забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління має враховувати цілі, поставлені в головних документах, що регламентують розвиток регіону. Це може бути стратегія розвитку області, плани і програми розвитку, інші документи. Без розробки цільових загальнодержавних і регіональних програм соціально-економічного розвитку неможливо забезпечити соціальну орієнтацію економіки. Проте для цього суб'єктам господарювання необхідно мати в своєму розпорядженні необхідні господарські права щодо управління різного роду ресурсами, володіти відповідною господарською компетенцією.

За останні роки в областях, містах і районах країни набула поширення розробка стратегій сталого розвитку. Останнім часом стратегічне планування відбувається за підтримки міжнародних організацій, і сам процес планування відбувається з урахуванням цілей різних суб'єктів і спільноти регіону в цілому. Наявні ресурси або ресурси, які можна залучити, мають прозоро розподілятися між обраними напрямками сталого розвитку регіону. Формуванню цілей стратегії сталого регіонального розвитку передують проведення SWOT-аналізу, який дозволяє виявити у тому числі сильні і слабкі сторони, а також загрози і можливості стосовно ресурсного забезпечення регіону. Слід також додати, що всі розроблені регіональні стратегії здебільшого служать презентаційним цілям для залучення зовнішніх інвесторів, тобто зовнішніх ресурсів. Отже, використання концепції цільового управління сприяє залученню ресурсів для сталого регіонального розвитку.

З позицій інтенсифікації результати виробництва є кінцевими тільки в тому випадку, якщо вони в повному обсязі доходять до виробничого і невиробничого споживання, зберігаючи при цьому основні споживчі якості. Обов'язковою умовою будь-якого процесу виробництва служить залучення до господарського обороту, ефективне використання всіх видів економічних ресурсів у рамках історично певної системи виробничих відносин. До таких ресурсів автори статті відносять: природні (включаючи туризм і рекреаційні ресурси), матеріальні (включаючи виробничі, енергетичні і паливні ресурси), фінан-

сові, трудові, інформаційні, інноваційні. Проте, аналіз стану економіки України і окремих регіонів дозволяє зробити висновки про неефективне використання даних ресурсів, що негативно впливає на конкурентоспроможність продукції і рентабельності підприємств, і отже, сталий розвиток регіону, в якому вони виробляють цю продукцію.

Стратегія сталого розвитку області має містити композицію стратегічних, операційних і тактичних цілей збалансованого розвитку економіки, які комплексно вирішують проблеми регіонального розвитку області, у тому числі зменшення значної кількості депресивних територій; усунення розбалансованості схем місцевого виробництва від імпорту енергетичних матеріалів; зниження високої енерговитратності виробництва; збільшення завантаження виробничих потужностей; зниження ступеню зносу основних фондів та енергоємного устаткування у промисловому комплексі; нівелювання різких сезонних коливань цін на сільськогосподарську продукцію у зв'язку з відсутністю овочесховищ; збільшення кількості інвестиційно-привабливих об'єктів та створення сприятливих умов для зростання інвестиційної діяльності; стимулювання інвестування у регіональний розвиток; створення умов та стимулів для запровадження інновацій на місцевому рівні тощо. Сталий розвиток регіону передбачає залучення державних джерел вітчизняного та іноземного інвестування за відповідними напрямками розвитку регіону; державного та недержавного кредитування стратегічних програм і проектів; ресурсів банківських і небанківських фінансових установ, акціонерного капіталу тощо [7], тобто ресурсів, які спрямовуються певними суб'єктами за цільовим призначенням.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, сталий регіональний розвиток залежить, насамперед, від економічного потенціалу регіонів, який, у свою чергу, визначається обсягами, якістю і ефективністю використання всіх видів регіональних ресурсів. Існує взаємозалежність ресурсного забезпечення і стану розвитку регіону: краще забезпечення ресурсами сприяє сталому розвитку регіону, тоді як розвинений регіон сам по собі притягує більше ресурсів, ніж депресивний. Для сприяння ресурсному забезпеченню сталого регіонального розвитку треба враховувати самі принципи сталого розвитку і тому здійснювати це за концепцією цільового управління. Для досягнення сталого регіонального розвитку необхідні відповідні цільові програми держави або інших організацій, які звертатимуть увагу саме на формування і використання ресурсів в регіоні. Ресурсне забезпечення сталого регіонального розвитку за концепцією цільового управління має враховувати цілі, поставлені в головних документах, що регламентують розвиток регіону. Це може бути стратегія розвитку області, плани і програми розвитку, інші документи. Без розробки цільових загальнодержавних і регіональних програм соціально-економічного розвитку неможливо забезпечити соціальну орієнтацію економіки.

Література

1. Євсєєва О. О. Удосконалення ресурсного забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону / О. О. Євсєєва // Економічний простір. – 2015. – № 103. – С. 56-67.
2. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.]. – Донецьк, 2012. – 534 с.
3. Забезпечення сталого розвитку міст як складова соціально-економічної модернізації регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>
4. Бурік З. М. Формування концепції сталого розвитку регіону [Електронний ресурс] / З. М. Бурік // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_22
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
6. Ахромкін Є. М. Економіко-правове забезпечення стратегічного розвитку новостворених територіальних громад: до обговорення / Є. М. Ахромкін, О. А. Бурбело, А. С. Алексєєв, Д. В. Заблодська // Економіка та право. Серія : Економіка. – 2016. – №2. – С. 9-13.
7. Заблодська І. В. Стратегічний аспект розвитку Луганського регіону / І. В. Заблодська, Є. М. Ахромкін // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 3. – С. 127-132.

References

1. Yevsyeyeva O. O. Udskonalennya resursnoho zabezpechennya staloho sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku rehionu / O. O. Yevsyeyeva // Ekonomichnyy prostir. – 2015. – № 103. – S. 56-67.
2. Stalyy rozvytok promyslovoho rehionu: sotsial'ni aspekty : monohrafiya / [O.F. Novikova, O.I. Amosha, V.P. Antonyuk ta in.]. – Donetsk, 2012. – 534 s.
3. Zabezpechennya staloho rozvytku mist yak skladova sotsial'no-ekonomichnoyi modernizatsiyi rehioniv Ukrainy. Analitychna zapyska [Electronic resource] / Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'. – Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>
4. Buryk Z. M. Formuvannya kontseptsiyi staloho rozvytku rehionu [Electronic resource] / Z. M. Buryk // Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya i mistsevoho samovryaduvannya. – 2014. – № 1. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_22
5. Shershn'ova Z. YE. Stratehichne upravlinnya : pidruchnyk / Z. YE. Shershn'ova. — K.: KNEU, 2004. — 699 s.
6. Akhromkin YE. M. Ekonomiko-pravove zabezpechennya stratehichnoho rozvytku novoutvorenykh terytorial'nykh hromad: do obhovorennya / YE. M. Akhromkin, O. A. Burbelo, A. S. Aleksyeyev, D. V. Zablods'ka // Ekonomika ta pravo. Seriya : Ekonomika. – 2016. – №2. – S. 9-13.
7. Zablods'ka I. V. Stratehichnyy aspekt rozvytku Luhans'koho rehionu / I. V. Zablods'ka, YE. M. Akhromkin // Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. – 2014. – Vyp. 3. – S. 127-132.

Ахромкин Е.М. Ресурсное обеспечение устойчивого регионального развития согласно концепции целевого управления.

Статья посвящена исследованию ресурсного обеспечения устойчивого регионального развития согласно концепции целевого управления. Исследованы основные понятия ресурсного обеспечения устойчивого регионального развития. Установлено, что устойчивое региональное развитие зависит от экономического потенциала регионов, который, в свою очередь, определяется объемами, качеством и эффективностью использования всех видов региональных ресурсов. Определено, что существует взаимозависимость ресурсного обеспечения и состояния развития региона. Для содействия ресурсному обеспечению устойчивого регионального развития необходимо учитывать сами принципы устойчивого развития и осуществлять это согласно концепции целевого управления. Определено, что ресурсное обеспечение устойчивого регионального развития согласно концепции целевого управления должно учитывать цели, поставленные в главных документах, регламентирующих развитие региона.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, устойчивое региональное развитие, целевое управление, регион.

Ahromkin Ie. M. Resource support of sustainable regional development under goal management concept.

The article is devoted to the study of resource support of sustainable regional development based on the concept of goal management. The basic concepts of resource support of sustainable regional development have been examined. It has been established that sustainable regional development depends on the economic potential of the regions, which, in turn, is determined by the volumes, quality and efficiency of the use of all kinds of regional resources. It has been determined that there is interdependence of resource support and the state of development of the region: better provision of resources contributes to the sustainable development of the region, while the developed region itself attracts more resources than the depressive one. In order to promote resource support of sustainable regional development, it is necessary to take into account the principles of sustainable development and implement them according to the concept of goal management. To achieve sustainable regional development, the appropriate special-purpose programs of the state or organizations, which will focus on forming and using resources in the region, are needed. Thus it has been outlined that resource support of sustainable regional development based on the concept of goal management should take into account the goals, set in the main documents, which regulate the development of the region. This may be regional development strategy, plans and development programs, other documents. Without the development of special-purpose national and regional programs of socio-economic development it is impossible to ensure the social orientation of the economy.

Key words: resource support, sustainable regional development, goal management, region.

Ахромкін Євген Михайлович, д.е.н., проф., професор кафедри економічної безпеки, публічного управління та адміністрування, Житомирський державний технологічний університет

Рецензент: д.е.н., доцент **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 22.05.2017.

УДК 631:338

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ ЛУГАНСЬКОГО РЕГІОНУ**Бичкова Л.М., Держак Н.О.****PERFECTION OF ORGANIZATION MANAGEMENT EXPORT-IMPORT ACTIONS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF LUHANSK REGION****Byichkova L.N., Derzhak N.A.**

В статті розглянуто проблеми зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу Луганської області. Виявлено елементи організації управління процесами експорту та імпорту на рівні регіону. Запропоновано заходи, щодо вдосконалення організації управління з урахуванням особливостей стратегічного розвитку Луганської області.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, управління, комерційний центр, стратегічні напрямки, експорт, імпорт, елементи управління.

Вступ. Аграрний сектор економіки має потужний потенціал зростання на внутрішньому та зовнішньому ринках. Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в Україні закладаються у прогнози динаміки світових цін на продовольчі ресурси. Висока інтегрованість агропромислового комплексу України у світовий економічний простір потребує постійної роботи з метою своєчасного виявлення загроз продовольчій безпеці та запобігання негативним явищам у цій сфері, а також вироблення таких дій, що посилюють позиції регіонів або країни на традиційних зовнішніх ринках, освоєння нових перспективних ринків збуту, а також нарощування експорту продукції з більшим вмістом доданої вартості.

Постановка проблеми. Експортно-імпортні процеси аграрних підприємств є формою господарської діяльності, яка пов'язана з технологією виробництва сільськогосподарської продукції та науково-технічною діяльністю, а також з системою міжнародного маркетингу здійснення з цією продукцією. Значення таких процесів в діяльності аграрних підприємств полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Метою статті є вдосконалення організації управління експортно-імпортними процесами в сис-

темі зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу Луганського регіону, яку спрямовано на підвищення експортно-імпортної активності підприємств на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України і, зокрема аграрних підприємств присвятили роботи О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдучкий, В. Геєць, А. Кандиба, В. Топіха, С. Кваша, та інші відомі вчені.

Результати досліджень. Запровадження ефективної зовнішньоекономічної діяльності в АПК може вирішити не лише проблему завантаження виробничих потужностей регіональних переробних підприємств за рахунок забезпечення якісною сировиною, створення економічно вигідних умов в аграрному секторі для вирощування сільгосппродукції, забезпечення гарантованої зайнятості сільськогосподарських виробників, а й створення умов для виходу таких виробників на світові ринки, що особливо актуально в умовах економічної кризи.

Необхідно зазначити, що в аграрному секторі на рівні регіону існує низка основних проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, зокрема:

- нестабільна динаміка експортно-імпортних операцій, яка характеризується протиріччям між валютними надходженнями і структурою від загального обсягу;
- використання застарілих технологій сільськогосподарськими виробниками, що призвело до низької економічної ефективності підприємств агропромислового комплексу;
- домінування в структурі експорту продукції з низьким рівнем переробки, невідповідність загальноприйнятої зовнішньоторговельної політики по виробництву і реалізації високотехнологічних продуктів;

- неефективний механізм державної підтримки сільгоспвиробництва, що потребує активізації регуляторних інструментів впливу на виробництво;

- низька конкурентоспроможність продукції та її невідповідність міжнародним стандартам якості й безпеки;

- недостатня інвестиційна привабливість.

Незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва, державній політиці у цій сфері притаманна низка проблем, основні з яких полягають у зменшенні фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектору. Не ефективно використовується податкове стимулювання розвитку галузі АПК у вигляді пільг по ПДВ через непропорційне накопичення фондів акумульованих коштів нарахованого податку. А відтак, чинна система не забезпечує оптимального перерозподілу фінансового ресурсу у відповідності до потреб тих чи інших пріоритетних напрямків, що потребують додаткової підтримки. Механізм бюджетної підтримки галузі забезпечується на рівні 10-20% від загальної потреби. Постійне недофінансування галузі призводить до суттєвого зниження ефективності використання бюджетних коштів та не призводить до підвищення економічних показників розвитку галузі. Складний процедурний механізм і непрозорість отримання державної допомоги залишає вітчизняних товаровиробників поза її межами.

Аналіз досліджень в області теорії і практики розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств показав, що існують певні передумови формування зовнішньоекономічної політики у виді рекомендацій міжнародних організацій, праць вітчизняних і закордонних вчених і практиків.

Зовнішньоекономічна діяльність є особливим специфічним видом діяльності для українських підприємств, який вимагає окремого підходу до управління. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на основі загальних принципів і закономірностей, які визначаються як чинним законодавством, так і традиціями міждержавної співпраці машинобудівних підприємств. Організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності враховують дії різних чинників і реалізуються так, щоб максимально відповідати характеру їх дії [1].

Незважаючи на значну теоретико-методологічну базу, питання організації управління експортно-імпортними процесами агропромислового комплексу в умовах глобалізації є недостатньо вивченим науковим напрямком і утворюють широке поле для теоретичних та практичних розробок, методологічного обґрунтування з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної політики в аграрній сфері на рівні регіону в сучасних умовах

Луганська область належить до північно-степової природно-кліматичної зони (як і Донецька, Дніпропетровська області), що зумовлює різну сприятливість територій для сільськогосподарського

виробництва за умовами зволоження та температурним режимом. За результатами 2015 року обсяг валового виробництва сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств становив 4035,7 млн грн (у порівнянних цінах 2010 року), з яких 78% – продукція рослинництва. За продуктивністю сільськогосподарства Луганська область займає останнє місце серед 24 регіонів України: обсяг виробництва продукції сільськогосподарства на 100 гектарів сільськогосподарських угідь у 2015 році склав 234,5 тис. грн, що майже втричі нижче за середньо український рівень.

Унаслідок військового конфлікту та втрати контролю за частиною території області були розірвані виробничі зв'язки між виробниками сільськогосподарської продукції та підприємствами з її переробки. Основні підприємства переробної промисловості, що займаються виробництвом макаронних, кондитерських, цукристих, шоколадних, лікерогорілчастих виробів і м'яса птиці залишилися на тимчасово непідконтрольній українській владі території. Для виробників сільськогосподарської продукції регіону проблемним залишається питання доступу до ринків збуту та реалізації продукції за ринковими цінами. Основні внутрішні ринки збуту залишилися на непідконтрольній території, а через статус «зона проведення АТО», стан доріг та погане транспортне сполучення з великими містами Луганської та Харківської областей закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію в регіоні менші, ніж у сусідніх областях.

Стратегією розвитку Луганської області до 2020 року передбачено, що для підвищення ефективності агропромислового комплексу та забезпечення продовольчої безпеки регіону важливо створювати умови для якісного тривалого зберігання, глибокої переробки сільськогосподарської продукції на території області та розширення ринків її збуту, в тому числі зовнішніх. Найважливішим завданням при цьому є надання всебічної допомоги у створенні та розвитку середніх і малих переробних підприємств, зокрема на основі фермерських господарств та їх об'єднань, а також допомоги таким підприємствам у підвищенні конкурентоздатності та налагодженні каналів збуту власної продукції. Досягнення цієї цілі також передбачає підтримку розвитку споживчих та виробничих кооперативів і будівництва сучасних овоче- та фруктовосховищ, до яких малі й середні підприємства матимуть доступ. Крім того, вітчизняним та іноземним інвесторам, що реалізують власні інвестиційні проекти у сфері переробки сільгосппродукції на території області, зокрема з розвитку виробництва харчових продуктів, мають бути забезпечені сприяння та підтримка. [4]

Експортно-імпорتنі процеси здійснюються на основі загальних принципів і закономірностей, які визначаються чинним законодавством країни і нормативними актами міжнародної співпраці. Структура учасників таких процесів достатньо різноманітна: підприємства-виробники експортної чи імпорتنної

продукції, організації-посередники та організації, які сприяють здійсненню ЗЕД (асоціації зовнішньоекономічного співробітництва, торгово-промислові палати, фінансові установи тощо). Кожна група учасників керується своїми інтересами при здійсненні цієї діяльності. Організація експортно-імпортних процесів на рівні регіону передбачає кооперацію підприємств – виробників, посередницькі та логістичні фірми, організації, що виконують фінансові, страхові та маркетингові функції. Координація процесів таких підприємств, які здійснюють ЗЕД, в комерційний центр дозволяє підвищити керованість означеної діяльності.

Управління ЗЕД на рівні регіону передбачає загальне регулювання та координацію ЗЕД (експорт і імпорт товарів й послуг, лізингові операції тощо), і розробку й реалізацію процесів та процедур, які здійснюють окремі учасники ЗЕД.

В дослідженні запропоновано створення комерційного центру для покращення виконання імпортно-експортних процесів агропромислового комплексу регіону. Комерційним центром в регіоні здійснюється управління сукупністю всіх підприємств та організацій, які готують продукцію, забезпечують її просування на ринок, виконують збутові та логістичні операції, організують фінансові розрахунки. Також комерційний центр ЗЕД агропромислового комплексу, який здійснює імпортні операції, може об'єднати підприємств та організацій, які забезпечують пошук та отримання необхідної продукції для використання в інших виробничих чи комерційних процесах в регіоні.

Підприємства з логістики і фінансові, які є учасниками експортно-імпортних процесів, можуть при цьому мати повну юридичну самостійність, виконувати свої специфічні функції на засадах аутсорсингу.

Управління має дуальну природу: з одного боку, це система, що зв'язує реалізацію всіх функцій управління, з іншого, вид управлінської діяльності, що передбачає організацію, координацію та регулювання дій конкретних виконавців при виконанні ними своїх посадових обов'язків.[2] Специфічні обов'язки виконавці реалізують в процесі виконання робіт або здійснення управлінських процесів. Управління будь-якого об'єкта має стійку функціональну структуру, і враховує вияв особливостей діяльності об'єкта.

Управління ЗЕД на рівні регіону повинне здійснюватися на основі системного підходу шляхом розробки і побудови системи взаємопов'язаних елементів. До таких елементів віднесено забезпечувальні елементи, інструменти адміністрування, об'єкт та суб'єкт адміністрування, комунікаційні канали, канали адміністративної дії. Управління та адміністрування ЗЕД здійснюється на основі правового, бюрократичного, технічного, ресурсного забезпечення та з використанням організаційних, координаційних, мотиваційних інструментів та інструментів моніто-

рингу розроблення та здійснення адміністративної дії суб'єктом адміністрування на об'єкт адміністрування з врахуванням специфіки та цілей ЗЕД агропромислового комплексу (рис.).

Сукупність робіт з управління та адміністрування визначається тими функціями, які реалізуються при розробці та здійсненні адміністративної дії. Функціональна структура адміністрування складається з таких функцій:

організації, яка представлена роботами з розподілу завдань, координації діяльності виконавців та регламентації;

контролю, яка реалізується шляхом здійснення контрольно-аналітичних дій;

розпорядництва, яка передбачає реалізацію комплексу регулюючих робіт, включаючи перерозподіл ресурсів та нормативне забезпечення корегувань.

Чинниками, які визначають характеристики робіт з управління та адміністрування ЗЕД, є складність процесу ЗЕД в агропромисловому комплексі на рівні регіону, її масштаб, експортна чи імпортна спрямованість ЗЕД, кваліфікація виконавців та стан нормативно-правового забезпечення ЗЕД в регіоні.

Виходячи з визначеної множини робіт із ЗЕД та робіт з її адміністрування оцінювання рівня адміністрування ЗЕД повинно будуватися за такими принципами: багатоплановість оцінок властивостей і можливостей об'єктів ЗЕД; реальність встановлюваних нормативних значень показників адміністрування ЗЕД; спостережувальність проміжних і кінцевих результатів функціонування регіонального агропромислового комплексу; поєднання локальних і інтегрованих оцінок адміністрування в такому комерційному центрі; доступність інформаційної бази для оцінювання.

Залежно від обсягів і складності робіт адміністрування ЗЕД може бути побудовано у різний спосіб. Якщо обсяги ЗЕД в регіоні значні та систематизовані роботи, адміністрування розглядається як відокремлена підсистема управління. Адміністрування ЗЕД може бути організовано з використанням лінійно-штабних, проектних або матричних структур управління залежно від того, якою є результативність роботи агропромислових підприємств, фермерських господарств та система регіонального управління.

В дослідженні доведено, що для організації управління ЗЕД агропромислового комплексу регіону доцільно використовувати не більш двох ієрархічних рівнів і пропонується лінійні та цільові структури організації управління ЗЕД на рівні регіону.

Організація управління ЗЕД агропромислового комплексу в регіоні з незначними обсягами ЗЕД не потребує відокремленої структури управління. Роботи з управління в такому випадку може бути покладено на виробничі підприємства.

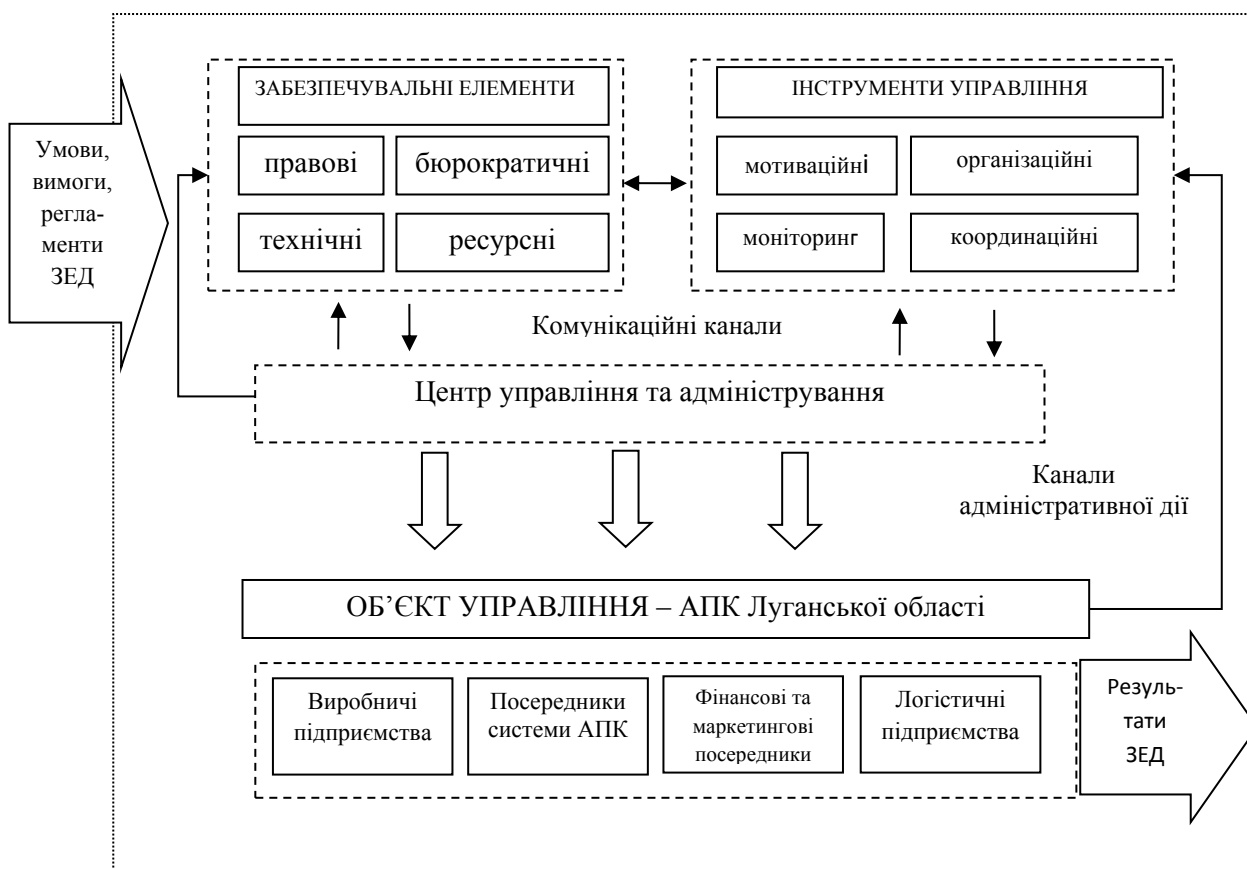


Рис. Елементи організації управління ЗЕД АПК на рівні регіону

ЗЕД, що є об'єктом управління та адміністрування, представлена двома блоками робіт, пов'язаними з імпортом і експортом продукції і послуг. Сукупність робіт ЗЕД деталізується з урахуванням програм ЗЕД агропромислового комплексу регіону. До чинників, що визначають характеристики комплексів робіт ЗЕД, віднесено складність процесу ЗЕД; масштаб ЗЕД на рівні області; спрямованість процесу ЗЕД; кваліфікацію виконавців ЗЕД; стан нормативно-правового забезпечення ЗЕД. Сукупність робіт з адміністрування може бути представлена організаційними роботами з розподілу завдань, координації діяльності одиниць виконавців та регламентації; контрольно-аналітичними та регулюючими роботами.[5.6]

Висновок. Організація управління процесами ЗЕД в агропромисловому комплексі регіону залежить від обсягів і складності такої діяльності. Визначено, що при значних обсягах ЗЕД та при наявності всієї множини робіт, організація управління ЗЕД розглядається як відокремлена підсистема управління, яка має внутрішню організаційну структуру і відповідає системі управління на рівні регіону та має не більш ніж два ієрархічні рівня. Організація управління ЗЕД агропромислового комплексу, яке здійснює незначну за обсягами ЗЕД, не потребує відокремленої структури управління..

Література

1. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.А. Кириченко, В.Я. Шевчук, А.А. Мазаракі та ін. – К.: Знання, 2055. – 493 с.
2. Райченко А.В. Административный менеджмент / А.В. Райченко – М.: ИНФРА-М, 2008. – 384 с.
3. Управление организацией: учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 736 с.
4. Стратегія розвитку Луганської області до 2020 року. [Електрон. ресурс] / - Режим доступу: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategy_u_kr_20-07-2017.pdf
5. Ромахова О.О. Підвищення адаптивності адміністративного управління на підприємстві. Режим доступу: // http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Romahova.pdf.
6. Ромахова О.О. Напрями оцінювання системи адміністрування на підприємстві / О.О. Ромахова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, 2013. – № 1(190) Ч.1. – с. 169-173.

References

1. Kirichenko O.A. Menedzhment zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti / O.A. Kirichenko, V.Ya. Shevchuk, A.A. MazarakI ta In. – K.: Znannya, 2055. – 493 s.
2. Raychenko A.V. Administrativnyi menedzhment / A.V. Raychenko – M.: INFRA-M, 2008. – 384 s.
3. Upravlenie organizatsiey: uchebnik / Pod red. A.G. Porshneva, Z.P. Rumyantsevoy, N.A. Salomatina. – M.: INFRA-M, 2008. – 736 s.

4. Strategiya rozvitku LuganskoYi oblasti do 2020 roku. [Elektron. resurs] / - Rezhim dostupu: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategy_ukr_20-07-2017.pdf
5. Romahova O.O. Pidvischennya adaptivnosti admInIstrativnogo upravlinnya na pIdpriEmstvI. Rezhim dostupu: // http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Romahova.pdf.
6. Romahova O.O. Napryami otsInyuvannya sistemi admInIstruvannya na pIdpriEmstvI / O.O. Romahova // Visnik ShIdnoukraYinskogo natsIonalnogo unIversitetu Im. V. Dallya, 2013. – # 1(190) Ch.1. – s. 169-173.

Бычкова Л.Н., Держак Н.А. Совершенствование организации управления экспортно-импортными процессами в агропромышленном комплексе Луганского региона.

В статье рассмотрены проблемы внешнеэкономической деятельности агропромышленного комплекса Луганской области. Выявлены элементы организации управления процессами экспорта и импорта на уровне региона. Предложены мероприятия, направленные на совершенствование организации управления в учетом особенностей стратегического развития Луганской области.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, управление, коммерческий центр, стратегические направления, экспорт, импорт, элементы управления.

Byichkova L.N., Derzhak N.A. Perfection of organization management export-import actions in agroindustrial complex of Luhansk region/

The problems of foreign economic activity agroindustrial complex of the Luhansk area are reconsidered in the article. The elements of organization of management are educed by the processes of eksnopma andimport at the level of region. The measures sent to perfectionof organization of management in by the account of featuresof strategic development of the Luhansk area are offered/

Keywords: agroindustrial complex, management, commercial center, strategic directions, export, import, custom controls.

Держак Наталія Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Бичкова Лариса Миколаївна – магістрант кафедри менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, спеціаліст «Публічне управління та адміністрування».

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 20.05.2017.

УДК 330

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Білоус Я.Ю.

COMPETITIVENESS FACTORS ANALYSIS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Bilous Y.

Визначено, проаналізовано та систематизовано чинники конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, обумовлених впливом процесів децентралізації в Україні, тенденції розвитку якої вказують на необхідність розробки і впровадження більш досконалого аналітичного апарату, що дозволить виявляти найвпливовіші чинники конкурентоспроможності громад та забезпечить ухвалення ефективних та оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: чинник, конкурентоспроможність, об'єднана територіальна громада, законодавство, перспективний план, стратегія розвитку, співробітництво, управління, фінансова спроможність.

Постановка проблеми. Реформа місцевого самоврядування має забезпечити розвиток самодостатніх територій регіонів, створити умови для покращення життєдіяльності територіальних громад. Серед основних пріоритетів державної регіональної політики є реалізація комплексних завдань підтримки, підвищення конкурентоспроможності та успішності об'єднаних територіальних громад (ОТГ). У цьому контексті вирішального значення набувають питання якості перспективних планів, за якими відбувається об'єднання ОТГ; стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ; кадрового складу ОТГ, інвестиційної політики та проектів на отримання субвенцій від Державного регіонального розвитку на розвиток інфраструктури і т.д.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематиці конкуренції і конкурентоспроможності присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних авторів, але більшість з них зорієнтована на рівень держави, регіону або підприємства. У той же час, майже не приділено уваги питанням конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, її особливостей, чинників впливу та методів оцінки. Так, С.М. Співак та Н.В. Кравчук [1] спробували

пов'язати конкурентоспроможність ОТГ з конкурентоспроможністю підприємства, розташованого на території даного територіального об'єднання. Проте даний підхід, на наш погляд, є не зовсім виправданим, оскільки не враховує специфіки ОТГ, як адміністративно-територіальної одиниці.

Метою статті є визначення, систематизація та аналіз чинників конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. Формування нового адміністративно-територіального устрою країни базується на формуванні та створенні спроможних ОТГ. Мають створюватись умови для розвитку ОТГ та для ефективного використання їхніх конкурентних переваг. Формування парадигми розвитку об'єднаних територіальних громад потребує аналізу та урахування вже відомих та латентних чинників підвищення конкурентоспроможності ОТГ.

Конкурентоспроможність може визначатись рядом умов, характеризуватися низкою процесів у соціально-економічних відносинах як у межах ОТГ, так і поза її межами. Важливим завданням для науковців є виявлення чинників, які створюють для ОТГ сильні конкурентні переваги, сприятимуть залученню інвестицій, розвитку наукового і людського потенціалу.

За визначенням, чинник (син. фактор) (від лат. factor – той, що робить, виробляє) – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища [2].

За місцем виникнення, чинники впливу поділяють на зовнішні і внутрішні. Стосовно ОТГ, можна виокремити такі чинники конкурентоспроможності внутрішнього і зовнішнього походження: до зовнішніх належать – політичний та економічний стан у державі, законодавча база, географічне положення, екологічні та соціальні чинники; до внутрішніх – система та методи управління, земля, капітал, трудові і природні ресурси. Необхідно підкреслити, що

така класифікація має узагальнюючий характер і не дозволяє виокремити чинники конкурентоспроможності, що є специфічними для об'єднаних територіальних громад. Отже, постає питання деталізації та уточнення чинників, що є специфічними та притаманними лише для ОТГ (рис.).

Це далеко не повний перелік умов і чинників, що характеризують конкурентну позицію ОТГ. Їх сукупність забезпечує громаді реальну можливість здійснення власних соціально-економічних програм. Треба зазначити, що чинники конкурентоспроможності ОТГ діють не ізольовано, кожен сам по собі, а системно, що посилює наслідки впливу кожного окремого чинника.

Внутрішні чинники ОТГ, з точки зору її конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність ОТГ активно розвиватись. Саме ця група чинників є найбільш значущою для забезпечення стійких конкурентних позицій.

Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх чинників не залежить від ОТГ і обумовлюється станом зовнішнього середовища. Чинники зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня.

Зарубіжний досвід доводить, що підвищення рівня конкурентоспроможності територій можливе за умови наділення їх необхідними повноваженнями і ресурсами та створення дієвої системи місцевого самоврядування [3, 4]. Та в Україні реформа децентралізації лише набирає своїх обертів і тільки частина повноважень була передана на місця.

Законодавством України сьогодні не вирішено низку проблем щодо об'єднання територіальних громад, зокрема така проблема адміністративно-

територіального устрою як неможливість об'єднання громад черезсмужно.

Наприклад, проблема Северодонецької ОТГ Луганської обл. полягає в тому що місто своїх земель немає, але знаходиться у колі земель Попаснянського р-ну Сільської ради Мирнодолинської, яка відмовляється об'єднуватись. Відповідно до Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" [5, п.1, ст.4] та Методики формування спроможних територіальних громад [6, п.8], основною умовою добровільного об'єднання територіальних громад є те, що територія об'єднаної територіальної громади має бути нерозривною. Враховуючи цю умову Северодонецька ОТГ не може об'єднатися з землями черезсмужно (через землі Мирнодолинської сільської ради). То ж на законодавчому рівні ця проблема не вирішується, а на локальному рівні маємо ситуацію, коли місто не може бути конкурентоспроможним без додаткових земельних ресурсів.

Інша проблема існує у районах, де ОТГ утворено в межах усієї території. Там відбувається дублювання повноважень органів місцевого самоврядування ОТГ, районних рад та Районних державних адміністрацій (РДА). Одночасно функціонують райдержадміністрація та райрада із відповідними видатками на їх утримання, а також виконавчі органи ОТГ із визначеними законодавством повноваженнями та фінансуванням. Відповідні райради, як правило, приймають рішення щодо грошової оцінки землі та перерозподілу трансфертів із держбюджету. Райдержадміністрації також позбавлені переважної більшості повноважень, які за законом виконуються виконавчими органами ради ОТГ.



Рис. Чинники конкурентоспроможності ОТГ¹

¹ Розроблено автором.

Такий стан речей спричиняє дублювання повноважень районної ради і РДА із органами місцевого самоврядування ОТГ, надмірні витрати на утримання апарату РДА, зниження якості надання послуг у зв'язку із зменшенням фінансування районного бюджету в частині освітньої та медичної субвенцій. Дуалізм влади на рівні місцевого самоврядування негативно впливає на процеси розподілу комунального майна між ОТГ і районом, ускладнює юрисдикцію органів виконавчої влади на території ОТГ, що утворені в межах різних районів.

Отже, такий чинник, як недосконале законодавство має безсумнівно негативний вплив на конкурентоспроможність ОТГ, оскільки органи місцевого самоврядування не мають повноважень для самостійного їх вирішення. Також значним недоліком українського законодавства є відсутність закріплення відповідальності за рівень розвитку територій за конкретними суб'єктами влади як на національному та регіональному, так і на локальному рівні.

Розробка перспективних планів формування територій громад області є одним з найвідповідальніших кроків на довготривалому та нелегкому шляху децентралізації влади, адже саме від цього залежить не тільки подальший розвиток місцевого самоврядування та територіальна організація влади в Україні, а й конкурентоспроможність об'єднаних територіальних громад, регіону та держави.

Об'єднані громади повинні відповідати певним критеріям: кадровому потенціалу, фінансовій спроможності, наявності розвиненої інфраструктури, спільних меж між радами та транспортних сполучень. Виходячи з цього, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України було розроблено Методику формування спроможних територіальних громад [6], яку було затверджено Кабінетом Міністрів України. Згідно з цією Методикою, обласні державні адміністрації мають розробити Перспективний план. Така відповідальна робота передбачала застосування при розробці перспективних планів повної та об'єктивної інформації про джерела та обсяги доходів і видатків майбутніх ОТГ, врахування історичних, природних, географічних та інших особливостей територій, й, безумовно, думку громадськості, яка може бути висловлена й почута лише за умови широкого громадського обговорення цього питання саме на місцях – у громадах (а не лише у кабінетах чиновників).

До кінця 2015 року перспективні плани усіх областей, за винятком Закарпатської, були затверджені Урядом (з незрозумілих причин Перспективний план формування територій громад Закарпатської області й до сьогодні не затверджений Урядом).

Аналіз сформованих в областях перспективних планів показав, що далеко не всі вони ідеальні. На думку А. Мельничука та П. Остапенка [7, с. 11], найбільш коректними та такими, що відповідають дійсності є лише два обласні перспективні плани – Луганської та Донецької областей, відповідальними за формування та затвердження яких планів були

обласні військовоцивільні адміністрації. На відміну від надмірної політизації процесу об'єднання громад, у процесі їх схвалення обласними радами в інших областях, обидва плани були затверджені в повному обсязі.

Після цієї роботи у переважній кількості областей формування плану на перспективу фактично зупинилося, й зміни до перспективного плану, які наочно необхідні, частіше за все вносяться до плану не перед об'єднанням територіальних громад, а вже за фактом такого об'єднання (зادля того, щоб новостворена ОТГ змогла отримати передбачену Законом державну підтримку).

Інший підхід до процесу формування та внесення змін до перспективних планів є діаметрально протилежним, оскільки демонструє по-справжньому державницьке, прогресивне й відповідальне ставлення чиновників до результатів своєї праці. Це той випадок, коли після першого затвердження перспективного плану робота з цього питання не тільки не зупинилась, а, навпаки, перейшла в ще більш активну фазу й фактично йде паралельно з процесом добровільного об'єднання громад. На жаль, такий підхід є майже унікальним, адже таке відповідальне ставлення до формування Перспективних планів сьогодні спостерігається лише на Львівщині.

На жаль, більшість областей підійшли до питання розробки Перспективних планів формування територій громад більш формально ніж відповідально, і сьогодні однією з причин повільного об'єднання громад є те, що виникає необхідність вносити зміни до перспективних планів.

Вплив такого чинника як співробітництво громад демонструє, що співробітництво дає змогу ефективно вирішувати місцеві проблеми, відчуті переваги об'єднання зусиль і ресурсів заради розвитку територій і поліпшення надання послуг населенню. Закон "Про співробітництво територіальних громад" від 17 червня 2014 р. [8] визначає організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад, принципи, форми, механізми такого співробітництва, його стимулювання, фінансування та контролю. Законом створено механізм об'єднання фінансових та матеріальних ресурсів територіальних громад для вирішення спільних соціально-економічних проблем, реалізації інвестиційних проєктів, створення інфраструктури тощо. Реалізація закону дозволяє окреслити точки дотику між окремими територіальними громадами, їхню потенційну здатність до об'єднання. Відповідно до статті 4 цього Закону [8] співробітництво територіальних громад здійснюється у наступних формах:

1) делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами 2 співробітництва виконання одного чи кількох завдань з передачею йому відповідних ресурсів;

2) реалізації спільних проєктів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів;

3) спільного фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та

організацій комунальної форми власності - інфраструктурних об'єктів;

4) утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств, установ та організацій – спільних інфраструктурних об'єктів;

5) утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень.

Станом на 10.05.2017 року, згідно Реєстру договорів про співробітництво територіальних громад [9], укладено 82 договори про співробітництво між територіальними громадами України на виконання Закону України "Про співробітництво територіальних громад" [8].

Найбільше договорів про співробітництво укладено у формі реалізації спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів. Станом на 10.05.2017 року не укладено жодного договору з використанням форми співробітництва – з утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень. Пезперечним лідером за кількістю укладених договорів про співробітництво є Полтавська обл. (34 договори з 82) [10].

Процес розробки стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ передбачає вибір пріоритетів, у яких ОТГ може бути конкурентною щодо інших ОТГ регіону та країни. Цей вибір повинен здійснюватись за результатами діагностики наявних ресурсів, які ОТГ має у своєму розпорядженні – природні, виробничі, людські, фінансові, професійні кадрові та ін. Таку діагностику вкрай важко провести без наявності в громаді відповідного компетентного кадрового складу.

Наявність інтелектуального, кадрового потенціалу – одна з головних передумов успішного функціонування та конкурентоспроможності ОТГ. Громада – це в першу чергу люди. Керівник повинен уміти грамотно управляти, розумітися на питаннях життєзабезпечення. Особи, які безпосередньо займаються розробленням та впровадженням заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності ОТГ, мають бути компетентними, володіти необхідними професійними навичками, мати досвід та креативне мислення.

Сьогодні ситуація складається таким чином, що кадровий дефіцит відчувають невеликі громади з чисельністю населення нижче 5 тис. осіб, а також громади Донецької та Луганської області через бойові дії на території даних областей. Тому необхідно звернути увагу на формування кадрового потенціалу, для того щоб сформовані громади могли мати повноцінний виконком та фахівців управління, які б змогли правильно побудувати оргструктуру громади та працювати над напрямками підвищення її конкурентоспроможності.

Одним із найголовніших чинників конкурентоспроможності ОТГ є чинник економічної (фінансової) спроможності. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України було складено Рейтинг областей за формуванням спроможних територіальних громад [11]. Рейтинг було складено за чотирма параметрами моніторингу, зокрема: кількістю об'єднаних територіальних громад, площею об'єднаних територіальних громад, територіальними громадами, що об'єдналися та кількістю ОТГ, з чисельністю менше 5000 осіб. Так, за даними рейтингу, Луганська обл. опинилась на 16 місці з 21, а Донецька обл. – на 14 місці.

Сьогодні значущості набувають питання не кількості громад, а їхньої якості. Перед тим, як об'єднуватися, необхідно поррахувати, чи буде нова громада спроможною. При цьому варто враховувати рейтинг спроможності об'єднаних територіальних громад, нещодавно розроблений Міністерством [11].

Крім вищезгаданих параметрів рейтингу, на основі фінансового моніторингу спроможності 159 ОТГ за підсумками 2016 року, також були розроблені чотири найбільш суттєві показники для територіальних громад:

- власні доходи на 1-го мешканця;
- рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);
- капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з держбюджету);
- питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах громади (без субвенцій) [12, с. 2].

Фінансовий моніторинг та рейтингування за чотирма основними показниками показують сильні та слабкі місця об'єднаних громад.

Перший показник – обсяги у бюджеті громади власних ресурсів на одного мешканця. Він дозволяє бачити перспективу доходів за рахунок обліку землі, нерухомості, акцизного податку. Це вказує на ефективність управлінських рішень на місцях. Другий показник – залежність громади від фінансування із держбюджету, рівень її економічної самодостатності. Третій – це витрати громади на управлінський персонал.

Методика підрахунку спроможності громад також може стати інструментом для того, щоб правильно планувати об'єднання. Оцінку фінансової спроможності 366-ти ОТГ проведено на підставі результатів моніторингу виконання місцевих бюджетів за перше півріччя 2017 року та за 4 основними показниками (табл. 1), які відображають: власні доходи на 1-го мешканця; рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах); питому вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету); капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету). На підставі зазначених показників сформовано загаль-

льний рейтинг ОТГ (наведено дані по Луганській та Донецькій обл.).

Аналіз загального рейтингу з 366 ОТГ свідчить про те, що найнижчі показники фінансової спроможності характерні для більшості невеликих громад. Виняток становлять окремі невеликі громади на території, яких розміщені бюджетотворюючі підприємства та потужні підприємства реального сектору економіки (наприклад, Шахівська ОТГ Донецької обл.).

У 2017 році завдяки Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) на центральному рівні залишається можливість надання фінансової допомоги регіонам. Бюджет цього фонду в 2017 році становить 3,5 мільярда гривень (2,6 млрд грн вже було виділено Кабінетом Міністрів України на реалізацію проектів регіонального розвитку). Субвенція на розвиток інфраструктури виділяється відповідно до площі ОТГ, кількості сільського населення та виключно під проекти. Так працює і ДФРР – виключно під проекти. Проектний менеджмент набуває ваги.

Об'єднані територіальні громади отримують від держави кошти на розвиток інфраструктури і вже можуть їх використовувати. Але через брак досвіду у підготовці відповідних проектів їм потрібна підтримка і допомога фахівців, у тому числі — спеціалістів обласних та районних державних адміністрацій. Адміністрації мають не контролювати, як використовуються кошти субвенції, а надавати методичну, консультативну, координаційну допомогу громадам. Кошти субвенції мають бути максимально ефективно використані і реально покращити інфраструктуру, підвищити рівень послуг, які надаються в громадах.

Цього року швидкість подання проектів на фінансування з ДФРР і їхня якість дещо підвищилися порівняно з 2016 роком, але все одно значна частина повертається на доопрацювання. Це обумовлено

тим, що більшість проектів спрямована на ремонтівання та "залатування дір", а не на розвиток об'єднаних територіальних громад. Об'єднаним територіальним громадам необхідно навчитися писати якісні проекти, щоб отримувати ресурси з державного бюджету та від міжнародних фондів.

Сьогодні допомога Україні, яку надають міжнародне співтовариство, міжнародні організації та фонди, є дійсно безпрецедентною. Уряд Японії, уряд України, Організація Об'єднаних Націй в Україні, Міжнародний Комітет Червоного Хреста (МКЧХ) і Міжнародна Федерація Червоного Хреста та Червоного Півмісяця (МФЧХ) здійснюватимуть спільну діяльність, спрямовану на надання життєво необхідної гуманітарної допомоги та забезпечення середньострокової і довгострокової допомоги з відбудови регіонів, що постраждали внаслідок конфлікту на Сході України. Уряд Японії надає 13,64 млн. дол. США на виконання дев'яти проектів.

Для ПРООН спільний проект ЄС / ПРООН "Місцевий розвиток, орієнтований на громаду" (МРГ) є одним з найуспішніших щодо розбудови спроможності місцевих громад та сприяння формуванню соціальної згуртованості й місцевого розвитку по всій Україні. Аби краще зрозуміти роль, очікування та можливості всіх учасників процесу децентралізації, нейтралізувати спротив реформі, який зазвичай базується на відсутності інформації, ПРООН співпрацює з цілим рядом партнерів (наприклад, Українською Асоціацією районних та обласних рад (УАРОР) та Всеукраїнською асоціацією сільських та селищних рад (ВАССР) для вивчення уроків, які мали місце в процесі реалізації. ПРООН працює і долучилася до процесу організації роботи центрів надання адміністративних послуг (ЦНАПів) всіх ОТГ існуючих і потенційних, які розпочали активний процес об'єднання.

Таблиця

Оцінка фінансової спроможності ОТГ Луганської і Донецької обл.
(із 366 ОТГ по Україні) за I півріччя 2017 року²

Місце в загальному рейтингу	Область	Назва ОТГ	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4
			Власні доходи на 1-го мешканця за I півріччя 2017 (грн. на ос.)	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах) (%)	Капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з держбюджету) (грн./ос.)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах (без трансфертів) (%)
3	Донецька	Шахівська	6 457.9	-2.6%	2064.1	8.6%
14	Донецька	Лиманська	2 351.1	0.0%	389.0	11.4%
32	Донецька	Миколаївська	1 399.6	-1.6%	255.2	10.8%
36	Луганська	Новопсковська	1 299.3	-1.0%	740.7	14.7%
54	Донецька	Соледарська	2 067.6	-6.4%	46.8	11.0%
86	Луганська	Білокуракинська	1 384.2	0.0%	181.7	21.8%
93	Донецька	Іллінівська	1 625.7	-9.6%	47.2	19.1%
244	Луганська	Чмирівська	632.7	19.0%	244.1	33.3%
264	Донецька	Черкаська	607.2	27.3%	611.2	48.0%

² За даними мінрегіону [12].

Основною метою Проекту USAID "Муніципальна енергетична реформа в Україні" (Проект Агентства США з міжнародного розвитку) є підвищення енергетичної безпеки України через удосконалення енергетичної політики, розвиток енергоефективності, збільшення інвестицій в енергетичний сектор. Збільшена енергоефективність кінцевого споживання у поєднанні зі збільшеним виробництвом чистої енергії у середніх та великих містах допоможуть скоротити споживання традиційної енергії в Україні, знизити витрати на енергоносії та скоротити імпорт енергоресурсів, зменшити викиди парникових газів.

Важливою є не тільки термінова й короткотермінова допомога від ЄС, а й підтримка системних змін в країні. В першу чергу, реформи децентралізації, яка дає можливість самостійно вирішувати питання залучення інвестицій й розвитку інфраструктури. Перерозподіл бюджетних надходжень, додаткові повноваження для громад вже зараз дають можливість реалізовувати інфраструктурні проекти, змінюють обличчя сіл, поселень, міст.

Не менш важливим чинником конкурентоспроможності ОТГ є наявність Громадських організацій, діяльність яких направлена на підтримку розвитку ОТГ, захист прав громадян, освітні заходи, допомога у пошуках додаткових джерел отримання фінансування на розвиток ОТГ.

Висновки. Необхідно враховувати чинники конкурентоспроможності громади при розробці та використанні на практиці управлінських, господарських, політичних та інших рішень, спрямованих на забезпечення конкурентної позиції ОТГ. Це необхідно для своєчасного і адекватного пристосування до змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі ОТГ на основі відбору і посилення впливу "потрібних" чинників на активізацію конкурентних переваг громади. Не можливо врахувати вплив всіх чинників, отже ОТГ необхідно зосередитись на найвагоміших у даний час.

Для підвищення конкурентоспроможності ОТГ необхідно, перш за все, позбутися формальності у підходах до розробки перспективних планів та стратегій соціально-економічного розвитку ОТГ. Програма реалізації стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ повинна базуватися на тому, що її наріжним каменем є конкурентоспроможність. Сьогодні Законодавством України не врегульовано низку питань пов'язаних з об'єднанням громад, ліквідацією районів та передачею повноважень на місця. Наявність інтелектуального, кадрового потенціалу – одна з головних передумов успішного функціонування та конкурентоспроможності ОТГ. Вплив такого чинника як співробітництво громад демонструє, що співробітництво дає змогу ефективно вирішувати місцеві проблеми, відчувати переваги об'єднання зусиль і ресурсів заради розвитку територій і поліпшення надання послуг населенню. Одним із найголовніших чинників конкурентоспроможності ОТГ є чинник економічної (фінансової) спроможності,

оцінку якої Мінрегіон провів за чотирма показниками: власні доходи на 1-го мешканця; рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/ реверсної дотації у доходах; капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з держбюджету); питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах громади (без субвенцій). Сьогодні допомога Україні, яку надають міжнародне співтовариство, міжнародні організації та фонди, є дійсно безпрецедентною – Україна отримує фінансову допомогу від Японії, США, Німеччини, Швеції ООН, ЄС та ін.

Необхідно враховувати чинники, які зумовлюють підвищення конкурентоспроможності ОТГ, та розробляти відповідні організаційно-економічні механізми її забезпечення. Подальшого дослідження набувають питання аналізу особливостей та методів оцінки конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад.

Література

1. Співак С.М. Поняття господарсько-фінансової стабільності та ефективності господарського комплексу в умовах об'єднань територіальних громад / Співак С.М., Кравчук Н.В. // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 367-371.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з доп. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2005. – 1728 с.
3. Нова державна регіональна політика: від теорії до практики // збірник "Нова державна регіональна політика в Україні" [В.С. Куйбіда, О.М. Іщенко, А.Ф. Ткачук та ін.]; за заг. ред. д. держ. упр., проф. В.С. Куйбіди. – К.: Вид-во "Крамар", 2009. – 232 с.
4. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / за ред. С. Максименка. – К.: Логос, 2000. – 171 с.
5. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
6. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] // Постанова КМУ від 8 квітня 2015 року. № 214. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
7. Мельничук А. Децентралізація влади: реформа №1 [аналітичні записки] / Мельничук А., Остапенко П. – К.: ЦОП "Глобус" ФОП Я.О. Кравченко, 2016. – 35 с.
8. Закон України "Про співробітництво територіальних громад" №1508-18 від 17.06.2014 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 34, ст.1167. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
9. Реєстру договорів про співробітництво територіальних громад [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytokmistsevoho-samovyaduvannya/reystri/>.
10. Довідка щодо стану реалізації договорів про співробітництво територіальних громад відповідно до Закону України "Про співробітництво територіальних громад"

[Електронний ресурс] / за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. — Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/06/Dovidka_stan_real_dogovor.pdf.

11. Мінрегіон оприлюднив рейтинг областей за формуванням спроможних територіальних громад [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/pics/upload/604-a989ae87c828e586dac5f51811fc4d93f.pdf>.
12. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року // Центральний офіс реформ при Мінрегіоні. Група фінансового моніторингу. — 2007. — 8 с.

References

1. Spivak S.M. Poniattia hospodarsko-finsanovoi stabilnosti ta efektyvnosti hospodarskoho kompleksu v umovakh obiednan terytorialnykh hromad / Spivak S.M., Kravchuk N.V. // *Ekonomika i suspilstvo*. — 2017. — Вип. 10. — С. 367-371.
2. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy (z dot. i dopov.) / [uklad. i holov. red. V. T. Busel]. — K. ; Irpin: VTF "Perun", 2005. — 1728 s.
3. Nova derzhavna rehionalna polityka: vid teorii do praktyky // zbirnyk "Nova derzhavna rehionalna polityka v Ukraini" [V.S. Kuibida, O.M. Ishchenko, A.F. Tkachuk ta in.] ; za zah. red. d. derzh. upr., prof. V.S. Kuibidy. — K.: Vyd-vo "Kramar", 2009. — 232 s.
4. Rehionalna polityka v krainakh Yevropy: Uroky dlia Ukrainy / za red. S. Maksymenka. — K.: Lohos, 2000. — 171 s.
5. Zakon Ukrainy «Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad» [Elektronnyi resurs] // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2015, # 13, st.91. — Rezhym dostu-pu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
6. Pro zatverdzhennia Metodyky formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad [Elektronnyi resurs] // Postanova KМУ vid 8 kvitnia 2015 roku. # 214. — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
7. Melnychuk A. Detsentralizatsiia vlady: reforma #1 [analitichni zapysky] / Melnychuk A., Ostapenko P. — K.: TsOP "Hlobus" FOP Ya.O. Kravchenko, 2016. — 35 s.
8. Zakon Ukrainy "Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad" #1508-18 vid 17.06.2014 [Elektronnyi resurs] // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2014, # 34, st.1167. — Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
9. Reiestru dohovoriv pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. — Rezhym dostupu: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytokmistsevoho-samovryaduvannya/reiestr/>.
10. Dovidka shchodo stanu realizatsii dohovoriv pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad vidpovidno do

Zakonu Ukrainy "Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad" [Elektronnyi resurs] / za danymy Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. — Rezhym dostupu: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/06/Dovidka_stan_real_dogovor.pdf.

11. Minrehion opriлюдnyv reitynh oblastei za formuvanniam spromozhnykh terytorialnykh hromad [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://decentralization.gov.ua/pics/upload/604-a989ae87c828e586dac5f51811fc4d93f.pdf>.
12. Otsinka finansovoi spromozhnosti 366 OTN za per-she pivrichchia 2017 roku // Tsentralnyi ofis reform pry Minrehioni. Hrupa finansovoho monitorynhu. — 2007. — 8 s.

Белоус Я.Ю. Анализ факторов конкурентоспособности объединенных территориальных общин

Определены, проанализированы и систематизированы факторы конкурентоспособности объединенных территориальных общин, обусловленных влиянием процессов децентрализации в Украине, тенденции развития которой указывают на необходимость разработки и внедрения более совершенного аналитического аппарата, что позволит выявлять самые влиятельные факторы конкурентоспособности общин и обеспечит принятие эффективных и оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: фактор, конкурентоспособность, объединенная территориальная община, законодательство, перспективный план, стратегия развития, сотрудничество, управление, финансовая состоятельность.

Bilous Y. Competitiveness factors analysis of the united territorial communities

The factors of competitiveness of the united territorial communities determined by the influence of the decentralization processes in Ukraine have been determined, analyzed and systematized, the development trends of which indicate the need to develop and implement a more sophisticated analytical apparatus that will identify the most influential factors of the community competitiveness and ensure the adoption of effective and optimal management decisions.

Key words: factor, competitiveness, united territorial community, legislation, long-term plan, development strategy, cooperation, management, financial viability.

Білоус Яна Юріївна – аспірантка Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України, м. Сєвєродонецьк.
e-mail: yana_bilous@i.ua

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 15.05.2017.

УДК 658.3: 331.108

**ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ
ПЕРСОНАЛУ****Болотова О.О.****REFORM OF THE STRUCTURE OF ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC MECHANISM FOR PROVISION OF MANAGEMENT EFFICIENCY****Bolotova O.O.**

У статті розглянуто питання підвищення ефективності менеджменту персоналу за рахунок обґрунтування структури організаційно-економічного механізму. Запропоновано визначення змісту, порядку формування та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу, вирішення яких дозволить підвищити результативність діяльності підприємства.

Ключові слова: менеджмент персоналу, організаційно-економічне забезпечення, ефективність, ефективність менеджменту персоналу.

Вступ. На сьогодні питання забезпечення ефективності менеджменту персоналу приділяється все більше уваги, так як в умовах глобальної інформаційної економіки саме персонал може стати найважливішим ресурсом для досягнення необхідних конкурентних переваг. Ефективне використання персоналу є основним резервом зростання обсягів виробництва будь-якого підприємства, регіону, країни в цілому.

Постановка проблеми. Актуальність даної проблеми полягає ще й в тому, що будь-яке сучасне підприємство, проіснувавши на ринку певну кількість часу, починає шукати шляхи поліпшення своєї роботи, резерви поліпшення використання персоналу. Однією з основних складових даного процесу є підвищення ефективності менеджменту персоналу за рахунок формування відповідного організаційно-економічного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аспектів ефективності менеджменту персоналу на підприємстві з точки зору активізації персоналу та розробки відповідного механізму присвячено наукові праці таких вчених, як: Л. Балабанова [1], Н. Гавкалова [2], Дж. Іванцевич [5], А. Кібанов [10], В. Крамаренко [11], В. Маслова [6], Б. Татулов [9] та інших.

Мета статті. Незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід з визначеної проблемати-

ки, залишаються актуальними питання щодо визначення змісту, порядку формування та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу, вирішення яких дозволить підвищити результативність діяльності підприємства. У зв'язку з цим, метою роботи є обґрунтування структури організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу.

Результати досліджень. Перш ніж перейти до визначення сутності організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу, необхідно визначитись з розумінням категорії «механізм». Так, більшість вчених наголошують на його системній та комплексній характеристиці. Зокрема, В. Пономаренко під механізмом розуміє сукупність станів та процесів, із яких складається явище [7]. У економічній енциклопедії поняття «механізм» визначають як систему, пристрій, спосіб, що встановлює порядок певного виду діяльності [3]. Механізм, що забезпечує процеси розвитку визначається найчастіше як складова механізму управління, яка відповідно до теорії управління повинна об'єднувати цілі управління, критерії управління, фактори управління, методи управління. Тому багато дослідників зазначають, що дослідження складних економічних систем варто проводити саме з позиції системного підходу, який є основою розробки методів і моделей удосконалення організаційної структури, управління функціонуванням соціально-економічних об'єктів, формують методологію дослідження складних об'єктів у процесі їх моделювання та аналізу [4, с. 43].

Що стосується категорії «організаційно-економічний механізм», то його частіше використовують у напрацюваннях з теорії управління. Так, на думку А. Сухорукова, організаційно-економічний механізм є «специфічною багатфункціональною і багатокomпонентною системою, яка складається з

комплексу взаємозалежних блоків (елементів системи), що піддаються впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, але таких, що утворюють певну цілісність, яка прагне в своєму функціонуванні до досягнення конкретних цілей». Тобто елементами системи є конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їх взаємозв'язку і взаємозалежності, а також способи, прийоми, напрями діяльності в розрізі основних блоків [8, с. 20].

Окрім цього, доцільно відзначити, що організаційно-економічний механізм не може існувати як замкнена система, він є динамічною відкритою системою, яка враховує вплив множини внутрішніх та зовнішніх факторів, так як забезпечення ефективності промислового підприємства може гальмуватися або обмежуватися різними впливами та факторами.

Необхідно зазначити, що ефективність менеджменту персоналу доцільно розглядати як частину загальної ефективності підприємства в цілому. В залежності від того, як персонал виконує свої обов'язки, яким чином на підприємстві відбувається процес формування та використання інтелектуального та соціального капіталу, досягається відповідний рівень соціально-економічної ефективності менеджменту персоналу. Як зазначає В. Крамаренко, ефективність в галузі управління персоналом означає досягнення цілей підприємства шляхом використання працівників за принципом економічної витрати обмежених ресурсів. Цей принцип реалізується при найбільш сприятливому співвідношенні між результатом праці і масштабом його використання (продуктивність праці) та при найбільш сприятливому співвідношенні між результатами праці персоналу і витратами на персонал (економічність праці) [11]. Тобто для визначення ефективності вченим пропонується розрахувати два показники: продуктивність та економічність праці. Тобто, за певних умов зростання одного показника може призводити до зменшення іншого, і навпаки.

У той же час, Д. Іванцевич і А. Лобанов стверджують, що оцінка ефективності менеджменту персоналу – це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на визначення витрат і вигод, пов'язаних з програмами діяльності управління персоналом для співвіднесення їх результатів із підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і з цілями підприємства [5]. У даному визначенні враховуються три важливі аспекти визначення ефективності: два внутрішні фактори, а саме аналіз планових показників та врахування стратегічних аспектів діяльності; та зовнішній фактор – а саме результати діяльності підприємств-конкурентів. Такий багатоаспектний підхід до визначення з одного боку дозволяє врахувати широкий спектр факторів, що впливають на ефективність, але, у той же час, створює певні труднощі з пошуком необхідної достовірної інформації та безпосереднім розрахунком показника.

Також слід зауважити, що Б. Татулов при оцінці ефективності менеджменту персоналу враховує

витрати на досягнення поставлених цілей [9]. Тобто, на відміну від Д. Іванцевича та А. Лобанова, основним та єдиним аспектом визначення ефективності менеджменту персоналу є рівень досягнення стратегічних цілей підприємства.

Крім того, необхідно приділити увагу основним підходам до ефективності менеджменту персоналу. Так, В. Маслова стосовно менеджменту персоналу виділяє три підходи [6]:

досягнення певного результату діяльності за допомогою спеціально підбраного, навченого і мотивованого персоналу підприємства, сформованого в результаті реалізації обраної кадрової політики;

досягнення цілей, поставлених перед менеджментом персоналу, з мінімальними витратами коштів;

вибір найбільш ефективних методів управління, що забезпечують результативність самого процесу керування.

Найбільш доцільною в прикладному застосуванні є оцінка окремих напрямків роботи з персоналом (підсистем менеджменту персоналу), що дозволяє не тільки ідентифікувати витрати на персонал, але і достатньо точно визначити показники ефективності.

Щоб стверджувати, наскільки ефективна система менеджменту персоналу, необхідні певні критерії, які дозволяють зробити такий аналіз. Вибір тих чи інших критеріїв залежить від фактору керівництва (діяльність конкретно взятого керівника), колективного (трудова показники колективу), або індивідуального (особливості виконавців) фактору. Так, Б. Татулов на основі досліджень різних вчених-економістів виділяє дві групи критеріїв ефективності управління персоналом, а саме [9]: соціально-психологічні (задоволеність колективу, самооцінка колективу, мотивація персоналу, авторитет керівника) та економічні (дієвість, якість, нововведення, економічність, продуктивність і прибутковість). Тобто такі економічні критерії, як економічність, продуктивність і прибутковість певним чином, пов'язані з ефективністю витрат на персонал.

Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності менеджменту персоналу на підприємстві, як будь-яка система управління, складається з керуючої (суб'єкти) та керованої (об'єкти) підсистем. Головними суб'єктами менеджменту персоналу на підприємстві є лінійні та функціональні керівники всіх рівнів управління, працівники виробничих і функціональних підрозділів, які забезпечують керівників необхідною для менеджменту персоналу інформацією, об'єктами можуть виступати наймані працівники, трудові колективи, структурні підрозділи, підприємство як єдине ціле.

Важливою складовою формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу є визначення його цілей:

організаційних, що включають формування організаційної структури та структури менеджменту

персоналу, здійснення стабільних комунікаційних процесів між персоналом підприємства;

мотиваційних, що включають управління мотивацією поведінки персоналу, управління розвитком персоналу, зниження плинності персоналу, управління соціальним розвитком;

економічних, що включають підвищення ефективності праці, підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення максимального прибутку та забезпечення високої соціальної ефективності функціонування;

соціальних, що включають соціалізацію діяльності персоналу, корпоративність в управлінні, вирішення соціальних проблем.

Таким чином, основними завданнями механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу підприємства є: формування дієвої кадрової політики; створення ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві, що включає моральне та матеріальне заохочення; орієнтація підприємства на інтелектуальний розвиток його персоналу; розвиток соціально орієнтованого управління на підприємстві; розробка чітко формалізованих кадрових документів тощо.

Для вирішення основних завдань організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу, необхідно дотримуватись конкретних принципів. Під принципами розуміються основні правила, норми і положення, якими повинні керуватися менеджери при формуванні та реалізації механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу. Аналіз наукової літератури [1–2; 5–6; 9–11] дав змогу узагальнити та виокремити найважливіші принципи, врахування яких забезпечить дієвість механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу: ефективність, стабільність, комплексність, системність, оптимальність, збалансованість, оперативність, гнучкість. Визначені принципи передбачають досягнення економічного результату за рахунок нівелювання неефективних функціональних процесів, врахування різних форм, методів та засобів менеджменту персоналу, використання економічних механізмів і важелів, забезпечення балансу ресурсів та інтересів підприємства, здатність оперативно та конструктивно реагувати на зміни та змінюватися під впливом зовнішніх факторів середовища.

Необхідно акцентувати увагу, що аналіз існуючих класифікацій функцій управління дозволяє зробити висновок, що існують основні функції управління, які притаманні всім без виключення організаціям і системам управління та специфічні, які характерні та конкретизовані відповідно до об'єкта управління. Реалізація функцій і принципів менеджменту персоналу здійснюється шляхом застосування різних методів адміністративних, економічних, соціально-психологічних).

Функціонування механізму відбувається також за допомогою важелів та інструментів мотивації і стимулювання персоналу. Так, до перших слід віднести зрозумілість мотиваційних заходів, забезпе-

чення здорових і досконалих умов праці, соціальну спрямованість мотивів та розробку і врахування продуманої системи покарань як деякого мотиву. Інструментами мотивації мають стати системи анкетування та виявлення мотивів, безпосередня оцінка і запровадження мотиваційних заходів, оцінка ділових якостей персоналу, встановлення коефіцієнтів співвідношення мотивів за рівнем інноваційності робіт, встановлення коефіцієнтів співвідношень мотивів за рівнем значущості професій.

Важелями стимулювання високопродуктивної діяльності персоналу мають бути комбінації різних стимулів задля досягнення певної мети, диференціація стимулів за різними категоріями і групами персоналу, а також за рівнями надання стимулів.

В результаті мотиваційних та стимулюючих дій персонал підприємства має працювати більш продуктивно, а отже, управління персоналом буде більш ефективним.

Формування механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу представлено у вигляді послідовної реалізації таких етапів: обґрунтування цілей і завдань кадрової політики підприємства; формування стратегії менеджменту персоналу, яка повинна корелювати з існуючою загальною стратегією підприємства; визначення необхідних інструментів мотивації та стимулювання персоналу, забезпечуючих складових механізму (нормативно-правове, ресурсне, інформаційне, організаційне, фінансово-економічне забезпечення), формулювання системи повноважень суб'єктів регулювання і їх функціональний розподіл; розробка та вибір сценаріїв розвитку персоналу підприємства.

Таким чином, організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності менеджменту персоналу включає всю сукупність взаємопов'язаних форм, методів, засобів впливу на процеси системи менеджменту персоналу з метою здійснення підтримуючої та регулюючої діяльності керівництвом, що спрямована на забезпечення ефективного функціонування підприємства. Від стабільності функціонування та розвитку механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу залежить повнота реалізації загальної стратегії підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу : методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
3. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. Т. 1 / [редкол. : Мочерний С.В. (відп. ред.) та ін.]. – К. : «Академія», 2000. – 864 с.
4. Жалдак Г. П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г. П. Жалдак // Технологічний аудит и резервы производства. – 2014. – № 3. – Вип. 3. – С. 43–46.
5. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Дж. М. Иванцевич,

- А. А. Лобанов. – М. : Дело., 2006. – 453 с.
6. Маслова В.М. Управление персоналом / В. М. Маслова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 492 с.
7. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием : стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
8. Сухоруков А. І. Синергетичний механізм формування системи економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Д. О. Остапчук // Економічний часопис - XXI. – 2014. – № 1–2 (1). – С. 19–22.
9. Татулов Б. Э. Проблемы оценки эффективности управления персоналом / Б. Э. Татулов. – Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn05/21.shtml>.
10. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 638 с.
11. Управління персоналом фірми / Під ред. В. І. Крамаренко, Б. І. Холода. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 272 с.
9. Tatulov B. E. Problems of Personnel Management Efficiency Evaluation / B. E. Tattoos - Electronic resource. - Access mode: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn05/21.shtml>.
10. Management of the personnel of the organization: a textbook / ed. AND I. Kibanova - 2nd ed., Additional. and remake - M.: INFRA-M, 2012. - 638 p.
11. Management of the personnel of the firm / Ed. VI I. Kramarenko, B. I. Kholoda. - Kyiv: ZUL, 2003. - 272 p.

References

1. Balabanova L.V. Personnel Management / L.V. Balabanova, O. V. Sardak. - K.: Center for Educational Literature, 2011. - 468 p.
2. Gavkalova NL Socioeconomic mechanism of the effectiveness of personnel management: methodology and the end-of-formation: scientific publication / N. L. Gavkova. - Kharkiv: View. KhNUE, 2007. - 400 p.
3. Economic Encyclopedia: [in 3 t.]. T. 1 / [red. : Mochernyyi. (ed.) and others.]. - K.: "Academy", 2000. - 864 p.
4. Zhaldak G.P. Fundamentals of the Formation of the Socio-Economic Mechanism for Innovative Development of Industrial Enterprises / G.P. Zhaldak // Technological Audit and Production Reserves. - 2014. - No. 3. - Vip. 3. - P. 43-46.
5. Ivantsevich JM Human Resources Management: Fundamentals of Human Resources Management / JM Ivanetsevich, AA Lobanov. - M.: Case., 2006. - 453 pp.
6. Maslova VM Personnel Management / VM Maslova. - 2nd ed., Pererab. and add - M.: Yurait, 2015. - 492 pp.
7. Ponomarenko V. S. The Mechanism of Enterprise Management: A Strategic Aspect / VS Ponomarenko, E. N. Yastremskaya, V. M. Lutskovsky. - Kharkiv.: Izd. KhNUE, 2002. - 252 pp.
8. Sukhorukov A.I. Synergetic mechanism of forming the system of economic security of the state / AI Sukhorukov, D.O. Ostapchuk // Economic Journal-HHI. - 2014 - No. 1-2 (1). - P. 19-22.

Болотова О.О. Обґрунтування структури організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу.

У статті розглянуто питання підвищення ефективності менеджменту персоналу за рахунок обґрунтування структури організаційно-економічного механізму. Запропоновано визначення змісту, порядку формування та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу, вирішення яких дозволить підвищити результативність діяльності підприємства.

Ключові слова: менеджмент персоналу, організаційно-економічне забезпечення, ефективність, ефективність менеджменту персоналу.

Bolotova O.O. Reform of the structure of organizational and economic mechanism for provision of management efficiency

The article considers the questions about the increase of the effectiveness of personnel management due to the substantiation of the structure of the organizational and economic mechanism. The definition of the content, the order of formation and implementation of organizational and economic mechanism for ensuring the effectiveness of personnel management, the solution of which will increase the effectiveness of the enterprise, is proposed.

Key words: personnel management, organizational and economic support, efficiency, effectiveness of personnel management.

Болотова О.О. – аспірант, викладач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, email: ole-na.bolotova@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Даніч В.М.**

Стаття подана 04.06.2017.

УДК 332.1:65.01

ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ПИТАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**Бузько І.Р., Семененко І.М.****GOAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A REGION: ISSUES OF INSTITUTIONAL SUPPORT****Buzko I.R., Semenenko I. M.**

В статті розглянуто сутність сталого розвитку регіону та проблематика переходу регіону на шлях до сталого розвитку. Зокрема, відзначено, що однією з проблем переходу регіонів до сталого розвитку є відсутність відповідного інституційного забезпечення. Досліджено поняття і сутність інститутів, та проаналізовано основні думки вчених стосовно інституційного забезпечення сталого розвитку регіону. Відзначено, що у забезпеченні сталого розвитку грають роль як формальні, так і не формальні інститути. Визначено, що інститути мають визначати засади цільового управління підприємствами як суб'єктів регіону. Цільове управління сприятиме покладанню відповідних цілей діяльності підприємства, узгоджених із принципами сталого розвитку, і гармонізації цілей власників підприємства та цілей інших суб'єктів регіону. В результаті це сприятиме покращенню результатів діяльності підприємства, забезпечить узгодженість регіонального розвитку і діяльності підприємств, що у сукупності забезпечить сталий розвиток регіону.

Ключові слова: сталий розвиток регіону, цільове управління підприємствами, інституційне забезпечення, інститут.

Вступ. Перехід до сталого розвитку регіонів України сьогодні є актуальною проблемою, яка привертає увагу як дослідників, так і державних органів влади. Принципи сталого розвитку стосуються багатьох аспектів функціонування підприємств, життя та діяльності окремих людей. Перш за все, це стосується економічного розвитку регіонів, забруднення навколишнього середовища трудомісткими підприємствами та порушення прав людини та її можливостей. Перехід на шлях сталого розвитку означає, що кожна людина до того буде жити в гармонії з природою та один з одним, що в кінцевому рахунку призведе до досягнення головної мети концепції, розробленої Г.Х. Брундтланд, яка полягає в наданні можливості майбутнім поколінням задовольнити їхні потреби.

Сталий розвиток регіону можна визначити як здатність його елементів продовжувати стабільне

функціонування та розвиток як окремо, так і разом. Окремо кожне підприємство може отримати бажані результати, бути впевненим у майбутньому, бути в змозі протистояти чинникам зовнішнього та внутрішнього середовища, при тому, що розвиток цього підприємства не завадить іншим підприємствам чи спільнотам працювати та розвиватися однаково. Взагалі, сталий розвиток регіону означає гармонію між усіма його елементами, беручи до уваги всі аспекти їх функціонування та можливого розвитку. Тому цілі, що ставлять перед собою підприємства, які працюють в регіоні, мають відповідати концепції сталого розвитку і окресленим напрямом сталого розвитку регіону.

Незважаючи на значну увагу проблематиці сталого розвитку регіонів, бракує конкретних заходів та дієвих програм щодо реалізації всіх пропозицій. Очевидно, що існуюча система підтримки та забезпечення сталого розвитку регіону не здатна дійсно сприяти переходу регіонів на шлях до сталого розвитку. Це відбувається, перш за все, через відсутність інститутів, які встановлюватимуть формальні та неформальні правила, за якими кожне підприємство та взагалі кожна установа в регіоні встановлюватимуть відповідні цілі своєї діяльності, які не лише забезпечуватимуть задоволення інтересів цих суб'єктів, а і сприятимуть вже зазначеної гармонізації між цими суб'єктами, що у сукупному рахунку сприятиме сталому розвитку регіону в цілому. Тому актуальними постають дослідження, присвячені інституційному забезпеченню сталого розвитку регіону саме на основі цільового управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сталий розвиток регіону є поширеним питанням дослідження і розглядається у працях багатьох науковців. Серед них слід відзначити таких науковців, як О. М. Алімов, І. Драган, В. В. Микитенко [1; 2], Б. Андрушків, Н. Кирич, Л. Мельник, О. Погайдак [3, 4, 5], О. В. Яценко [6], Л. В. Кривенко [7], Н. Л.

Шлафман, Н. Л. Уманець [8], С. М. Гріневська [9] та ін. Причому, роботи присвячені широкому колу проблематики сталого розвитку: від перспектив сталого розвитку окремих регіонів та формування стратегічного потенціалу сталого розвитку країни в цілому в контексті регіональної карти до різних практик управління задля забезпечення сталого розвитку регіону. Привертають увагу технології управління за цілями та цілеорієнтоване формування потенціалу сталого розвитку суб'єкта певного рівня, оскільки за суттю сталий розвиток є концепцією, яка намагається поєднати множину цілей різних суб'єктів (які можуть бути як узгоджені одна з одною, так і суперечити одна одній).

Інституційне забезпечення сталого розвитку регіону проте залишається дещо фрагментарним, незважаючи на всю його важливість. Так, Н. В. Павліха досліджувала інституційні засади сталого просторового розвитку і, зокрема, відзначала про "засади управління сталим просторовим розвитком регіону як сукупності інституцій та інструментів", спрямованих на одночасне досягнення деяких цілей [10]. В. В. Кузьменко при дослідженні сталого розвитку регіону, зазначала, що кожний регіон є особливим у своєму розвитку, на що впливають безліч чинників, серед яких є інституціональні чинники [11], а О. В. Яценко зазначав про інституціональне забезпечення як умову для сталого розвитку регіону [6]. Г. О. Обиход пропонувала інституціоналізувати екологічну безпеку задля сталого розвитку [12]. Ґрунтовними є дослідження З. В. Герасимчук і В. Г. Поліщук, які аналізували теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону та зазначали про необхідність суттєвих інституційних реформ економічної системи в Україні [13], В. В. Химинець, який визначав інституційні основи сталого розвитку регіону в контексті синьої економіки [14]. Проте все ще бракує рекомендацій щодо запровадження певних інститутів для забезпечення сталого розвитку регіону, які ґрунтовані на цільовому управлінні підприємствами.

Метою статті є дослідження питань інституційного забезпечення сталого розвитку регіону на основі цільового управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сталий розвиток регіону є складним поняттям, який охоплює різне коло суб'єктів, їх інтересів і цілей, поєднання і гармонізацію цих інтересів і цілей. Саме поняття сталого розвитку регіону не є остаточно визначеним. Так, З. В. Герасимчук та В. Г. Поліщук під сталим розвитком регіону розуміли "процес постійного перетворення якісних та кількісних характеристик регіональної соціо-еколого-економічної системи, спрямованого на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою та довкіллям, що забезпечує при цьому добробут нинішніх та майбутніх поколінь" [13]. У [15, с. 109] сталий розвиток також ототожнюють з процесом, визнаючи його як "процес прогресивних, якісних змін еконо-

мічного, соціального, екологічного потенціалу, які спрямовані на безпеку та гідне життя теперішніх і майбутніх поколінь за рахунок примноження, раціонального використання та споживання всіх видів ресурсів". У тій самій національній доповіді, присвяченій дослідженню соціально-економічного потенціалу сталого розвитку України та її регіонів, є ще одне визначення сталого розвитку – як "соціально-економічного розвитку на основі такого використання ресурсів, що не створює загрозу для ресурсних можливостей розвитку наступних поколінь" [15, с. 123]. З. М. Бурик визначає сталий розвиток як "підхід до регіонального розвитку, який функціонує для збалансування різних конкурентних потреб – екологічних, соціальних та економічних, з якими стикається суспільство". При цьому дослідник зазначила, що сталий розвиток є керованим розвитком, який має передбачити баланс між різними потребами регіону [16]. У кожному визначенні увага приділяється трьом визнаним складовим сталого розвитку: економічній, соціальній, екологічній. Крім того, можна простежити акцент на необхідності врахування інтересів різних суб'єктів регіону. Таке гармонійне і безпечне співіснування різносторонніх суб'єктів можливе лише за умови функціонування відповідних інститутів, які регулюватимуть процес визначення відповідних цілей діяльності цих суб'єктів (насамперед, підприємств, як тих, що роблять найбільший вплив на навколишнє середовище та визначають економічний розвиток регіону).

С. М. Гріневська, розглядаючи перспективи сталого розвитку регіону, визначила такі цілі, як забезпечення єдиної цілісної моделі соціального, економічного та екологічного розвитку регіону; зростання добробуту населення регіону; забезпечення динамічного соціально-економічного зростання; збереження навколишнього середовища та раціональне використання й відтворення природно-сировинного потенціалу; задоволення потреб населення регіону на основі розбудови високоефективної економіки та системи управління господарським комплексом; стимулювання структурних перетворень економіки регіону [9]. Цілком очевидно, що забезпечення єдиної цілісної моделі вимагає узгодження цілей різних груп інтересів і відповідного цільового управління підприємствами, які функціонують в регіоні.

Модель сталого розвитку регіону, за думкою Н. Л. Шлафман, Н. Л. Уманець, є моделлю ресурсного типу, а будь-яким ресурсам притаманні процеси надходження та вилучення, а, отже, від швидкості цього процесу залежить якість прийняття управлінських рішень не тільки на довгостроковий, але й на коротко- та середньостроковий періоди [8]. Тому необхідним є вчасне цільове управління підприємствами, яке враховуватиме час і оперативність ухвалення відповідних рішень і надасть змогу підприємствам та регіону в цілому стало розвиватися.

Необхідність зосередитися на реалізації цільових функцій суб'єктами державного управління за-

значено і у роботі О. Алімова, І. Драган. Дослідники зазначали, що для створення і реалізації дієвої стратегії сталого розвитку держави в цілому необхідно у тому числі "зосередження підвищеної уваги на соціально-політичних, еколого-економічних і системно-універсальних можливостях сталого розвитку" [1, с. 271]. Саме цільовий підхід і встановлення відповідних цільових орієнтирів використовуються для формування і використання стратегічного потенціалу сталого розвитку. А сам стратегічний потенціал сталого розвитку України представляє собою сукупність граничних ресурсних, технологічних, науково-технічних, організаційно- й соціально-економічних, геополітичних резервів і можливостей, що використовуються з метою гармонізації та досягнення певних економіко-політичних, техніко-технологічних і соціальних цілей як у межах держави, так і на міжнародній арені в інтересах забезпечення збалансованості розвитку та високого рівня економічної безпеки в системі економіка – екологія – соціум [1, с. 272]. Погоджуємось з думкою необхідності впровадження цілеорієнтованого регулювання розвитку такого потенціалу і зазначаємо на необхідності впровадження цільового управління на підприємствах-суб'єктів регіону задля його сталого розвитку.

Формулювання цілей є важливим завданням управління і характеристикою компетентності керівників підприємства. Цільова підсистема управління є першою з підсистем при побудові ефективної системи управління. На думку А. Устенка самі цілі підприємства можна досліджувати на трьох рівнях: локальному, системному (корпоративному) і загально-системному. Локальний рівень передбачає встановлення і досягнення цілей окремого структурного підрозділу соціально-економічної системи; системний рівень – на рівні соціально-економічної системи, загальносистемний рівень – цілі у зовнішньому конкурентному середовищі. При чому у зовнішньому середовищі має відбуватися адаптація до нього самої соціально-економічної системи [17]. Можна погодитися з А. Устенком щодо необхідності враховувати зовнішнє середовище для постановки цілей будь-якої системи. Саме гармонізація і узгодження цілей різних груп інтересів всередині регіону сприяє його переходу на шлях до сталого розвитку. Слід додати, що різні системи в регіоні і складають саму систему "регіон", тому при цілепокладанні слід також це враховувати. Цільове управління сприятиме покращенню результатів діяльності підприємства. Проте для цього необхідно постійно враховувати поточні та перспективні зміни умов та чинників функціонування підприємства і вчасно змінювати або, принаймні, забезпечувати гнучкість і можливість змін цілей груп інтересів щодо діяльності підприємства для пристосування до цих умов.

Одна з проблем, які перешкоджають суб'єктам різного рівня стало розвиватися, є відсутність інституційного забезпечення сталого розвитку регіону на основі цільового управління підприємствами. Ста-

лий розвиток взагалі не розглядається як сукупність кількох елементів, які передбачають гармонізацію інтересів нинішнього та майбутніх поколінь або гармонізацію елементів різного рівня (як, наприклад, держава-регіон-підприємство). Всі елементи розглядаються окремо один від одного, а іноді окремі напрямки діяльності підприємства або їх різні ефекти не враховуються при плануванні майбутньої діяльності підприємства, або взагалі суперечать напрямкам розвитку регіону. Деякі підприємства регіону часто розглядають сталий розвиток з метою підвищення продуктивності та тривалості життєвого циклу в умовах динамічного середовища. Тому екологічні та соціальні проблеми залишаються без уваги. Це впливає на сталий розвиток всього регіону, оскільки без сталості одного підрозділу сталий розвиток регіону (як системи) неможливий.

Серед інших проблем, що стосуються сталого розвитку регіонів України, можна назвати тих, які в певний час є більш важливими для певних верств суспільства: низький рівень життя, відсутність якісної освіти, соціальна напруженість тощо. Якщо ми подивимося на країни, які намагаються привернути увагу всього світу до проблем сталого розвитку, ми бачимо, що в основному це країни, які мають високий рівень життя та доходів населення тощо, і в яких функціонують різні інститути, які формально або неформально визначають цілепокладання суб'єктів задля сталого розвитку і закладають цей шлях сталого розвитку із самого початку діяльності цих суб'єктів. Таким чином, ці країни намагаються привернути увагу вчених з усього світу до екологічних або соціальних проблем країн, що розвиваються, та тих, хто намагається досягти певного рівня та темпів економічного зростання. У таких країнах підприємства застосовують певну концепцію управління, яка гармонізує цілі власників капіталу підприємства та цілі інших суб'єктів регіону. Гармонізація або узгодження цілей є доцільним задля сталого розвитку, оскільки дозволяє уникнути багатьох проблем, що цьому перешкоджають, та зайвому витрачання ресурсів на їх вирішення. Тому керівництво підприємств має застосовувати цільове управління саме для цих цілей, а функціонування відповідного інституційного забезпечення сприятиме такому управлінню задля сталого розвитку регіону.

Думки стосовно інституційного забезпечення сталого розвитку не є однозначними. Так, наприклад, Б. Мюллер і Ч. Мюллер вважали, що сталий розвиток є обмеженням для економічної діяльності. Успішна реалізація політики сталого розвитку суттєво залежить від інститутів певної країни. Інститути є формальними законами та неформальними нормами, які, з одного боку обмежують, а з іншого боку, сприяють розробленню економічних рішень. Вони також визначають права власності та трансакційні витрати, які разом із наявною технологією та витратами на трансформацію та перехід на нову концепцію або стратегію впливають на економічні показники. Тобто автори визначили і сталий розвиток, і інститути як обмеження економічної активності, що, на їхню думку, підкреслює тісний зв'язок

між цими поняттями. Будь-яка спроба переходу регіону на шлях до сталого розвитку буде пов'язана зі зміною інститутів, які в даний час обмежують використання цього ресурсу. Це може, наприклад, спричинити зміну прав власності, наявність яких само по собі є інститутом. Крім того, можливість зміни цих інститутів залежить від законів країни та політичної системи, які також є інститутами. Країні з добре функціонуючими правовими та іншими інститутами буде легше перейти на шлях до сталого розвитку, порівняно з країнами з менш розвиненими інститутами. Тому більше уваги слід приділяти тому, що пропонувані стратегії та інструменти мають бути сумісними з інститутами, які будуть працювати на цій території [18].

О. П. Славкова відзначала, що ефективний інституціональний розвиток територій грає значну роль у забезпеченні сталого розвитку, оскільки створює адекватні умови для взаємодії між економічними агентами. Будь-якому підприємству вигідно дотримуватися встановлених норм та правил, оскільки вони полегшують його взаємодію з іншими економічними агентами та сприяють реалізації економічних інтересів. Інституціональне забезпечення сталого розвитку представляє собою "процес забезпечення єдності інституцій, які передбачають одночасне застосування державних, фінансових, економічних, правових заходів, правил, норм та рішень, що розробляються та спрямовуються адміністративними інститутами на регулювання питань, пов'язаних з розвитком територій" [19, с. 88].

І. В. Пушкар вважав, що ще не розроблено інституціональних засад сталого розвитку регіонів [20]. З. В. Герасимчук і В. Г. Поліщук зазначали, що успадкована з радянських часів інституційна система не здатна забезпечити сталий розвиток вітчизняних регіонів. Сама по собі система є нерозвинутою, а інститути можуть суперечити один одному [13]. Схожої думки дотримувався В. В. Химинець, який відзначав, що недостатність інституційного забезпечення стримує сталий розвиток регіонів [14]. Тому саме перетворення інститутів сприятиме подальшому сталому розвитку країни та її регіонів, якщо "новоутворені" інститути визначатимуть засади цільового управління суб'єктів регіону.

Інститути сталого розвитку покликані координувати поведінку усіх суб'єктів згідно із завданнями та принципами забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку [21, с. 148]. О. П. Славкова і виділяє інститути згідно складових сталого розвитку: соціальні, економічні, екологічні [19]. На думку Г. О. Обиход, інституціональні елементи охоплюють суб'єктів державної політики [12]. Проте існує значна кількість неформальних норм, які саме і є визначальними для сталого розвитку регіону. Звісно, законодавство визначає юридичні аспекти функціонування підприємств, але іноді саме неформальні правила спонукають підприємства встановлювати цілі, інші за отримання прибутку.

Ю. С. Кулик та М. Ю. Крило зазначали, що взаємодія державних, правових, ринкових та громадських інститутів має лежати в основі формуван-

ня принципово нового організаційно-інституційного середовища [22, с. 153]. У [23] визначені складові інституціонального середовища, необхідного для інноваційного розвитку системи робочих місць та ринку праці в системі сталого розвитку. Зокрема, у зазначену структуру входять політико-правові інститути; інститути, які забезпечують процеси людського розвитку та відтворення робочої сили; спеціалізовані економічні інститути. При цьому, для досягнення кращих результатів має відбуватися "мережева децентралізація інституційної структури стратегічного державного управління", яка передбачає у тому числі цільові програми інституційних перетворень.

У [4] зазначено про роль освіти у забезпеченні сталого розвитку економіки. Освітні інститути є дійсно важливими для сталого розвитку регіону. Саме шляхом надання освіти (протягом всього життя) можуть формуватися принципи цілепокладання на підприємствах задля сталого розвитку регіонів. У деяких країнах (Швеція, Угорщина, США, Японія, Данія, Швейцарія та ін.) усвідомлення необхідності переходу до сталого розвитку закладене ще у процесі навчання спеціалістів у різних сферах, про що свідчить вступ спеціальних курсів з питань сталого розвитку до навчального плану вищих навчальних закладів; нові спеціальності, пов'язані з стратегічною сталістю складних систем у вузах та коледжах; збільшення кількості наукових досліджень, присвячених проблемам та напрямам сталого розвитку соціально-економічних систем. Незважаючи на популярність концепції сталого соціально-еколого-економічного розвитку в Україні, практичних заходів щодо впровадження дисциплін, що стосуються цієї проблеми, є мало. Впровадження принципів сталого розвитку вимагає підготовки нової категорії менеджерів, які мають знання в різних сферах та можуть створювати гармонію між учасниками на різних рівнях. До того, впровадження принципів сталого розвитку вимагає цільового управління підприємствами, що забезпечить узгодженість регіонального розвитку і діяльності підприємств.

Під інституційним забезпеченням розуміють утворення нових або реорганізація (удосконалення) існуючих інституцій (структур) [24]. Інститути – це історично укладені правила, норми, традиції соціальних відносин між індивідуумами, структуровані в адекватні громадські організації, а також механізми їх становлення і функціонування. Тобто на думку автора, в цьому понятті виділені два основних методологічних напрямки: інститути-організації та інститути-правила, норми [25]. Серед загальних ознак, притаманних будь-якому інституту є такі, як:

виділення певного кола суб'єктів, які вступають в процесі діяльності у відносини, що, в свою чергу, набувають стійкий характер;

наявність специфічних норм і приписів, що регулюють поведінку суб'єктів в рамках суспільного інституту;

наявність соціально значущих функцій інституту [26].

Виходячи з цього, інститути, які забезпечуватимуть сталий розвиток регіону, мають працювати з певним колом суб'єктів, володіти певними нормами і приписами, які регулюватимуть поведінку цих суб'єктів, мати відповідні значущі для сталого розвитку функції.

Запровадження прозорих, ефективних і відповідальних інститутів задля вирішення завдань із досягнення цілей сталого розвитку закладено у Резолюції, ухваленій Генеральною Асамблеєю ООН у 2015 році, "Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року" [27]. Для досягнення будь-якої цілі сталого розвитку необхідна комбінація чинників, у тому числі: юридична, нормативна компоненти; численна кількість інститутів, які "втручаються" на різних рівнях; і потенційно більш широкі суспільні зміни, наприклад, у соціальних нормах, які самі можуть відбутися в результаті змін інститутів [28]. Можна погодитися з тим, що досягнення цілей сталого розвитку не може бути здійснено за умови функціонування лише одного інституту. Тому необхідно запровадити сукупність інститутів, які сприятимуть визначенню відповідних цілей різними суб'єктами регіону, що у кінцевому рахунку забезпечуватиме його сталий розвиток.

Інституціоналізація передбачає побудову між суб'єктами стійких і впорядкованих відносин, які дозволяють ініціювати, забезпечувати, поширювати і оцінювати певні процеси. Інституційний аспект збалансованого розвитку включає широкий спектр методів, способів, правил, норм поведінки, механізмів реалізації, форм організації та взаємодії; напрямків розвитку суспільних груп і виробничих комплексів, які забезпечують вирішення екологічних, економічних, соціальних і науково-технічних питань в процесі, який визначається як сталий розвиток соціально-економічних систем. Інституційне середовище регіону представляється як сукупність формальних і неформальних інститутів, які функціонують в регіоні. Серед таких інститутів автори виділяють інститут інноваційних процесів, інститут підприємництва, інститут власності, правовий інститут [25].

З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук, В. В. Химинець вважали, що значущими інститутами для сталого розвитку регіону є державні і регіональні інститути регулювання економіки, соціальної сфери та еколого-економічні інститути. А інституційне забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону передбачає постійний цілеспрямований вплив органів влади на деяких суб'єктів для забезпечення певного рівня стандартів (соціальних, економічних, екологічних) існування населення регіону. Ключовими чинниками впливу є нормативно-правова та інформаційна бази [13, 14]. Тобто поділ цих інститутів відбувається за групами за трьома аспектами сталого розвитку будь-якої системи.

На думку авторів [13], зовнішні інститути включають фінансово-кредитні установи та міжнародні організації, які займаються питаннями сталого розвитку, а внутрішні – органи влади. Крім того, ін-

ститути не лише впливають на сталий розвиток регіону, а можуть бути також самим результатом такого розвитку. Інституційні перетворення державної політики переважно включають відповідні заходи щодо стимулювання регіонів за допомогою трансформації податкової, бюджетної, інвестиційно-інноваційної політики ресурсо- і енергозбереження, впровадження екологічної техніки і технології. Інституційні інструменти містять державні замовлення на певні пріоритетні та ефективні в екологічному та соціальному плані проекти, прикордонне співробітництво регіонів у галузі сталого розвитку, а також проекти із залучення коштів, спрямованих на реалізацію програм в контексті забезпечення сталого розвитку регіону, угоди про співпрацю між різними установами в галузі сталого розвитку [13]. Слід відзначити недостатність уваги неформальним інститутам, які можуть сприяти забезпеченню сталого розвитку регіону. Ця думка підтверджується дослідженням Л.В. Кривенко, в якому зазначалось про недостатність уваги саме соціальним інструментам у забезпеченні сталого розвитку регіону, адже саме вони спрямовані на підвищення екологічної та соціальної культури і, отже, досягнення згоди у питаннях природозбереження. Соціальні інструменти включають морально-етичний вплив та переконання, до яких відносять освіту і виховання, доступність інформації, суспільний тиск, переговорні процеси й добровільні екологічні погодження, соціальна мобілізація і соціальна звітність [7]. Тобто ці інструменти можуть виступити основою для неформального інституційного забезпечення сталого розвитку регіону, які запровадять цільове управління на підприємстві. Тому ним слід приділити особливу увагу.

Сукупність формальних та неформальних інститутів мають утворювати так звану інституційну рівновагу (еквілібріум), яка існує, коли неформальні інститути підтримують та зміцнюють формальні інститути та функціонування "інституційного врядування". У випадку наявності такої рівноваги слабкі формальні інститути скоріше за все не будуть мати негативний вплив на економічну, соціальну або екологічну сферу. Окрім повної інституційної рівноваги дослідники представили й інші варіанти "інституційних рівноваг", які відбуваються через різний рівень міцності формальних та неформальних установ та їх стимулюючий або перешкоджаючий вплив на сталий розвиток. Часто інституційне забезпечення сталого розвитку є "змішаним" набором ефективних та неефективних інститутів. Ідеальна інституційна рівновага, що позитивно впливає на сталий розвиток, досягається лише тоді, коли формальні та неформальні інститути стимулюють сталий розвиток, і "інституційне врядування" є ефективним у застосуванні формальних правил і норм. Такі формальні правила й норми та "інституційне врядування" стимулюють стале споживання, зменшує можливості для опортуністичної поведінки та трансакційні витрати на отримання необхідної інформації. Неформальні інститути також впливають на те, що люди не демонструють опортуністичну поведінку та підт-

римують сталі моделі виробництва та споживання [29]. Слід погодитися з дослідниками, що неформальні інститути іноді відіграють більш важливу роль у забезпеченні сталого розвитку, ніж формальні інститути та "інституційне врядування". Часто формальні інститути не можуть "змусити" підприємство встановлювати цілі, які враховують інтереси інших суб'єктів регіону, тоді як неформальні інститути можуть не лише не змушувати це робити, а спричиняти власне бажання у керівників підприємств установлювати цілі, які сприяють забезпеченню сталого розвитку всього регіону.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, сталий розвиток регіону передбачає гармонійний розвиток всіх його суб'єктів, беручи до уваги всі аспекти їх функціонування та можливого розвитку, та є орієнтиром для всієї країни та діяльності його кожного окремого суб'єкта (підприємства). На шляху до сталого розвитку регіону постають значні проблеми і завдання. Однією з головних перепон є відсутність формальних і неформальних інститутів, функціонування яких сприяє забезпеченню сталого розвитку регіону. Тому важливим є створення відповідного інституційного забезпечення сталого розвитку регіону на основі цільового управління підприємствами, яке передбачатиме існування як формальних, так і неформальних інститутів.

Інститути мають запроваджувати і забезпечувати відповідне цільове управління на підприємствах, яке надасть змогу ставити відповідні цілі, узгоджені з принципами сталого розвитку, і гармонізувати цілі власників капіталу підприємства та цілі інших суб'єктів регіону. Гармонізація або узгодження цілей є доцільним задля сталого розвитку регіону, оскільки дозволяє уникнути багатьох конфліктів, проблем та втрат ресурсів. Це сприятиме запровадженню ефективних стратегій сталого розвитку регіонів та гармонізації інтересів нинішнього та майбутніх поколінь в регіоні. Для цього необхідно постійно враховувати поточні та перспективні зміни умов та чинників функціонування підприємства і вчасно змінювати або, принаймні, забезпечувати гнучкість і можливість змін цілей груп інтересів щодо діяльності підприємства для пристосування до цих умов задля сталого розвитку регіону.

Література

- Алимов О. Формування стратегічного потенціалу сталого розвитку України у контексті розбудови нової регіональної карти / О. Алимов, І. Драган // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2016. – С. 269-277.
- Алимов О. Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління в контексті реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України / О. Алимов, В. Микитенко // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 6-11.
- Андрушків Б. М. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава (євроінтеграційні аспекти) / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 6-17.
- Роль освіти в організації використання європейських підходів до забезпечення сталого розвитку економіки у постконфліктний період / Б. Андрушків, Н. Кирич, Л. Мельник, О. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1. – С. 3-6.
- Андрушків Б. М. Повний регіональний господарський розрахунок – шлях підвищення ефективності територіальної одиниці, забезпечення її сталого розвитку: колективна монографія / [Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Мельник Л. М., Погайдак О. Б. та ін.]; За ред. Б. М. Андрушківа. – Тернопіль: ТЗОВ "Терно-граф", 2014. – 680 с.
- Яценко О. В. Формування конкурентних переваг інноваційно-орієнтованого сталого розвитку сільських регіонів : [монографія] / О. В. Яценко. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю., 2014. – 478 с.
- Кривенко Л. В. Соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку / Л. В. Кривенко // Механізм регулювання економіки. — 2011. — № 2. — С. 33-37.
- Шлафман Н. Л. Моделювання сталого регіонального розвитку в контексті трансформаційних зрушень: методологічний аспект / Н. Л. Шлафман, Н. Л. Уманець // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 3. – С. 62-66.
- Гріневська С. М. Перспективи сталого розвитку регіону / С. М. Гріневська // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 288-296.
- Павліха Н. В. Організаційно-інституційні засади сталого просторового розвитку регіону: теорія, методологія, механізми : автореф. дис ... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Наталія Володимирівна Павліха. – Львів, 2007. – 39 с.
- Кузьменко В. В. Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні : автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Вікторія Валеріївна Кузьменко. – Донецьк, 2007. – 16 с.
- Обиход Г. О. Інституціоналізація екологічної безпеки України / Г. О. Обиход. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, Логос, 2016. – 304 с.
- Герасимчук З. В. Теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук // Регіональна економіка. – 2011. – №4. – С. 30-47.
- Химинець В. В. Інституційні основи сталого розвитку Карпатського регіону в контексті синьої економіки / В. В. Химинець // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 161-165.
- Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
- Бурик З. М. Формування концепції сталого розвитку регіону [Електронний ресурс] / З. М. Бурик. // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_22
- Устенко А. О. Цільова підсистема системи управління / А. О. Устенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 360-364.
- Welfare economics and sustainable development / [ed. Y.-K. Ng, I. Wills]. – Vol. 2. – Abu Dhabi: EOLSS Publishers Co Ltd, 2009. – 342 p.
- Славкова О. П. Інституційне забезпечення розвитку сільських територій / О. П. Славкова // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відно-

- син : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 квіт. 2014 р. - Умань : ВПУ "Візаві", (Видавець "Со-чінський"), 2014. – Ч. 2. – С. 87-89.
20. Пушкар І. В. Механізми вдосконалення системи управління сталим розвитком регіону / І. В. Пушкар // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2010. – № 2. – С. 121-129.
 21. Бойко Є. О. Інституційні основи сталого розвитку регіонів України / Є. О. Бойко, В. А. Міхенько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – №8(4). – С. 147-150.
 22. Кулик Ю. С. Концепція сталого розвитку регіону: організаційно-інституційне забезпечення / Ю.С. Кулик, М.Ю. Крило // Сборник научных трудов "Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ". – Винница: ДонНУ, 2014. – С. 153-156.
 23. Микитенко В. В. Інституціональний консенсус функціонування ринку праці та національного господарства в системі сталого розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Микитенко. // Ефективна економіка. – 2012. – №1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_1_35
 24. Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України №62 від 16.03.2005 "Про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0438-05>
 25. Хамидулина А.М. Институциональное обеспечение сбалансированного развития муниципальных образований в регионе [Электронный ресурс] / А.М. Хамидулина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5932>
 26. Институт: понятие, признаки, виды, регулирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teoriya/ekon-teoriya-17.html>
 27. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource] / Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. A/RES/70/1. – United Nations, 2015. – Mode of access: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
 28. Global Sustainable Development Report - 2016 edition / United Nations. Department of Economic and Social Affairs. – New York: United Nations, 2016. – 134 p.
 29. Platje J. "Institutional capital" as a factor of sustainable development - the importance of an institutional equilibrium / J. Platje // Ukio Technologistinis ir Ekonominis Vystymas. – 2008. – №14:2. – P. 144-150.
- ### References
1. Alymov O. Formuvannya stratehichnoho potentsialu staloho rozvytku Ukrainy u konteksti rozbudovy novoi rehionalnoi karty / O. Alymov, I. Drahon // Ekonomika pryrodokorystuvannya i okhorony dovkillia. – 2016. – 2016. – S. 269-277.
 2. Alymov O. Invariantni vymiry teorii politychnoi ekonomii ta praktyky upravlinnia v konteksti realizatsii tekhnolohii tsileorientovanoho formuvannya potentsialu staloho rozvytku Ukrainy / O. Alymov, V. Mykytenko // Ekonomist. – 2014. – № 4. – S. 6-11.
 3. Andrushkiv B. M. Innovatsiini zasoby formuvannya kontseptsii otsiniuvannya staloho rozvytku u systemi: pidpryemstvo – haluz – rehion – derzhava (ievrointehratsiini aspekty) / B. M. Andrushkiv, L. M. Melnyk, O. B. Pohaidak // Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. – 2016. – Tom 1. – № 2. – S. 6-17.
 4. Rol osvity v orhanizatsii vykorystannia yevropeyskykh pidkhdov do zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky u postkonfliktnyi period / B. Andrushkiv, N. Kyrych, L. Melnyk, O. Pohaidak // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2016. – № 1. – S. 3-6.
 5. Andrushkiv B. M. Povnyi rehionalnyi hospodarskyi rozrakhunok – shliakh pidvyshchennia efektyvnosti terytorialnoi odyntsi, zabezpechennia yii staloho rozvytku: kolektyvna monohrafiia / [Andrushkiv B. M., Kyrych N. B., Melnyk L. M., Pohaidak O. B. ta in.]; Za red. B. M. Andrushkiva. – Ternopil: TzOV "Terno-hraf", 2014. – 680 s.
 6. Iatsenko O. V. Formuvannya konkurentnykh perevah innovatsiino-orientovanoho staloho rozvytku silskykh rehioniv : [monohrafiia] / O. V. Yatsenko. – Cherkasy: vydavets Chabanenko Yu., 2014. – 478 s.
 7. Kryvenko L. V. Sotsialno-ekonomichni instrumenty zabezpechennia staloho rozvytku / L. V. Kryvenko // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. — 2011. — № 2. — S. 33-37.
 8. Shlafman N. L. Modeliuvannya staloho rehionalnoho rozvytku v konteksti transformatsiinykh zrushen: metodolohichniy aspekt / N. L. Shlafman, N. L. Umanets // Ekonomichniy visnyk Donbasu. – 2015. – № 3. – S. 62-66.
 9. Hrinevska S. M. Perspektyvy staloho rozvytku rehionu / S. M. Hrinevska // Ekonomika promyslovosti. – 2011. – № 4. – S. 288-296.
 10. Pavlikha N. V. Orhanizatsiino-instytutsiini zasady staloho prostorovoho rozvytku rehionu: teoriia, metodolohiia, mekhanizmy : avtoref. dys ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05 / Nataliia Volodymyrivna Pavlikha. – Lviv, 2007. – 39 s.
 11. Kuzmenko V. V. Ekonomichna bezpeka ta stalyy rozvytok: vzaiemodiia na rehionalnomu rivni : avtoref. dys ... kand. ekon. nauk: 08.00.01 / Viktoriia Valeriivna Kuzmenko. – Donetsk, 2007. – 16 s.
 12. Obykhod H. O. Instytutsionalizatsiia ekolohichnoi bezpeky Ukrainy / H. O. Obykhod. – K.: DU IEP SR NAN Ukrainy, Lohos, 2016. – 304 s.
 13. Herasymchuk Z. V. Teoretychni osnovy instytutsiinoho zabezpechennia stymuliuвання staloho rozvytku rehionu / Z. V. Herasymchuk, V. H. Polishchuk // Rehionalna ekonomika. – 2011. – №4. – S. 30-47.
 14. Khymynets V. V. Instytutsiini osnovy staloho rozvytku Karpatskoho rehionu v konteksti synoi ekonomiky / V. V. Khymynets // Stalyy rozvytok ekonomiky. – 2013. – № 3. – S. 161-165.
 15. Sotsialno-ekonomichniy potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv: natsionalna dopovid / za red. akad. NAN Ukrainy E.M. Libanovoi, akad. NAAN Ukrainy M.A. Khvesyky. – K.: DU IEP SR NAN Ukrainy, 2014. – 776 s.
 16. Buryk Z. M. Formuvannya kontseptsii staloho rozvytku rehionu [Electronic resource] / Z. M. Buryk. // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannya. – 2014. – № 1. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_22
 17. Ustenko A. O. Tsilova pidsystema systemy upravlinnia / A. O. Ustenko // Biznes Inform. – 2014. – № 6. – S. 360-364.
 18. Welfare economics and sustainable development / [ed. Y.-K. Ng, I. Wills]. – Vol. 2. – Abu Dhabi: EOLSS Publishers Co Ltd, 2009. – 342 p.
 19. Slavkova O. P. Instytutsiine zabezpechennia rozvytku silskykh terytorii / O. P. Slavkova // Aspekty stabilnoho rozvytku ekonomiky v umovakh rynkovykh vidnosyn :

- materialy VIII Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 24-25 kvit. 2014 r. - Uman : VPU "Vizavi", (Vydavets "Sochinskyi"), 2014. - Ch. 2. - S. 87-89.
20. Pushkar I. V. Mekhanizmy vdoskonalennia systemy upravlinnia stalym rozvytkom rehionu / I. V. Pushkar // Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser.: Derzhavne upravlinnia. - 2010. - № 2. - S. 121-129.
 21. Boiko Ye. O. Instytutsiini osnovy staloho rozvytku rehioniv Ukrainy / Ye. O. Boiko, V. A. Mikhenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky. - 2014. - №8(4). - S. 147-150.
 22. Kulyk Yu. S. Kontsepsiia staloho rozvytku rehionu: orhanizatsiino-instytutsiine zabezpechennia / Yu.S. Kulyk, M.Iu. Krylo // Sbornyk nauchnykh trudov "Problemy y perspektyvy razvytyia sotrudnychestva mezhdu stranamy Yuho-Vostochnoi Evropy v ramkakh Chernomorskoho ekonomycheskoho sotrudnychestva y HUAM". - Vynnytsa: DonNU, 2014. - S. 153-156.
 23. Mykytenko V. V. Instytutsionalnyi konsensus funktsionuvannia rynku pratsi ta natsionalnoho hospodarstva v systemi staloho rozvytku [Electronic resource] / V. V. Mykytenko. // Efektyvna ekonomika. - 2012. - №1. - Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_1_35
 24. Nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan Yevropeiskoi intehtatsii Ukrainy №62 vid 16.03.2005 "Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia kryteriiv yevrointehtatsiinoi skladovoi derzhavnykh tsilovykh prohram [Electronic resource] / Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. - Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0438-05>
 25. Khamydulyna A.M. Ynstytutsionalnoe obespechenye sbalansirovannoho razvytyia munitsypalnykh obrazovanyi v rehyone [Electronic resource] / A.M. Khamydulyna // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2012. - № 2. - Mode of access: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5932>
 26. Instytut: poniatie, pryznaki, vidy, rehulyrovanye [Electronic resource]. - Rezhym dostupa: <http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teoriya/ekon-teoriya-17.html>
 27. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource] / Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. A/RES/70/1. - United Nations, 2015. - Mode of access: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
 28. Global Sustainable Development Report - 2016 edition / United Nations. Department of Economic and Social Affairs. - New York: United Nations, 2016. - 134 p.
 29. Platje J. "Institutional capital" as a factor of sustainable development - the importance of an institutional equilibrium / J. Platje // Ukio Technologinis ir Ekonominis Vystymas. - 2008. - №14:2. - P. 144-150.

Бузько И. Р., Семененко И. М. Целевое управление предприятиями для устойчивого развития региона: вопросы институционального обеспечения.

В статье рассмотрены сущность устойчивого развития региона и проблематика перехода региона на путь устойчивого развития. В частности, отмечено, что одной из проблем перехода регионов к устойчивому разви-

тию является отсутствие соответствующего институционального обеспечения. Исследовано понятие и сущность институтов, и проанализированы основные мнения ученых относительно институционального обеспечения устойчивого развития региона. Отмечено, что в обеспечении устойчивого развития играют роль как формальные, так и не формальные институты. Определено, что институты должны определять основы целевого управления предприятиями как субъектов региона. Целевое управление будет способствовать полаганию соответствующих целей деятельности предприятия, согласованных с принципами устойчивого развития, и гармонизации целей владельцев предприятия и целей других субъектов региона. В результате это приведет к улучшению результатов деятельности предприятия, обеспечит согласованность регионального развития и деятельности предприятий, что в совокупности обеспечит устойчивое развитие региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, целевое управление предприятиями, институциональное обеспечение, институт.

Buzko I. R., Semenenko I. M. Goal management of enterprises for sustainable development of a region: issues of institutional support.

The article examines the essence of sustainable development of a region and the problems of transition of a region to sustainable development path. In particular, one of the problems of transition of regions to sustainable development is absence of adequate institutional support. The concept and essence of institutes have been investigated, and the main views of scientists towards institutional support of sustainable development of a region have been analysed. Both formal and non-formal institutes play significant role in promoting sustainable development. It has been determined that institutes should define the principles of goal management of enterprises as subjects of a region. Goal management would promote setting the appropriate goals of an enterprise, which correlate to the principles of sustainable development, and harmonize goals and objectives of owners of an enterprise and goals and objectives of other entities in the region. For this purpose it is necessary for an enterprise to take into account current and future changes in the conditions and factors of its own functioning and to modify or at least provide flexibility and the possibility of changing the goals and objectives of stakeholders regarding the activities of an enterprise to adapt to these conditions. As a result, it would improve the results of an enterprise, ensure the coherence of regional development and activities of enterprises, which together would support sustainable development of a region.

Key words: sustainable development of a region, goal management of enterprises, institutional support, institute.

Бузько Ірина Романівна, д.е.н., проф., професор кафедри міжнародної економіки і туризму Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
Семененко Інна Максимівна, к.е.н., доц., завідувач кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 05.06.2017.

УДК 332:658

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРАХ

Бузько І. Р., Галгаш Р. А.

INSTITUTIONAL MODEL OF STRATEGIC COORDINATION OF ENTERPRISES' INTERACTION IN REGIONAL CLUSTERS

Buzko I. R., Galgash R. A.

В статті запропонована інституціональна модель стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах. Проаналізовано взаємодію між контролюючими групами в регіональному кластері підприємств на основі відносин підпорядкованості і еквівалентності. Показано схему ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств. Обґрунтовано доцільність використання в стратегічній координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах мотиваційно-факторного аналізу. Визначено фактори, що впливають на процес змін в регіональному кластері підприємств: об'єктивні фактори зовнішнього середовища, мотиви і вимоги суб'єктів ініціації та внутрішні мотиви суб'єкта змін. Запропоновано похід до ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств, який може бути доведений до програмного рівня і служити основою діагностики в системі підтримки ухвалення рішень зі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Ключові слова: стратегічна координація, регіональний кластер, підприємство, інститут, мета, група інтересів, взаємодія.

Постановка проблеми. Проблеми у функціонуванні та розвитку регіонів виникають на основі змін у реальних складових матеріального світу, але їх не можна розглядати окремо від трансформації уявлень про ці об'єкти в межах сучасної теорії управління та економічної теорії, які відбуваються наразі на основі інституціональної парадигми. Якщо звернутися до світової теорії і практики управління, то можна відзначити, що принципи детермінізму і оптимізації діяльності підприємства втратили свою актуальність в умовах динамічного зовнішнього середовища. В Україні ці процеси супроводжувалися процесом первісного накопичення капіталу та подальшим поділом сфер впливу у різних галузях промисловості між крупними власниками капіталів. Для існуючої сьогодні в Україні корпоративної структу-

ри економіки (основаної на інтересах окремих груп контролю) більшість напрямів наукових досліджень потребує свого корегування щодо інститутів власності, управління і контролю. Найбільше значення в таких умовах набуває динамічна складова взаємодії цих інститутів, яка виявляється в процесах стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Проблема стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері пов'язана з рядом важливих наукових і практичних завдань. Розробка та впровадження заходів щодо стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері по суті є інструментами регіонального управління, для реалізації яких необхідна відповідна система управління змінами, що виконує наступні основні функції: спрямовуючу – обґрунтування цілей і вибір головних шляхів їх досягнення; координуючу – балансування найважливіших ресурсних обмежень і узгодження суперечливих інтересів груп власності, управління та контролю; стимулюючу – формування стимулів до регіонального розвитку.

Одним з найбільш складних завдань в процесі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері є узгодження суперечливих інтересів. Для його вирішення аналітик повинен мати чітке уявлення про склад і структуру економічних і політичних інтересів в регіоні, знати і постійно враховувати інтереси не тільки загальні для регіону та підприємств, але і специфічні. Без такого знання не можуть бути сформульовані цільові орієнтири розвитку регіональних кластерів підприємств, не може діяти і внутрішній механізм управління, механізм стимулювання і мотивації праці.

Аналіз досліджень і публікацій з даної проблеми показує, що регіональний кластер підприємств є складним комплексом взаємодій між окремими індивідами і групами з приводу надання ресу-

рсів і отримання вигоди. У попередніх дослідженнях нами було розроблено інституціональну модель взаємодії економічних агентів у процесі управління організаційними змінами на підприємстві [1]. Зважаючи на універсальність застосовуваного при цьому інструментарію моделювання, ці розробки можна застосовувати для моделювання стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах.

Група суб'єктів, діяльність яких спрямована на досягнення однієї або сукупності тісно пов'язаних між собою цілей економічної системи, яка може пред'являти вимоги до підприємства зустрічається в наукових публікаціях під різними термінами: зацікавлені групи [2], контролюючі групи [3], групи інтересів [4], стейкхолдери [5]. Існування і взаємодія цих груп лежить в основі процесів функціонування і розвитку регіональних економічних систем.

Дана проблема не є новою для світової економічної думки. Основи її дослідження були сформульовані ще А. Берлі і Г. Мінзом в 30 рр. минулого сторіччя і здобули популярності як „позитивна теорія агентських відносин”. Питання розділення власності і контролю розвивають в своїх роботах Дж. Бернхем, Р. Гордон, Дж. К. Гэлбрейт, Д. Котц [6]. Проте, ясно сформульована проблема була значно пізніша (у неокласичних інституціоналістів М. Дженсена, В. Меклінга, Е. Фама [7, 8]).

Наявність груп інтересів в регіоні та на підприємстві визнається як в теоретичних роботах з питань управління, так і в підприємницькій практиці. У теоретичних дискусіях наголошуються наступні характерні особливості методу аналізу подібних груп: цей метод є в основному дескриптивним, таким, що описує організації (підприємства) як сукупність кооперативних і конкурентних інтересів; сама концепція містить в собі інструментарій для дослідження відносин між керівництвом підприємства і різними групами претензій; вона служить базою для нормативного і стратегічного менеджменту, який направлений на поліпшення положення підприємства в результаті обліку вимог груп інтересів.

Метою даної статті є аналіз взаємодії між контролюючими групами в процесі стратегічної координації підприємств в регіональному кластері на основі відносин підпорядкованості і еквівалентності, розробити схему ідентифікації рівня впливу контролюючих груп, обґрунтуванні доцільності використання у стратегічній координації взаємодії підприємств в регіональному кластері мотиваційно-факторного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Філософія виявлення груп інтересів повинна виходити з того, що їх претензії є легітимними [4, 9] і тому підлягають обліку. Легітимність претензій базується на зацікавленості керівництва підприємства або регіону в даних групах і ресурсах, що надаються ними.

При цьому слід мати на увазі, що ті інтереси регіонального кластеру підприємств, які не обмежують легітимність їх претензій, повинні бути від-

хилені з економічних міркувань, оскільки ігнорують факт обмеженості ресурсів підприємства. Необмежене задоволення вимог неможливе, оскільки це неминуче викличе дефіцит обмінного продукту. З свого боку групи інтересів у багатьох випадках не мають наміру без опору відмовлятися від своїх претензій. На практиці це приводить до виникнення політичних процесів у відносинах між групами, зокрема до боротьби за розподіл матеріальних і інших благ.

Якщо виходити з того, що для груп інтересів регіонального кластеру підприємств (тим більше окремих їх представників) характерна однонаправленість претензій, що пред'являються, то до даного методу застосовні основні положення моделі економічної поведінки. Це означає, що основу аналізу складає уявлення про окремі групи інтересів як активних одиниць, що діють заради досягнення власної вигоди. Вся сукупність подій, що відбуваються в оточенні підприємства, пояснюється у такому разі активністю окремих груп.

До категорії груп інтересів регіонального кластеру підприємств відносять не тільки власників підприємства чи акціонерів, але і його працівників, кредиторів, клієнтів та інших зацікавлених осіб. Прагнучи домогтися задоволення своїх претензій, такі групи в особі своїх представників вступають у відносини з керівництвом підприємства чи іншими групами інтересів регіонального кластеру підприємств, причому ці відносини можуть носити конфліктний характер. У таких ситуаціях керівництво підприємства має виважено оцінювати конфліктні фактори, забезпечуючи собі якомога більш широке поле дій. У свою чергу між групами інтересів регіонального кластеру підприємств виникають тимчасові й постійно мінливі зв'язки. Подібний підхід дозволяє зробити наступні висновки:

поводження груп інтересів регіонального кластеру підприємств визначається стимулами: ці групи поводяться у відповідності зі своїми претензіями і власною вигодою. Їхня активність залежить від переваги тих чи інших альтернативних вчинків;

стимули є продуктом комбінації різних пільг і обмежень: зміни в пільгах чи розходження в них впливають на поведінку лише у випадках, коли вони можуть бути реально відстежені (наприклад, у результаті опитувань). Якщо пільги вже отримані, то зміни в поведінці можуть бути пояснені видимими змінами у сфері можливостей груп інтересів регіонального кластеру підприємств;

обмеження визначають сферу можливих дій: до найважливіших обмежень такого роду відносять фактичні чи очікувані доходи, частку в майні, відносні ціни товарів, терміни.

Взаємодії між групами чи окремими індивідами в регіональному кластері підприємств можна представити двома граничними відносинами: відносини підпорядкованості (існує ієрархія, закріплена визначеними нормами (посадовими інструкціями,

трудовим договором)) і відносини еквівалентності (взаємодія груп одного ієрархічного рівня).

Беручи до уваги зазначені співвідношення, для побудови моделі соціально-економічної динаміки в регіональному кластері підприємств можна використовувати два типи моделей, відомих у системному аналізі: модель ієрархічної структури [10] і модель Гермеєра [11].

Необхідність ієрархічної організації в регіональному кластері підприємств – наслідок їхньої складності, коли централізована обробка інформації або просто неможлива, або вимагає таких витрат часу (чи засобів), що неприпустимі з технічних умов.

Проблема змін в ієрархічній організації в регіональному кластері підприємств зводиться до співставлення двох суперечливих тенденцій. Перехід до ієрархічної структури звужує число стратегій, але одночасно і знижує рівень невизначеності, тобто унеможливорює одержання більш якісного рішення. Вибір структури системи, що володіє ієрархічною формою організації, зустрічає ряд труднощів. Кількість можливих архітектурних форм в регіональному кластері підприємств складає деяка кінцева множина. Проектуючи нову систему соціально-економічної взаємодії, необхідно одночасно вибрати і стратегію (визначити значення керуючих функцій), і найкращу „архітектуру” регіонального кластеру підприємств.

У випадку ієрархічної моделі, деякий суб'єкт прагне досягти визначених цілей:

$$F(x_1, \dots, x_N, y_1, \dots, y_N) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де x_i — управляючий вплив на окремих суб'єктів, кожен з яких має власні цілі:

$$f_i(x_i, y_i) \rightarrow \max_{i=1, \dots, N}. \quad (2)$$

Інтереси підлеглих груп визначаються величинами y_i , що знаходяться в їхньому власному розпорядженні, величинами x_i , якими розпоряджається контролююча група. У цій найпростішій схемі передбачається, що значення цільової функції підлеглого номера (і) не залежить від дій інших підлеглих.

Нерівноправність суб'єктів виявляється в тому, що саме контролююча група призначає правила формування управлінського впливу x_i , кожен з яких залежать тим чи іншим чином від дій підлеглих (від їхнього вибору величин y_i), і підлеглим ці правила стають відомі в той момент, коли вони приймають рішення про вибір величин y_i . Тим самим контролююча група в ієрархічних системах описаного типу має можливість спрямовувати в потрібне русло зусилля потрібних суб'єктів.

Оптимальне управління в ієрархічних системах означає такий вибір x_i , що припускає при даних значеннях функцій f_i , які характеризують інтереси

окремих суб'єктів, максимізацію цільової функції контролюючої групи.

Поряд з тим, що регіональний кластер підприємств являє собою сукупність ієрархічних зв'язків, існує також рівень еквівалентної взаємодії, на якому всі суб'єкти рівноправні, а будь-яка ієрархія відсутня у принципі. Функціонування таких систем вимагає прийняття колективних рішень, тому вони не можуть бути описані за допомогою ієрархічних схем.

Система, що має зазначену властивість, відома як система Гермеєра. Це ситуація, що у теорії дослідження операцій одержала назву „мандрівники в одному човні”. Якщо в системі наявні N рівноправних партнерів (суб'єктів), кожен з яких володіє визначеними власними цілями, але крім власних цілей усі вони володіють однією загальною метою, то потрібно, щоб кожен з суб'єктів заради досягнення загальної мети поступився частиною своїх інтересів.

Якщо розглянути систему, у якій є N суб'єктів, цільовими функціями яких будуть $f_i(x_i)$, $i=1, \dots, N$, де ресурс x_i знаходиться цілком у розпорядженні суб'єкта номера (і), то крім цих цільових функцій наявна ще деяка загальна мета, яку будемо описувати функцією $F(y_1, \dots, y_N)$. Її значення будуть залежати вже від діяльності всіх партнерів: y_i – ресурс, що виділяє суб'єкт номера (і) для досягнення загальної мети, – його внесок у колективну мету.

Таким чином, цілі кожного із суб'єктів в регіональному кластері підприємств описуються векторним критерієм

$$f_i(x_i) \rightarrow \max, F(y_1, \dots, y_N) \rightarrow \max \quad (3)$$

причому $x_i + y_i = a_i$, $i = 1, \dots, N$, де a_i – деякий сумарний ресурс, що знаходиться в розпорядженні суб'єкта в регіональному кластері підприємств номера (і). Виходить, що кожен із суб'єктів повинен якось розділити свій ресурс: частина ресурсу, величину x_i , він може спрямувати на досягнення своїх особистих, „егоїстичних” цілей, а іншу частину ресурсу, $y_i = a_i - x_i$, він спрямовує на забезпечення суспільних інтересів.

Аналіз подібної конфліктної ситуації повинен початися зі зведення векторного критерію до деякого скалярного критерію:

$$J_i = \Psi(f_i(x_i), F(y_1, \dots, y_N)) \quad (4)$$

де Ψ – деякий оператор згортки критеріїв f_i і F , наприклад:

$$J_i = \min\{\lambda_i f_i(x_i), F(y_1, \dots, y_N)\}, \quad (5)$$

чи

$$J_i = f_i(x_i) + \mu F(y_1, \dots, y_N), \quad (6)$$

де λ_i і μ – вагові коефіцієнти, що характеризують ступінь зацікавленості суб'єктів у досягненні загальної мети.

Для статичних гермеєровських систем справедлива наступна Теорема Гермеєра – Вателя. Нехай f_i, F – монотонно зростаючі функції своїх змінних. Тоді існують стійкі рішення, серед яких щонайменше одне є ефективним.

Автори цієї теореми не тільки встановили її справедливості, але й запропонували ефективний спосіб визначення ситуації рівноваги. Він зводиться до наступної системи процедур. Упорядкуємо всіх суб'єктів за принципом:

$$\lambda_1 f_1(a_1) \geq \lambda_2 f_2(a_2) \geq \dots \geq \lambda_N f_N(a_N) \dots \quad (7)$$

Тоді виявляється, що існує таке $p \leq N$, що всі y_i для $i \geq p$ повинні бути прийняті рівними нулю (тобто суб'єкти, у яких $\lambda_i f_i(a_i)$ малі, можуть усі свої ресурси витратити на досягнення своїх внутрішніх (егоїстичних) цілей. А інші величини y_i будуть визначатися із системи рівнянь

$$\lambda_i f_i(y_i) = F(y_1, \dots, y_p, 0, \dots, 0), \quad i=1, 2, \dots, p \dots \quad (8)$$

У результаті ми визначаємо рівень впливу окремих суб'єктів в регіональному кластері підприємств на формування загальної мети. Зазначимо, що частина партнерів взагалі не бере участі в колективних заходах. Ці суб'єкти або не мають достатнього ресурсу, або мають низьку технологію ($f_i(a_i)$ мало), або в них низька зацікавленість у підсумках колективного рішення (λ_i мало).

Для ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств пропонується наступна схема (рис.).

У результаті виявлення значимих груп інтересів в регіональному кластері підприємств формується компромісна система цільових переваг, що знаходить висвітлення в нормативній групі показників. Надалі стратегічна координація розвитку в регіональному кластері підприємств зводиться в такому випадку до визначення відхилення фактичної системи показників від цільової (нормативної чи еталонної), чи до оцінки стратегічних рішень з погляду забезпечення мінімального відхилення від цільової моделі.

З урахуванням зазначеного стратегічна координація взаємодії підприємств в регіональному кластері повинна здійснюватися на основі мотиваційно-факторного аналізу. На динаміку регіонального кластеру підприємств, як складної соціально-економічної системи, впливають, по-перше, об'єктивні фактори зовнішнього середовища, по-друге, суб'єктна складова. Фактори зовнішнього середовища впливають на механізм формування стимулів, мотивів і, отже, цілей здійснення змін. Мотиви змін є вихідним моментом у ланцюжку причинно-наслідкових зв'язків процесу змін і, у той же час, є основою для виявлення цілей змін. Мотиви змін суб'єкта регіонального кластеру підприємств обумовлені особливостями утворення цілі, закріплені за суб'єктом, як за інститутом.

Група джерел фінансових ресурсів	Суб'єкти регіонального кластеру підприємств	Сума	Питома вага джерела	Експертна оцінка сили впливу вимог і-ої групи на цілі суб'єкта в регіональному кластері підприємств	Інтегральний показник сили впливу
Власні ресурси	Великі акціонери	y_1	$y_1 / \Sigma y_i$	λ_1	$\lambda_1 y_1 / \Sigma y_i$
	Зовнішні дрібні акціонери	y_2	$y_2 / \Sigma y_i$	λ_2	$\lambda_2 y_2 / \Sigma y_i$
	Менеджмент підприємства	y_3	$y_3 / \Sigma y_i$	λ_3	$\lambda_3 y_3 / \Sigma y_i$
	Працівники підприємства	y_4	$y_4 / \Sigma y_i$	λ_4	$\lambda_4 y_4 / \Sigma y_i$
Позикові ресурси	Кредитні ресурси банків	y_5	$y_5 / \Sigma y_i$	λ_5	$\lambda_5 y_5 / \Sigma y_i$
	Власники облігацій	y_6	$y_6 / \Sigma y_i$	λ_6	$\lambda_6 y_6 / \Sigma y_i$
Кредиторська заборгованість	Бюджет	y_7	$y_7 / \Sigma y_i$	λ_7	$\lambda_7 y_7 / \Sigma y_i$
	Постачальники	y_8	$y_8 / \Sigma y_i$	λ_8	$\lambda_8 y_8 / \Sigma y_i$
	Працівники підприємства	y_9	$y_9 / \Sigma y_i$	λ_9	$\lambda_9 y_9 / \Sigma y_i$
Сума		Σy_i	1,00		Σy_i

Рис. Схема ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств

Цільовий опис регіонального кластеру підприємств варто шукати в сфері мотивації людей, тобто у сфері взаємодії їх інтересів, вигоди. Але для цього потрібно мати чітке уявлення про склад і структуру економічних інтересів в регіональному кластері підприємств, знати та постійно враховувати інтереси не тільки загальні для всього регіонального кластеру підприємств, але й специфічні – колективів підрозділів (основних, допоміжних, управлінських), а також різних категорій працівників (за статтю, віком, рівнем кваліфікації). Без такого знання не може діяти внутрішній механізм стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері, економічного управління, механізм стимулювання і мотивації праці.

Не менш важливим є і зовнішній контур – механізм взаємодії в регіональному кластері підприємств з різними агентами і контрагентами, партнерами й конкурентами в регіоні, країні, ближньому і далекому зарубіжжі. За своєю новизною і набором багатьох в чому незвичним, висунутим ринком, цей механізм ще більш складний.

Проблема ідентифікації цільової моделі регіонального кластеру підприємств, в залежності від співвідношення переваг окремих груп інтересів, носить якісно-кількісний характер і тому сполучено з численними труднощами. Дані питання залишаються сьогодні мало вивченими у вітчизняній і закордонній науці й практиці управління. У той же час рішення даної проблеми дозволило б виробити збалансовану за інтересами і цілями модель стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Процес змін в регіональному кластері підприємств можна визначати як вироблення рішення з боку легітимних власників, тобто суб'єкта, що має законне право ініціювати початок змін.

Фактори, що впливають на процес змін, можна поділити на об'єктивні фактори зовнішнього середовища, мотиви і вимоги суб'єктів ініціації та внутрішні мотиви суб'єкта змін. Група суб'єктів ініціації має істотне значення для процесу функціонування й розвитку об'єкта (підприємства) і безпосередньо бере участь у цих процесах. Цю групу, в яку входять працівники, менеджмент і співвласники підприємства, ми називаємо „внутрішні суб'єкти ініціації”. Виділення внутрішніх суб'єктів ініціації пов'язане з тим, що будь-які процеси, чи то функціонування чи розвиток, здійснюють конкретні виконавці. Якщо вони не є ініціюючою зміни стороною, то виникають значні витрати, відомі у менеджменті як „витрати опортуністичної поведінки” [12], „витрати контролю за поведінкою виконавця” [13], „інформаційні витрати” [14], „витрати щодо здійснення та захисту контрактів” [15]. Цей механізм вимагає особливого обліку при здійсненні мотиваційно-факторного аналізу такої групи, як „внутрішні суб'єкти ініціації”.

На вирішення суб'єкта змін впливають три складові: внутрішні мотиви суб'єкта змін; вимоги зовнішніх сторін, що не можуть одержати легітимного права ініціювати зміни; об'єктивні фактори зовнішнього середовища. Внутрішні мотиви суб'єкта змін обумовлені особливостями формування цілей, закріпленими за даним суб'єктом, як за інститутом. Тому можна припустити визначену цільову модель, асоційовану з даним інститутом, і визначити набір переваг щодо напрямків розвитку об'єкта.

Друга група факторів пов'язана з розходженнями між „суб'єктом змін” і „суб'єктом ініціації”. Під „суб'єктом змін” ми розуміємо безпосередньо легітимного власника чи контролюючу групу. „Суб'єкт ініціації” – група, що пред'являє визначені вимоги до „суб'єкта змін”, для задоволення яких необхідно здійснити управління об'єктом контролю.

Будь-які зміни в регіональному кластері підприємств стратегічного характеру починаються з того моменту, коли ініціатор змін одержав підтримку з боку легітимного власника. Якщо ініціатива змін виходить від легітимного власника, тобто обумовлена внутрішніми мотивами, то суб'єкт ініціації та суб'єкт змін збігаються. У цьому випадку має місце чітко виражена спрямованість змін, і, як правило, формулювання мети та її критеріальний опис не становить великих труднощів.

У більшості ж випадків має місце нееквівалентність суб'єкта ініціації та суб'єкта змін. Так суб'єктом ініціації можуть виступати агенти, що не мають легітимного права здійснювати управління і контроль над підприємством, і тому звертаються з визначеною вимогою до власника. Власник же підприємства у відповідь на акт ініціації повинен здійснити відповідні впливи на об'єкт для задоволення вимог в рамках цілей функціонування чи цільової адаптації.

Третя група факторів обумовлена об'єктивною динамікою зовнішнього середовища і впливає як на внутрішні мотиви суб'єкта змін, так і на суб'єктів ініціації і на сам об'єкт.

Висновки. В результаті виявлення значущих груп інтересів в регіональному кластері підприємств формується компромісна система цільових переваг, яка знаходить віддзеркалення в нормативній групі показників. Надалі управління процесами розвитку регіонального кластеру підприємств зводиться у такому разі до визначення відхилення фактичної системи показників від цільової, або до оцінки стратегічних рішень з погляду забезпечення мінімального відхилення від цільової моделі. Пропонований похід до ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств може бути доведений до програмного рівня і служити основою діагностики в системі підтримки ухвалення рішень зі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Література

1. Галгаш Р.А. Інституціональна модель взаємодії економічних агентів у процесі управління організаційними змінами на підприємстві / Р.А. Галгаш // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Зб. наук. праць. Серія: економічна. Вип. 36-2. — Донецьк, ДонНТУ, 2009. — С. 16–21.
2. Козаченко Г.В. Основи корпоративного управління / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, Е.Н. Коренев. — Луганськ: Видавництво СЛУ, 2001. — 480 с.
3. Бень Т. Институциональные предпосылки контроля над акционерным предприятием / Т. Бень, А. Педько // Экономика Украины. — 1998. — №7. — С. 12-18.
4. Шальтеггер Ш. Формирование и реализация претензий групп интересов, связанных с предприятием / Ш. Шальтеггер // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — №6. — С. 12-19.
5. Виханский О. Эффективный менеджмент - красиво, но абсурдно / О. Виханский // БОСС. — 2002. — №10. — С. 22-26.
6. Ярцева Н.В. Современные концепции экономической мысли / Н.В. Ярцева. — Барнаул: Изд-во ММЦАГУ, 2003. — 820 с.
7. Jensen M. C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1973. — №5. — P. 108-123.
8. Fama E. Agency Problems and the Theory of the Firm / E. Fama // Journal of Political Economy. — 1980. — №88. — P. 56-64.
9. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.В. Понамарьов, О.М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
10. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа / Н. Н. Моисеев. — М.: Главная редакция физико-математической литературы, 1981. — 487 с.
11. Гермейер Ю. Б. Игры с непротивоположными интересами / Ю. Б. Гермейер. — М.: Наука, 1976. — 244 с.
12. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, „отношенческая” контракция / О. И. Уильямсон. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
13. Jensen M. Rights and Production Functions / M. Jensen, W. Meckling // An Application to Labour Managed firms and Codetermination, in Journal of Business. — 1979 — № 52. — P. 76-90.
14. Stigler G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. — 1961. — №2. — P. 43-51.
15. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics. — 1982. — №1. — P. 17-31.

References

1. Halhash R.A. Instytutsionalna model vzaiemodii ekonomichnykh ahentiv u protsesi upravlinnia orhanizatsiinymy zminamy na pidpriemstvi / R.A. Halhash // Naukovi pratsi Donetskoho natsi-onalnoho tekhnichnoho universytetu. Zb. nauk. prats. Serii: eko-nomichna. Vyp. 36-2. — Donetsk, DonNTU, 2009. — S. 16–21.
2. Kozachenko H.V. Osnovy korporativnoho upravlinnia / H.V. Kozachenko, A.E. Voronkova, E.N. Koreniev. — Luhansk: Vydavnytstvo SNU, 2001. — 480 s.
3. Ben T. Ynstytutsionalnie predposilky kontroliia nad aktsyonernim predpriiatyem / T. Ben, A. Pedko // Ekonomyka Ukraini. — 1998. — #7. — S. 12-18.
4. Shaltehher Sh. Formyrovanye y realizatsyia pretenzyi hrupp ynteressov, sviazannikh s predpriiatyem / Sh. Shaltehher // Problemi teoryy y praktyky upravleniya. — 1999. — #6. — S. 12-19.
5. Vykhanskyi O. Effektyvnii menedzhment - krasyyvo, no absurdno / O. Vykhanskyi // BOSS. — 2002. — #10. — S. 22-26.
6. Yartseva N.V. Sovremennie kontseptsyy ekonomicheskoi misly / N.V. Yartseva. — Barnaul: Yzd-vo MMTsAHU, 2003. — 820 s.
7. Jensen M. C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1973. — №5. — P. 108-123.
8. Fama E. Agency Problems and the Theory of the Firm / E. Fama // Journal of Political Economy. — 1980. — №88. — P. 56-64.
9. Kozachenko H.V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia : [monohrafiia] / H.V. Kozachenko, V.V. Ponomarev, O.M. Liashenko. — K.: Libra, 2003. — 280 s.
10. Moyseev N. N. Matematycheskiye zadachy systemnoho analiza / N. N. Moyseev. — M.: Hlavnaiia redaktsyia fizyko-matematicheskoi lyteraturi, 1981. — 487 s.
11. Hermeier Yu. B. Yhri s neprotivopolozhnimy intere-samy / Yu. B. Hermeier. — M.: Nauka, 1976. — 244 s.
12. Uylyamson O. Y. Ekonomycheskiye ynstytuty kapytalyzma. Fyrmi, rinky, „otnoshencheskaia” kontraktatsiia / O. Y. Uylyamson. — Spb.: Lenyzdat; CEV Press, 1996. — 702 s.
13. Jensen M. Rights and Production Functions / M. Jensen, W. Meckling // An Application to Labour Managed firms and Codetermination, in Journal of Business. — 1979 — № 52. — P. 76-90.
14. Stigler G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. — 1961. — №2. — P. 43-51.
15. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics. — 1982. — №1. — P. 17-31.

Бузько И. Р., Галгаш Р. А. Институциональная модель стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах

В статье предложена институциональная модель стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах. Проанализировано взаимодействие между контролирующими группами в региональном кластере предприятий на основе отношений подчиненности и эквивалентности. Показана схема идентификации уровня влияния контролирующих групп в региональном кластере предприятий. Обоснована целесообразность использования в стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах мотивационно-факторного анализа. Определены факторы, влияющие на процесс изменений в региональном кластере предприятий: объективные факторы внешней среды, мотивы и требования субъектов инициации и внутренние мотивы субъекта изменений. Предложен подход к идентификации уровня влияния контролирующих групп в региональном кластере предприятий, который может быть доведен до программной реализации и служить основой диагностики в системе поддержки принятия решений по стратегической координации взаимодействия предприятий в региональном кластере.

Ключевые слова: стратегическая координация, региональный кластер, предприятие, институт, цель, группа интересов, взаимодействие.

Buzko I. R., Galgash R.A. Institutional model of strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters

The article proposes the institutional model of strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters. The interaction between controlling groups in the regional cluster of enterprises on the basis of relations of subordination and equivalence has been analyzed. The scheme of identification of the level of influence of control groups in the regional cluster of enterprises has been shown. The expediency of using motivational factor analysis in strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters has been substantiated. The factors influencing the process of changes in the regional cluster of enterprises have been determined. They include objective factors of the external environment, motives and requirements of the subjects of initiation and internal motives of the subject of changes. The approach to identification of the level of influence of control groups in the regional cluster of enterprises has been proposed. This approach can be adjusted to the program level and serve as the basis for diagnostics in the decision support system for strategic coordination of enterprises' interaction in the regional cluster.

Key words: strategic coordination, regional cluster, enterprise, institute, goal, group of interests, interaction.

Бузько Ірина Романівна – д.е.н., проф., професор кафедри міжнародної економіки і туризму Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк)

Галгаш Руслан Анатолійович – к.е.н., доц., директор інституту економіки та управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк)

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 05.06.2017.

УДК 338.242 : 339.188

МОНІТОРИНГ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вартанова О.В.

MONITORING OF BUSINESS ACTIVITY IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Vartanova O.V.

У статті розкрито сутність моніторингу ділової активності підприємства. Визначено його значущість та доцільність проведення. Досліджено ключові властивості моніторингу ділової активності, його мету, ідею та завдання. Побудовано процес моніторингу ділової активності підприємствами за ключовими її сферами. Здійснено характеристику основних його етапів. Установлено напрями проведення моніторингу ділової активності підприємства. Розкрито зміст та структуру звіту за результатами здійснення моніторингу. Актуалізовано процес адміністрування ділової активності підприємства. Запропоновано впровадження підрозділу моніторингу з метою здійснення якісної діагностики ділової активності.

Ключові слова: ділова активність, моніторинг, підприємство, сфера, підрозділ, напрямок, управління.

Вступ. Своєчасність та якість ухвалених управлінських рішень визначною мірою обумовлюються відповідним дослідницько-аналітичним підґрунтям, на основі якого вони були прийняті. Оперативність виявлення та реагування на факторні показники впливу на діяльність підприємства характеризує її ефективність. А виявлення причин негативного впливу та достеменність реагування на них відповідно визначає рівень ділової активності підприємства.

Здійснення аналізу первинної та поточної інформації стосовно стану сфер ділової активності можливо за допомогою моніторингу ділової активності, призначеного для своєчасного виявлення та розпізнання наявних або перспективних проблем її розвитку, і на цих засадах – ефективного менеджменту в загальній системі управління підприємством.

Постановка проблеми. Враховуючи велику кількість господарюючих суб'єктів, їх географічні особливості, специфіку діяльності, наявність ресурсного забезпечення та інші фактори розвитку, вагомого значення набуває підтримка високого рівня ділової активності для забезпечення їх конкурентозда-

тності та успішної діяльності. При цьому актуалізується проблема діагностики рівня ділової активності підприємства на всіх його стадіях та процесах розвитку. Одним із визначальних інструментів комплексного та якісного діагностування управлінських, організаційних та виробничих процесів, що впливають на рівень ділової активності, стає моніторинг ділової активності, його функції, значущість, завдання, способи проведення та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання моніторингу на підприємствах досліджувались та висвітлені у працях багатьох вчених, таких як: В.І. Карпов, Л.О. Коваленко, О.М. Музична, М.Є. Рогоза, Ю.Р. Примаєв, Г.М. Сидоренко-Мельник та ін. переважна більшість науковців у своїх дослідженнях зосереджуються на визначенні теоретичних основ моніторингу або окремих його аспектів. У той же час не вирішеними залишаються проблеми проведення та забезпечення моніторингу ділової активності на підприємствах як структурованого процесу в загальній системі управління.

Мета статті. Головною метою статті є обґрунтування вагомості проведення моніторингу ділової активності як важливого управлінського інструменту в загальній системі підприємства.

Результати досліджень. Моніторинг ділової активності підприємства є складовою аналітичного забезпечення підприємства, невід'ємним елементом управління підприємством. Ефективність його здійснення можлива при врахуванні всіх стадій життєвого циклу як продукції, що виробляється, так і всього підприємства загалом. Проведення моніторингу ділової активності виступає одним із головних контрольних інструментів за її сферами. Організація та здійснення моніторингу ділової активності за її сферами є цілеспрямованим, чітко впорядкованим процесом, з урахуванням окремих їх особливостей у загальній структурі підприємства. А забезпечення ефективності процесу моніторингу сприяє визна-

ченню рівня організації складових підсистем ділової активності підприємства.

Моніторинг ділової активності – це систематизований багатоаспектний процес, який включає: спостереження, збір, обробку, та діагностику інформації щодо діяльності персоналу із забезпечення ділової активності, з метою виявлення відповідності управлінських та організаційних дій для її досягнення, можливих відхилень, прогнозування динаміки розвитку, і розробка науково обґрунтованих управлінських заходів із досягнення високого рівня ділової активності.

Основна мета та ідея моніторингу ділової активності підприємства полягають у комплексному відстеженні та діагностуванні зміни рівня ділової активності з метою розробки й прийняття оперативних управлінських заходів, спрямованих на підвищення або оптимізацію даного рівня. Необхідність проведення моніторингу ділової активності підприємства обумовлюється виявленням результативності управління діловою активністю та вибором ключових напрямів, спрямованих на забезпечення ділової активності підприємства.

Моніторинг ділової активності підприємства формується за допомогою відповідних інформаційних джерел, використання яких необхідне для прийняття ефективних управлінських рішень. Вимоги, що висувуються до такої інформації, повинні відповідати певним властивостям:

- правдивість – тобто точність та об'єктивність даних, що використовуються в процесі та результаті здійснення моніторингу. У іншому разі, формування кінцевих висновків на основі неправдивої інформації, є невиправданим, не відповідним дійсності процесом, відтак, ухвалення управлінських рішень;

- доречність – одна із важливіших властивостей, характерних для моніторингу ділової активності підприємства. Вона визначає актуальність аналітичних даних, необхідних для прийняття оперативних управлінських рішень, а у загальній системі управління підприємством саме ця властивість моніторингу сприяє ефективності її прояву;

- діагностичність – можливість здійснення аналізу за допомогою відповідної системи даних та показників, подальше їх прогнозування, із найменшими часовими та кадровими витратами;

- доцільність – процес здійснення моніторингу потребує використання тих даних, що необхідні для прийняття управлінських рішень;

- комплексність – дані, що використовуються у процесі моніторингу ділової активності мають носити комплексний, системний характер, та надаватися у повному обсязі, для здійснення якісної діагностики;

- економність – проведення моніторингу має носити ощадливий характер, а обробка інформації та витрати на її проведення мають бути не вище отриманого ефекту від її використання. Якісний моніторинг потребує оптимізації витрат на ін-

формаційну обробку, встановлення корисності інформаційних даних, й відтак – відбір якісної аналітичної інформації та усунення зайвої;

- інструктивність – законодавчо-правове забезпечення формування, обробки та використання інформації, необхідної для проведення моніторингу ділової активності. Необхідність врахування даної властивості моніторингу обумовлена тим, що важливість інформаційних джерел регламентується діяльністю відповідних органів та підрозділів підприємства в загальній системі управління.

Основне завдання моніторингу ділової активності підприємства – виявлення проблемних працівників, які не відповідають встановленим кваліфікаційним або організаційним вимогам, що дозволяє більш дискурсивно вирішувати питання забезпечення належного рівня ділової активності.

Моніторинг ділової активності складається з наступних процедур: визначення об'єкта (-ів) моніторингу; планування процедури моніторингу; дослідження об'єкта моніторингу; діагностика рівня визначеного об'єкта (-ів) моніторингу; прогнозування зміни рівня розвитку об'єкта (-ів) моніторингу; своєчасне доведення отриманої інформації до зацікавлених осіб.

Розробка структурованого процесу проведення моніторингу ділової активності підприємства повинна враховувати ключові її сфери, таким чином має забезпечуватися комплексність отримання необхідної інформації за встановлений період. Структуризація процесу моніторингу та інформаційних джерел підвищує його якість. Діагностику інформаційних даних можна здійснювати за різними сценаріями: окремо (у залежності від сфери ділової активності), або у сукупності за всіма сферами. Така варіативність пояснюється наявністю системи цілей, встановлених підприємством, та ситуацій, що склалися у конкретному бізнес-середовищі.

Моніторинг ділової активності, у першу чергу, спрямований на визначення проблемних аспектів її забезпечення та розвитку, а також встановлення низького рівня використання трудових ресурсів, відповідних за управління окремими її сферами, знижуючи тим самим рівень ділової активності. Така направленість пояснюється тим, що більшість сфер ділової активності (економічна, екологічна, соціальна тощо) характеризуються безвекторністю розвитку та неякісним кадровим забезпеченням. Відтак, доцільно здійснювати випереджальні управлінські заходи для зниження, а у кінцевому рахунку, й запобігання таким негативним наслідкам та ситуаціям.

На підставі даних моніторингу ділової активності відповідні фахівці підприємства розробляють нові управлінські заходи і проекти, спрямовані на оптимізацію або підвищення рівня ділової активності. Схематично процес моніторингу ділової активності представлено на рис. 1.

Таке схематичне представлення процесу моніторингу ділової активності дозволяє підприємству систематизувати та відстежувати вхідні інформацій-

ні потоки стосовно динамічності рівня ділової активності, факторів впливу на неї, з метою виявлення недоліків як у забезпеченні належного її рівня, так і у загальній системі управління підприємством. Окрім цього, дана схематична конфігурація моніторингу ділової активності характеризується наявністю ланцюгових взаємозв'язків, за допомогою яких підвищується якість управлінської системи господарюючого суб'єкта, а не окремих його сфер.

Проведення моніторингу ділової активності на підприємстві надає змогу отримувати реальні дані про рівень ділової активності та окремих її сфер, стан їхнього управління, фахівців, які здійснюють управлінські заходи, їх кваліфікаційну придатність, динамічність розвитку показників ділової активності, їх відхилення та ін. Результатом такої діагностики стає прийняття рішень щодо доцільності залучення нового складу персоналу різних категорій, зміни трудових та соціальних норм тощо.

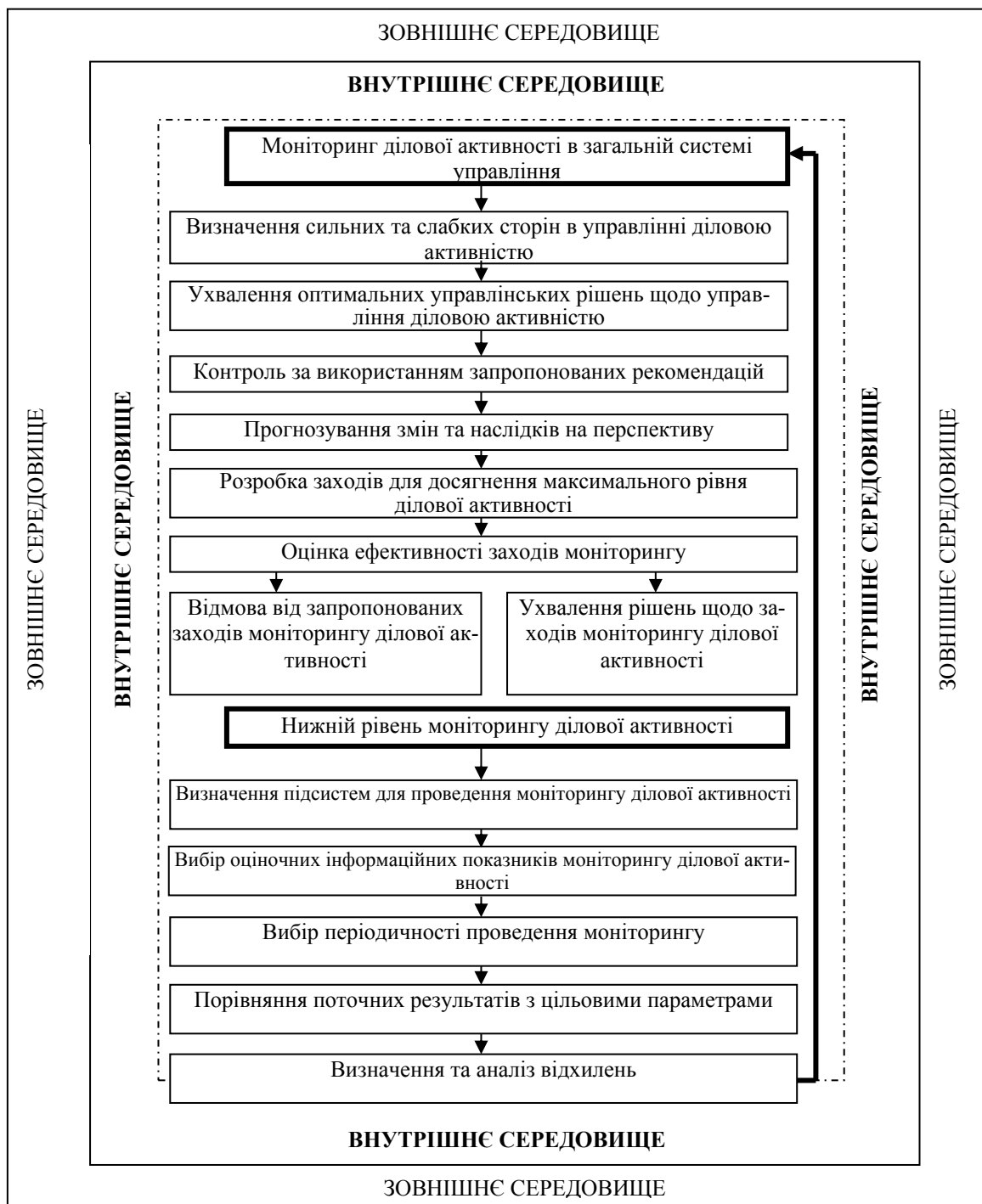


Рис. 1. Етапи моніторингу ділової активності підприємств

Слід також зазначити, що схема, зображена на рис. 1, розмежовує два рівні відповідальності за здійснення моніторингу ділової активності відповідно до рівням управління підприємства: верхній та нижній.

Моніторинг ділової активності на підприємстві здійснюється за різними її сферами, у результаті чого стає можливою багатофакторна діагностика управлінського та виконавчого персоналу, відповідального за результативність здійснення заходів із забезпечення високого рівня ділової активності. Відзначимо, що моніторинг ділової активності є відмінним від загальновідомих діагностичних методів тим, що з його допомогою на підприємстві забезпечується систематичний поетапний контроль за всіма сферами ділової активності, виявлення недоліків в управлінні та формування перспективних напрямів розвитку. Таким чином можливе не тільки підвищення рівня ділової активності на підприємстві, а й удосконалення загальної системи менеджменту.

Основою ухвалення управлінських рішень при проведенні процедури ділової активності є збір та обробка даних, що характеризують діяльність підприємства за допомогою кількісних та якісних показників, за визначеними сферами та їх діагностика. Процес збору та оброблення даних і кадрових характеристик управлінського персоналу, є операційним моніторингом ділової активності, здійснення якого забезпечується внутрішніми аудитором підприємства. Підставою для формування та реалізації якісних, змістовних та оперативних управлінських рішень є дані моніторингу та сукупність отриманих даних щодо рівня ділової активності.

Операційний моніторинг ділової активності – це діагностична процедура якості управлінських рішень для забезпечення її рівня, яка документально оформлена та має відповідне інструментально-правове підґрунтя. Визначальними цілями його проведення стають діагностика управлінських рішень, спрямованих на організацію управління ключовими сферами ділової активності, виявлення наявних проблем, що перешкоджають її розвитку, та персоналу, відповідального за прийняття таких рішень.

Детальний процес операційного моніторингу ділової активності на підприємстві представлений на рис. 2. Слід наголосити, що саме внутрішній (або операційний) моніторинг та його рекомендаційний характер надають можливість здійснення якісної, адаптивної та універсальної діагностики. Тому завданням внутрішніх фахівців в даному контексті стає власне розробка внутрішніх методично-організаційних положень та інструкцій з урахуванням специфіки та особливостей діяльності підприємства. Структура таких документів має змістовно розкривати організаційні, кадрові та аналітичні особливості проведення операційного моніторингу ділової активності підприємства. Якщо підприємство вважає необхідним здійснення кадрового аутсорсингу при відсутності власних спеціалістів, слід мати на увазі, що залучення сторонніх експертів або консал-

тингових організацій може становити загрозу комерційній таємниці підприємства.

Операційний моніторинг ділової активності на підприємстві доцільно здійснювати за такими напрямками, рис. 3.

Застосування даної схеми та впровадження вказаних напрямів доцільно здійснювати, визначною мірою, великим за розмірами та середнім господарюючим суб'єктам. Що стосується малих підприємств, та інших, що входять у дану групу, то там структуризація напрямів операційного моніторингу ділової активності надається у більш спрощеній формі.

Початковий етап моніторингу характеризується визначенням внутрішніми фахівцями поточного рівня ділової активності підприємства або певної її сфери, якщо ставиться таке завдання. При проведенні даного етапу здійснюється також аналіз динаміки та змін оцінювальних показників ділової активності у ретроспективі, прогнозування їх перспективного розвитку. Подальші процедури моніторингу включають розробку або корегування на підставі проведеної раніше діагностики, відповідних управлінських заходів, спрямованих на підвищення рівня ділової активності або окремої її сфери.

Негативні значення рівня ділової активності та управлінські недоліки виявляються за результатами моніторингу, та шляхом обговорення отриманої інформації із керівництвом підприємства. Такі співбесіди спрямовуються, у першу чергу, на визначення неефективного виконання персоналом своїх обов'язків, відповідального за забезпечення високого рівня ділової активності, внесення оперативних та стратегічних змін у загальну систему управління.

Подальший процес операційного моніторингу ділової активності підприємства включає діагностичні процедури із визначення ефективності менеджменту ділової активності на основних її сферами.

На даному етапі визначаються:

- перелік джерел, необхідних для визначення стану управлінської системи на підприємстві за ключовими напрямками;

- кількісний та якісний склад даних, необхідних для комплексної діагностики ділової активності підприємства;

- форму та строки надання та представлення інформації.

У результаті здійснення даного етапу моніторингу фахівцями визначається характер управлінської системи, що безпосередньо впливає та рівень ділової активності підприємств, її недоліки, переваги та невідповідності цілям та стратегії розвитку.

Подальші дії, які мають бути здійснені після визначення рівня ділової активності, факторів, що на неї впливають, та відповідальних управлінців, що розробляють та здійснюють відповідні дії та заходи з її забезпечення, характеризуються впорядкуванням та структуризацією категорій працівників, а також виробничих, організаційних та управлінських процесів, відповідно тій інформації, що була отримана в процесі попередніх етапів моніторингу.



Рис. 2. Процес проведення операційного моніторингу ділової активності підприємства

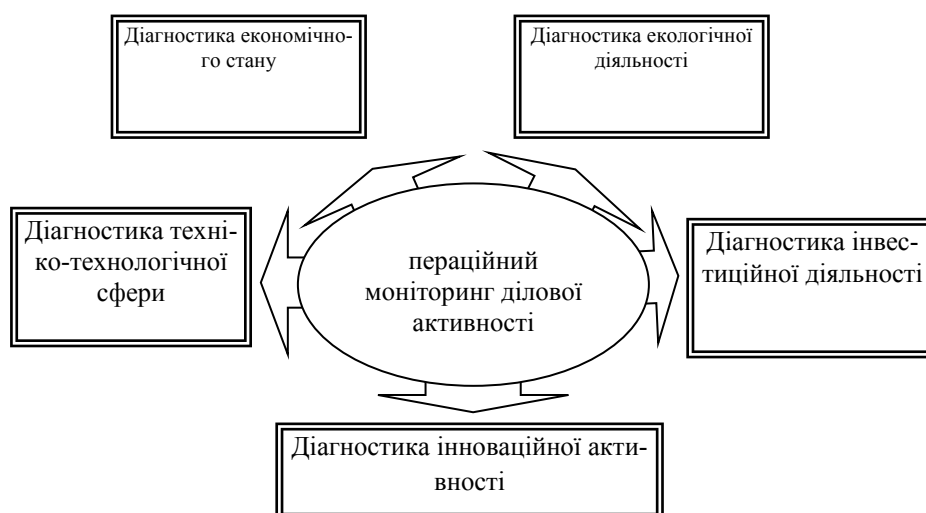


Рис. 3. Напрями здійснення операційного моніторингу ділової активності підприємства

Після проведення усіх аналітично-діагностичних заходів, які здійснювались протягом процесу моніторингу, головним фахівцем складається звіт про результати моніторингу, у якому зазначаються:

- поточний рівень ділової активності підприємства, ключові фактори впливу на його стан;
- визначені сфери ділової активності підприємства;

- опис фахівців, відповідальних за забезпечення необхідного рівня ділової активності;
- зазначення ключових недоліків та невідповідностей в управлінській системі, що призводять до погіршення ділової активності підприємства;
- рекомендаційний характер перспективних напрямів управління діловою активністю.

Якісна організація моніторингу ділової активності на підприємстві можлива при впровадженні процесу адміністрування. Адміністрування як процес дозволяє забезпечувати у комплексі працівниками своїх безпосередній обов'язків, структурувати систему управління загалом, завдяки чому здійснюються впорядковані заходи із діагностування факторів та змін, що відбиваються на рівні ділової активності за визначеними її сферами.

До складу адміністрування ділової активності на підприємстві доцільним є введення та запровадження підрозділу моніторингу за сферами діяльності підприємства (економічної, кадрової, інноваційної, санаційної та ін.). Матеріальне забезпечення підрозділу та ефективність використання коштів можливі за допомогою відповідного програмного забезпечення, за допомогою якого можливе здійснення, обробку та зберігання даних в автоматизованому режимі. Автоматична обробка інформації значно спрощує увесь діагностичний процес як у часовому вимірі, так і у забезпеченні відповідними фахі-

вцями, тобто відсутністю у їхній потребі, а також зниженні витрат на утримання даного підрозділу.

Таким чином, для ефективного та якісного розвитку діагностичних процесів на підприємствах доцільним є адміністрування діловою активністю, засноване на використанні спеціальних методів, прийомів та процедур, врахуванні галузевої спрямованості підприємств. У результаті чого підприємствами досягаються стратегічні цілі діяльності щодо забезпечення належного рівня ділової активності. Тому в структурі загального моніторингу необхідно виділити сфери та підрозділи, що відповідають за операційний моніторинг ділової активності. Процес адміністрування передбачає забезпечення комунікаційного зв'язку відділу моніторингу при його проведенні на підприємствах, рис. 4.

Фахівці, що здійснюють моніторинг ділової активності, виконують функції із збору необхідної інформації на підприємстві або його підрозділах. Підсумковий звіт за результатами моніторингу формує начальник відділу. Після чого він спрямовується до керівництва підприємства із можливими рекомендаційними заходами стосовно покращення рівня ділової активності. Керівництво підприємства, після ознайомлення зі звітом, приймає кінцеві управлінські рішення щодо подальшої роботи підприємства у напрямках, окреслених у звіті моніторингу, або на підставі власних спостережень та досвіду.



Рис. 4. Комунікаційний зв'язок при здійсненні моніторингу ділової активності на підприємстві

Важливість впровадження операційного моніторингу ділової активності обумовлюється тим, що ефективність та якість управлінських рішень на підприємстві представляють його основний стратегічний ресурс, який спрямовано на забезпечення високого рівня ділової активності. Саме тому він має бути систематизованим, регулярним процесом.

Адміністрування моніторингу допоможе забезпечити регулярність здійснення заходів щодо встановлення належного рівня ділової активності та її сфер, а також ефективності використання трудових ресурсів, відповідальних за ухвалення та реалізацію управлінських рішень, які впливають на забезпечення та досягнення ділової активності. Постійне проведення моніторингу ділової активності сприяє своєчасному встановленню недоліків в управлінні різних сфер ділової активності та підрозділів підприємства, удосконаленню загальної системи менеджменту.

Висновок. На сучасному етапі розвитку підприємств моніторинг ділової активності на більшості з них не здійснюється, а можливість його проведення існує переважно на великих підприємствах з високою обіговістю капіталу. Адміністрування процесів також залишається нерозвиненим та другорядним, що негативно впливає на рівень ділової активності підприємств. Проте, результати дослідження показують, що запровадження моніторингу ділової активності на підприємствах за визначеною структурою, заходами й діями, сприятиме більш ефективному досягненню високого рівня ділової активності. Регулярність моніторингових процедур забезпечить не тільки якість управління окремими сферами діяльності, а й загальної системи менеджменту.

Література

1. Карпов В. І. Статистичний моніторинг соціально-економічних процесів як актуальні завдання державної статистики / В. І. Карпов // Статистика України. – 2000. – № 2. – С. 33-40.
2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, І. М. Ремньова. – 3-тє вид. і допов. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
3. Музична О.М. Формування системи моніторингу ділової активності банку / О.М. Музична // Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія «Економіка». – Вип. 74. – 2013. – С. 71-76.
4. Рогоза М.Є., Поглиблення фінансового моніторингу ділової активності засобами маркетингового аналізу / М.Є. Рогоза // Наук. вісник ПУСКУ. – № 2 (41). – 2010. – С. 183-192.
5. Примак Ю.Р. Аналіз ділової активності, іміджу та репутації: їх вплив на фінансову стійкість / Ю.Р. Примак // Економічний форум. – № 2. – 2017. – С. 330-337.
6. Сидоренко-Мельник Г.М. Контроль ділової активності за ключовими показниками ефективності / Г.М. Сидоренко-Мельник // Економіка та держава. – №. 10. – 2013. – С. 74-75.

References

1. Karpov V.I. Statistical monitoring of socio-economic processes as actual tasks of state statistics / V. I. Karpov // Statistics of Ukraine. – 2000. – No. 2. – P. 33-40.
2. Kovalenko L.O. Financial Management: Tutorial / L. O. Kovalenko, I. M. Remnova. – 3rd edition. – K.: Knowledge, 2008. – 483 p.
3. Musychna O.M. Formation of the monitoring system of the bank's business activity / O.M. Musychna // Bulletin of the Dnipro-Petrovsky Univ. The series "Economics". – No 74. – 2013. – P. 71-76.
4. Rogozha M.E. Deepening of financial monitoring of business activity by means of marketing analysis / M.Ye. Rogozha // Scientific newsletter PUSKU. – No. 2 (41). – 2010/ - P. 183-192.
5. Primak Yu.R. Analysis of business activity, image and reputation: their impact on financial stability / Yu.R. Primak // Economic forum. – No. 2. – 2017. - P. 330-337.
6. Sidorenko-Melnik G.M. Control of business activity by key performance indicators / G.M. Sidorenko-Melnik // Economy and the state. – No. 10. – 2013. – P. 74-75.

Вартанова О.В. Моніторинг деловой активности в системе управления предприятием.

В статье раскрыта сущность мониторинга деловой активности предприятия. Определены его значимость и целесообразность проведения. Исследованы ключевые свойства мониторинга деловой активности, его цель, идея и задачи. Построен процесс мониторинга деловой активности предприятиями по ключевым ее сферам. Осуществлена характеристика основных его этапов. Установлены направления проведения мониторинга деловой активности предприятия. Раскрыты содержание и структура отчета по результатам проведения мониторинга. Актуализирован процесс администрирования деловой активности предприятия. Предложено внедрение подразделения мониторинга с целью осуществления качественной диагностики деловой активности.

Ключевые слова: деловая активность, мониторинг, предприятие, сфера, подразделение, направление, управление.

Vartanova O.V. Monitoring of business activity in the enterprise management system.

The article reveals the essence of monitoring of business activity of the enterprise. Its significance and feasibility are determined. The key properties of monitoring business activity, its purpose, idea and application are investigated. The process of monitoring of business activity of enterprises in key areas of the company is constructed. Characterization of its main stages is carried out. The direct monitoring of business activity of the enterprise is established on-line. The content and structure of the report based on the results of monitoring are disclosed. The process of administration of business activity of the enterprise is updated. The implementation of a monitoring unit with the purpose of carrying out qualitative diagnostics of business activities is proposed.

Key words: business activity, monitoring, subsystem, sphere, division, direction, management.

Вартанова О.В. – д.е.н., проф., професор кафедри міжнародної економіки і туризму Східноукраїнського національного університету імені В. Даля.

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 12.06.2017.

УДК 336.13

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**Вахлакова В.В.****MODEL OF EVALUATING ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE****Vahlakova V.V.**

У статті представлено модель оцінювання економічної безпеки підприємства, яку побудовано за фінансовою та ринковою складовими економічної безпеки з використанням сигнатурних функцій зміни значення за аналізований період показників кожної складової моделі.

Показано оцінювання фінансової та ринкової складових моделі та комбінація їхніх оцінок з використанням матриці оцінювання. Надано опис сегментів матриці оцінювання економічної безпеки підприємства. Описано переваги, обмеження та сфери використання моделі.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, модель, складові, показники, оцінювання, сигнатурний критерій, матриця оцінювання.

Вступ. Оцінюванню економічної безпеки підприємства належить вирішальна роль у його безпечо-забезпечувальній діяльності. Саме вирішальна роль оцінок економічної безпеки підприємства зумовила значну увагу науковців до цієї галузі економічної безпекології мікрорівня, наслідком чого є численні методичні підходи до оцінювання.

В оцінюванні економічної безпеки підприємства сьогодні чітко вирізняються кілька підходів: індикаторний [1, 2], матричний [3,4], але найпоширенішим в оцінюванні економічної безпеки підприємства є функціональний підхід, який покладено в основу переважної більшості оприлюднених напрацювань з цієї проблематики (наприклад, [5,6,7,8,9]).

Традиційні розрахункові операції з показниками, що виконуються в оцінюванні економічної безпеки підприємства за функціональних підходом, дозволяють з використанням штучних оцінок кількісно оцінити економічну безпеку. Такою оцінкою, як правило, є рівень економічної безпеки підприємства, що визначається у частках одиниці і розраховується у певній послідовності:

нормалізація значень одиничних показників з використанням відповідних шкал за кожною з численних функціональних складових економічної безпеки підприємства, оскільки, як правило, для кожної

складової вибираються показники з різними вимірниками;

згортка нормалізованих одиничних показників у кожній з відібраних функціональних складових для розрахунку комплексного показника за складовою;

згортка комплексних показників за відібраними функціональними складовими для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки підприємства.

Таким чином, традиційне застосування функціонального підходу в оцінюванні економічної безпеки підприємства передбачає низку операцій (нормалізації, згортки), які, з одного боку, дозволяють отримати значення показника "рівень економічної безпеки підприємства", а, з іншого, неминуче призводять до деякого перекручування значень показників і, як наслідок, до деякої втрати їхньої достовірності. Тому виникають підстави вважати показник "рівень економічної безпеки підприємства" за змістом малоінформативним, адже він лише дозволяє ідентифікувати стан економічної безпеки підприємства – низький або задовільний та ін. і не дозволяє отримати цілісне уявлення про цей стан.

Наявні недоліки у традиційному використанні функціонального підходу в оцінюванні економічної безпеки підприємства зовсім не означають необхідність відмови від нього. Йдеться лише про необхідність удосконалення функціонального підходу в такий спосіб, щоб його застосування надавало можливість отримувати такі оцінки економічної безпеки, що найбільш наближені до її реального стану (найповніше відображають її реальний стан), доступні сприйняттю без додаткового навчання і корисні у безпечозабезпечувальній діяльності підприємства. Власне, саме такий висновок зроблено і за результатами ранніх досліджень [3,4].

Метою статті є виклад принципових положень щодо реалізації розробленої моделі оцінювання економічної безпеки підприємства, в основу побудови

якої покладено сигнатурні функції зміни значення за аналізований період показників моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Модель оцінювання економічної безпеки підприємства побудовано за функціональним підходом, але в ній пропонується відмовитися від численних функціональних складових і зосередити увагу на найголовніших – фінансовій та ринковій. Стан інших функціональних складових (інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, правова, ресурсна тощо) прямо або опосередковано відображаються у цих складових, які за своєю природою є синтетичними.

При розробленні моделі оцінювання економічної безпеки підприємства враховано концепти епістемологічного базису оцінювання. Ці концепти створюють методологічні підстави розроблення моделі оцінювання економічної безпеки підприємства, їхню об'єктивізацію в оцінюванні економічної безпеки підприємства наведено у табл. 1.

Зосередження саме на фінансовій та ринковій складових в оцінюванні економічної безпеки підприємства за функціональним підходом зумовлено таким.

Фінансова складова більшою мірою відображає економічну безпеку підприємства у минулому, тобто

її стан є наслідком минулих подій, оскільки в оцінюванні використовуються показники минулих періодів.

Ринкова складова відображає стан економічної безпеки підприємства переважно у майбутньому. У теперішній час в підприємства наявні ринкові можливості, збереження, примноження та активне використання яких закладає підвалини економічної безпеки у майбутньому.

Комбінування оцінок фінансової і ринкової складових економічної безпеки підприємства надають змогу охопити в її оцінюванні минулий, поточний і деякою мірою майбутній періоди його діяльності, що забезпечує комплексний характер оцінювання у часі.

Оцінювання економічної безпеки підприємства за пропонованою моделлю проводиться за фінансовою та ринковою складовими у такій послідовності: окреме оцінювання фінансової та ринкової складових економічної безпеки підприємства;

оцінювання економічної безпеки підприємства на основі комбінування ситуацій у фінансовій та ринковій складових і представлення його результатів у формі загального якісного судження про стан економічної безпеки.

Таблиця 1

Об'єктивізація концептів епістемологічного базису оцінювання у моделі оцінювання економічної безпеки підприємства

Концепт та його основа	Вияв концепту у моделі
Оцінювання об'єктів як спосіб їхнього пізнання (гносеологічний оптимізм)	Оцінювання економічної безпеки підприємства є способом її пізнання, що здійснюється з метою формування загального якісного судження про її стан, вектори його зміни, яке може поглиблюватися та конкретизуватися з використанням додаткових аналітичних інструментів і слугує підставою рішень та дій у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства
Ймовірнісний характер оцінок (пробабілізм)	Оцінка економічної безпеки підприємства у вигляді загального якісного судження є принципово ймовірнісною, оскільки ситуації у вибраних функціональних складових економічної безпеки можуть тлумачитися суб'єктами оцінювання варіативно, особливо у прогностичному аспекті
Можливість помилок оцінок (фальсифікаціонізм)	Помилковість оцінки економічної безпеки підприємства зумовлена перцептивністю інтерпретації ситуацій у вибраних функціональних складових економічної безпеки та комбінацій цих ситуацій. Перцептивність інтерпретації зумовлена тим, що ці ситуації є відображенням реальних подій та процесів, що відбуваються в діяльності підприємства, у свідомості суб'єктів оцінювання на фоні створених в уявленні цих суб'єктів певних ідеальних образів як бази порівняння, випадковості, помилок, мотивів і намірів суб'єктів оцінювання при формуванні якісного судження про стан економічної безпеки підприємства
Представлення результатів оцінювання їхньою інтерпретацією (дефляціонізм)	Оцінки економічної безпеки підприємства є результатом інтерпретації динаміки показників фінансової та ринкової складових економічної безпеки, яка здійснюється суб'єктом оцінювання виходячи з його мотивів та установок
Постійний характер оцінювання (фаллібілізм)	Модель потребує періодичного застосування, але не частіше, ніж щомісячно. Інакше не можна побачити динаміку показників моделі як через малий проміжок часу, так і відсутність необхідних даних
Забезпечення достовірності оцінок при дотриманні низки умов (джастифікаціонізм)	Модель забезпечує достовірність оцінки економічної безпеки підприємства за дотримання низки умов (використання достовірних показників, правильність розрахунків, дотримання правил оцінювання, кваліфікована інтерпретація комбінацій ситуацій у фінансовій і ринковій складових економічної безпеки підприємства)
Створення аксіоматичного базису оцінювання (конвенціоналізм)	Реалізація моделі здійснюється за правилами створеного аксіоматичного базису оцінювання, до складу якого увійшли принципи оцінювання, критерії визнання певного стану економічної безпеки, вимоги до вибраних показників, процедури та інструментарій оцінювання.

Для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства відібрано такі показники: дохід від основної діяльності, прибуток, чистий грошовий потік від основної діяльності, запас фінансової міцності підприємства. Головним критерієм вибору зазначених показників є відсутність їхньої детермінованої пов'язаності.

Для оцінювання ринкової складової економічної безпеки підприємства вибрано показники, які описують його ринкову позицію та взаємодію із суб'єктами ринкових відносин: частка підприємства на ринку; кількість постійних споживачів продукції підприємства; середній дохід підприємства від однієї угоди; відносна ємність ринку.

В оцінюванні фінансової та ринкової складових економічної безпеки підприємства пропонується використовувати не самі показники цих складових, а сигнатурні функції зміни значень показників за аналізований період. Такий вибір, по суті, означає відмову від розрахунків комплексних та інтегрального показників економічної безпеки підприємства, які традиційно застосовуються в її оцінюванні за функціональних підходом.

Табличне значення оцінок фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі сфор-

мованої множини показників (фрагмент) надано у табл. 2, де показано не суто значення сигнатурної функції, а знак зміни значення показника ("+" або "-"), хоча звичайно для аналітичного узагальнення значень сигнатурних функцій вибраних преаргументів як раз потрібні кількісні значення сигнатурних функцій.

У табл. 3 представлений опис ситуації у фінансовій складовій економічної безпеки підприємства (фрагмент). Такий опис базується на загальних положеннях впливу результатів фінансової діяльності підприємства на його економічну безпеку та оцінках стану її фінансової складової (див. табл. 2). У табл. 3 номери ситуацій відповідають номерам оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі зміни фінансових показників у табл. 2.

Аналогічно виконано табличне представлення оцінок ринкової складової економічної безпеки підприємства на основі сформованої множини показників (фрагмент) (табл. 4) та опис ситуації у ринковій складовій економічної безпеки підприємства (фрагмент) (табл. 5).

Таблиця 2

Оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі зміни фінансових показників

Номер ситуації	Прибуток	Запас фінансової міцності	Чистий грошовий потік	Дохід	Оцінка фінансової складової у поточному періоді	Опис стану фінансової складової та його вплив на економічну безпеку підприємства
1	+	+	+	+	Дуже висока	Односпрямованість динаміки фінансових показників позитивно впливає на економічну безпеку підприємства і забезпечує її високий рівень. Дуже високий рівень економічної безпеки підприємства зумовлений сталістю результатів фінансової діяльності підприємства
2	+	-	+	+	Висока	Незначні внутрішні структурні диспропорції у фінансовій складовій зумовлені зсувами негативного характеру в інших складових економічної безпеки (виробничій або ринковій), які в цілому незначно погіршують її стан, але суттєвих загроз економічній безпеці підприємства не створюють. Високий рівень економічної безпеки підприємства
..	..	..	..	..	...	
16	-	-	-	-	Вкрай низька	Катастрофічний стан фінансової складової, що є результатом реалізованих загроз (або їхньої сукупності) діяльності підприємства. Катастрофічний рівень економічної безпеки

Таблиця 3

Якісна оцінка фінансової складової економічної безпеки підприємства

№ ситуації	Ситуації
1	Висока оцінка фінансової складової, яка є опосередкованим свідченням збалансованості функціональних підсистем підприємства, відсутності зсувів та деформацій у системі "підприємство" і, відповідно, суттєвих загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності підприємства. Підприємство перебуває у стані безпеки
2	Незначні внутрішні структурні диспропорції у фінансовій складовій (витрати підприємства зростають швидше, ніж його доходи) є передумовою виникнення внутрішніх загроз діяльності підприємства, розвиток яких (не говорячи вже про реалізацію) можна попередити завдяки здійсненню низки безпекозабезпечувальних заходів. Ситуація контролювана, але актуалізує безпекозабезпечувальну діяльність підприємства (потрібні заходи з виправлення внутрішніх структурних диспропорцій). У протилежному випадку реальні погіршення фінансового стану підприємства та зменшення його стабільності через зменшення запасу фінансової міцності. Підприємство перебуває у стані безпеки, але виникають передумови (хоча віддалені та ймовірні) для його ймовірного погіршення
....	
16	Активний розвиток кризового стану в діяльності підприємства через суттєву невідповідність його витрат масштабу діяльності, що зменшується, внаслідок чого виникають збитки. Наявні яскраво виражені ознаки системності кризового стану в діяльності підприємства, її деградації аж до елімінації діяльності або банкрутства підприємства. Підприємство перебуває у небезпеці, для виводу з якої у безпекозабезпечувальній діяльності потрібні значні ресурси та надзвичайної якості антикризовий менеджмент. Розрішитися така ситуація може шляхом продовження процесів керованої елімінації діяльності підприємства у разі її цільового характеру. Економічна безпека як така в підприємства відсутня.

Таблиця 4

Оцінки ринкової складової економічної безпеки підприємства на основі зміни ринкових показників

№ ситуації	Кількість постійних споживачів	Середній дохід від угоди	Відносна ємність ринку	Частка ринку	Оцінка ринкової складової	Опис стану ринкової складової та його вплив на економічну безпеку підприємства
1	+	+	+	+	Дуже висока	Односпрямованість динаміки ринкових показників свідчить про міцну ринкову позицію підприємства, що позитивно впливає на його економічну безпеку. Дуже високий рівень економічної безпеки підприємства зумовлений сталою ринковою позицією підприємства
2	+	–	+	+	Висока	Виникнення підстав для структурних диспропорцій у ринковій позиції підприємства, які можна усунути у ході безпекозабезпечувальної діяльності підприємства, спрямованої на усунення причин внутрішнього характеру (помилки у маркетингової стратегії підприємства або в її реалізації) та адаптації до зміни кон'юнктури ринку і проблем у діяльності споживачів продукції підприємства. Високий рівень економічної безпеки підприємства зумовлений позитивною динамікою кількості постійних споживачів продукції, відносною ємністю ринку та ринковою часткою підприємства
...	...	...	...	...	...	
16	–	–	–	–	Вкрай низька	Катастрофічний стан ринкової складової, що є результатом загроз (або їхньої сукупності), реалізація яких, по суті, призвела до витіснення підприємства з ринку. Катастрофічний рівень економічної безпеки

Таблиця 5

Якісна оцінка ринкової складової економічної безпеки підприємства

№ ситуації	Ситуації
1	Висока оцінка ринкової складової зумовлює високий рівень економічної безпеки підприємства. Його ринкова позиція є стійкою, яких-небудь реальних загроз ринковому становищу підприємства не спостерігається або ймовірність їхньої реалізації низька. Підприємство перебуває у стані безпеки
2	Спостерігається погіршення фінансових результатів підприємства від взаємодії зі споживачами його продукції. Необхідні превентивні заходи з попередження "розмивання" клієнтської бази у контексті впливу на дохід підприємства. Увагу у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства необхідно зосередити на споживачах продукції (пошук можливостей виходу на нові ринки з наявною продукцією, зміна асортиментної лінійки продукції, пошук нових споживачів). Підприємство перебуває у стані безпеки, але виникають слабкі сигнали погіршення ринкової позиції, які не можна залишати поза увагою фахівців з економічної безпеки
...	
16	Наявні яскраво виражені ознаки системності кризового стану в діяльності підприємства. Суттєве погіршення статусу підприємства на ринку (підприємство фактично втрачає ринкову позицію), що вкрай негативно впливає і на фінансову складову, і на економічну безпеку підприємства в цілому. Висока ймовірність банкрутства, припинення діяльності або поглинання конкурентами. Підприємство перебуває у небезпеці, для виводу з якої безпекозабезпечувальна діяльність має бути зосереджена на репозиціонуванні продукції підприємства на ринку. Економічна безпека підприємства відсутня, підприємство у небезпеці.

Ринкова складові економічної безпеки підприємства	Небезпечна ситуація	6		8	9
	Ситуація активізації та розвитку загроз			4	7
	Ситуація актуалізації загроз	3			
	Безпечна ситуація	1	2		5
		Безпечна ситуація	Ситуація актуалізації загроз	Ситуація активізації та розвитку загроз	Небезпечна ситуація
Фінансова складові економічної безпеки підприємства					

Рис. 1. Матриця оцінювання економічної безпеки підприємства

Оцінювання економічної безпеки підприємства за пропонуваною моделлю завершується комбінуванням якісних оцінок її фінансової та ринкової складових. Але комбінування всіх результуючих ситуацій (хоча кожна з них є обґрунтованою й слугує підставою прийняття та реалізації рішень у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства) невиправдано. Адже тоді кількість комбінацій у моделі оцінювання економічної безпеки підприємства складала б 256 (16 x 16), що явно перевищує потреби практики його безпекозабезпечувальної діяльності.

Отже, для отримання загальної оцінки економічної безпеки підприємства на підставі ситуацій в її ринковій та фінансовій складових для кожної з них використано варіації з чотирьох можливих ситуацій - від підприємства у крайній небезпеці до стану повної безпеки. Для оцінювання економічної безпеки підприємства на підставі ситуацій в її ринковій та фінансовій складових використано табличні форми.

Комбінувати ситуації у ринковій та фінансовій складових економічної безпеки підприємства, тобто оцінювати її пропонується у матричній формі (рис. 1).

У матриці оцінювання економічної безпеки підприємства виділено 9 сегментів. За наявності 4-х можливих ситуацій у кожній зі складових економіч-

ної безпеки підприємства кількість можливих комбінацій дорівнює 16. Проте без втрати якісного розрізнення таких ситуацій їхню кількість скорочено до 9. Рівень економічної безпеки підприємства у сформованій матриці оцінювання знижується із зростанням номеру сегменту. Тобто сегмент 1 відповідає найвищому рівню економічної безпеки підприємства, а сегмент 9 – найнижчому. У разі полярних або різних ситуацій у складових економічної безпеки підприємства прийнято припущення, що ситуація у ринковій складовій менш загрозлива, ніж ситуація у фінансовій складовій.

Опис сегментів матриці оцінювання економічної безпеки підприємства надано у табл. 6-8 (номера сегментів матриці оцінювання економічної безпеки підприємства у таблицях відповідають їхнім номерам на рис. 1).

Пропоновану модель не можна вважати бездоганим інструментом, який придатний до використання за будь-яких умов. До того ж пропонується модель не є універсальною. Як і будь-якій моделі пропонуваної моделі оцінювання економічної безпеки підприємства притаманні переваги та обмеження (рис. 2), вона має свою сферу використання.

Таблиця 6

Оцінки економічної безпеки підприємства та стабільність сегментів матриці її оцінювання

Сегмент	Опис	Рівень економічної безпеки підприємства	Стабільність сегмента
1	Стабільність	Високий	Висока. Передумови переходу до інших сегментів матриці за умови збереження тенденцій в діяльності підприємства відсутні
2	Виникнення проблем у фінансовій складовій на фоні стабільності у ринковій	Середній	Середня. Сегмент нестійкий, ймовірний перехід до сегмента 1 (при стабілізації ситуації у фінансовій складовій), до сегмента 5 (при збереженні негативної динаміки показників фінансової складової) або до сегмента 4 (активізація та розвиток загроз різного характеру, у тому числі й у ринковій складовій)
3	Виникнення проблем у ринковій складовій на фоні стабільності у фінансовій	Середній	Середня. Сегмент нестійкий, ймовірний перехід до сегмента 1 (при стабілізації ситуації у ринковій складовій) або до сегмента 4 з активізацією загроз різного генезису (при збереженні негативної динаміки показників ринкової складової)
4	Системна активізація загроз різного характеру	Нижче за середній	Низька. Сегмент винятково нестійкий, посідає проміжне положення між сегментами економічної безпеки підприємства (сегменти 1,2,3), сегментами незбалансованості її складових (сегменти 5,6) та сегментами економічної небезпеки (сегменти 7,8,9). При потрапленні до цього сегмента економічна безпека підприємства або зміцниться, або виникне економічна небезпека
5	Системна елімінація показників фінансової складової фоні стабільності ситуації у ринковій	Нижче за середній	Низька. Сегмент нестійкий. Економічної безпеки є слабкою за умови зменшення майже всіх показників фінансової складової. Разом із від'ємною динамікою показників фінансової складової або будуть зменшуватися й показники ринкової складової (перехід до сегменту 7), або ситуація буде виправлятися і за рахунок поліпшення показників ринкової складової підвищаться і показники фінансової складової (перехід до сегмента 2)
6	Суттєве погіршення ситуації у ринковій складовій на фоні стабільності у фінансовій	Нижче за середній	Низька. Сегмент є виключно нестійким. Для будь-якого підприємства формування фінансових результатів є можливим тільки у разі адекватної взаємодії із зовнішнім середовищем. Отже, тривале зберігання позитивної динаміки фінансових показників підприємства у разі негативної динаміки його ринкових показників є неможливим. Тому або із зберіганням фінансових показників діяльності підприємства будуть покращуватися його ринкові показники (сегмент 3), або буде зростати економічна небезпека (сегмент 8)
7	Системне погіршення ситуації у ринковій складовій, що супроводжується передкризовою ситуацією у фінансовій складовій	Низький	Висока. Сегмент стабільний. Негативна динаміка показників ринкової складової підтримує (і підтримується) від'ємною динамікою показників фінансової складової, що вкрай негативно впливає на рівень економічної безпеки підприємства. При досягненні цього рівня певної межі його зростання є дуже проблематичним (якщо не неможливим), оскільки потребує значних ресурсів, яких у підприємства у такому стані немає
8	Системне погіршення ситуації у фінансовій складовій, що супроводжується передкризовою ситуацією у ринковій складовій	Критично низький	
9	Системна деградація підприємства.	Катастрофічно низький	

Таблиця 7

Опис сегментів матриці оцінювання економічної безпеки підприємства

Сегмент	Назва сегменту	Опис сегменту
1	Стабільність	Безпечна ситуація у фінансовій та ринковій складових економічної безпеки підприємства і, отже, її високий рівень. Сегмент стабільний, підприємство може перебувати у ньому тривалий час
2	Проблемна ситуація	Послаблення безпеки фінансової складової (від'ємна динаміка двох фінансових показників) при збереженні безпечної ситуації у ринковій складовій економічної безпеки підприємства свідчить про . Сегмент нестабільний, тривалість перебування у ньому незначна
3	Проблемна ситуація	Послаблення безпеки ринкової складової при збереженні безпечної ситуації у фінансовій складовій економічної безпеки підприємства, що є наслідком попередніх результатів діяльності підприємства. Сегмент нестабільний, тривалість перебування у ньому незначна
4	Системна активізація загроз	Послаблення у фінансовій та ринковій складових економічної безпеки підприємства через активізацію та розвиток різноманітних загроз, який може призвести до їхньої реалізації, якщо не буде активізовано безпекозабезпечувальну діяльність підприємства. Стабільність сегмента залежить від швидкості процесів активізації та розвитку загроз та результативності безпекозабезпечувальної діяльності підприємства
5	Парадоксальний сегмент	Потрапляння до сегмента малоімовірно, оскільки безпека складових економічної безпеки підприємства не може бути діаметрально протилежною завдяки їхньої взаємопов'язаності. Сегмент дуже нестабільний, тривалість перебування у ньому дуже незначна
6	Парадоксальний сегмент	Потрапляння до сегмента (як і до 5-го сегмента) малоімовірно, оскільки безпека складових економічної безпеки підприємства не може бути діаметрально протилежною завдяки їхньої взаємопов'язаності. Сегмент дуже нестабільний, тривалість перебування у ньому дуже незначна
7	Загрозливий сегмент	Активізація та розвиток загроз у ринковій складовій у сукупності з небезпечною ситуацією у фінансовій складовій свідчать про суттєве послаблення економічної безпеки підприємства. Сегмент нестабільний, оскільки, швидше за все, небезпечна ситуація у фінансовій складовій може як прискорити розвиток загроз у ринковій складовій, так і пригальмувати цей процес. Тривалість перебування підприємства у цьому сегменті незначна
8	Загрозливий сегмент	Активізація та розвиток загроз у фінансовій складовій у сукупності з небезпечною ситуацією у ринковій складовій свідчать про суттєве послаблення економічної безпеки підприємства. Сегмент нестабільний, оскільки небезпечна ситуація у ринковій складовій прискорить розвиток загроз у фінансовій складовій, що дуже зумовить суттєве послаблення економічної безпеки підприємства
9	Економічна небезпека	Небезпечний сегмент, потрапляння до якого свідчить про реалізацію загроз, яку за допомогою заходів безпекозабезпечувальної діяльності до певної точки цього процесу можна пригальмувати або навіть призупинити (аж до повної зупинки, що, правда, малоімовірно). У певній точці процесу реалізація загроз становиться безповоротною, і тоді завданнями безпекозабезпечувальної діяльності підприємства становляться приготування до реалізації загроз та пом'якшення її наслідків.

Таблиця 8

Прогноз зміни економічної безпеки підприємства за сегментами матриці оцінювання

Сегмент	Назва сегменту	Прогноз зміни економічної безпеки підприємства
1	2	3
1	Стабільність	Позитивний. Позитивна динаміка показників складових економічної безпеки сприяє її зміцненню
2	Проблемна ситуація	Позитивний. Безпечна ситуація у ринковій складовій слугує підставою припинення актуалізації загроз у фінансовій складовій, що позитивно позначиться на економічній безпеці підприємства
3	Проблемна ситуація	Умовно позитивний. Безпечна ситуація у фінансовій складовій не може довго існувати, якщо не припиниться актуалізації загроз у ринковій складовій, що становить головне завдання безпекозабезпечувальної діяльності підприємства слугує підставою припинення актуалізації загроз у фінансовій складовій, що позитивно позначиться на економічній безпеці підприємства
4	Системна активізація загроз	Невизначений. Лише за запропонованою моделлю оцінювання надати прогноз зміни економічної безпеки підприємства дуже складно. Потрібен додатковий прогностичний аналіз (наприклад, з використанням сценарного методу)

Продовження табл. 8

1	2	3
5	Парадоксальний сегмент	Умовно позитивний. Якщо за результатами безпекозабезпечувальної діяльності позитивна ситуація у ринковій складовій позитивно позначиться на ситуації у фінансовій складовій, то можна розраховувати на зміцнення економічної безпеки підприємства
6	Парадоксальний сегмент	Негативний. Небезпечна ситуація у ринковій складовій здатна з часом погіршити ситуацію і у фінансовій складовій, що неминуче призведе до послаблення економічної безпеки підприємства
7	Загрозливий сегмент	Негативний. Небезпечна ситуація у фінансовій складовій спільно з активізацією та розвитком загроз у ринковій складовій здатні суттєво послабити економічну безпеку підприємства
8	Загрозливий сегмент	Негативний. Небезпечна ситуація у ринковій складовій спільно з активізацією та розвитком загроз у фінансовій складовій неминуче послабить економічну безпеку підприємства
9	Економічна небезпека	Вкрай негативний. У фінансовій та ринковій складових склалася небезпечна ситуація, подолання якої має ймовірний характер і потребує високої якості безпекозабезпечувальної діяльності та значних витрат ресурсів. Втім, і це не гарантує відновлення економічної безпеки підприємства.

Характеристика моделі оцінювання економічної безпеки підприємства	
Переваги	Обмеження
Простота розрахунків	Низька чутливість результату моделі до зміни значень факторів
Галузева універсальність	Однаковість інтерпретації різних значень з однаковим знаком зміни
Простота інтерпретації результатів моделі	Надмірна чутливість до знаку зміни показника
Наочність результатів моделі	Відсутність жорсткої періодизації у використанні
Можливість періодичного застосування	Слабка порівнюваність щодо різних підприємств
Експрес характер оцінювання	Неврахування негативного впливу загроз
Доступність джерел первинної інформації	Відсутність можливості визначення впливу окремих загроз на економічну безпеку підприємства
Безвідмовність моделі щодо різного набору вхідних даних	Запізнення врахування активізації загроз
Невимогливість моделі до кваліфікації користувача	Низька еластичність результату моделі до зміни фактору за умови збереження сигнатурного критерію

Рис. 2. Переваги й обмеження моделі оцінювання економічної безпеки підприємства

Переваги й обмеження пропонованій моделі оцінювання економічної безпеки підприємства встановлено за результатами аналізу змісту моделі, її аналітичного інструментарію (сигнатурні функції зміни значень показників фінансової та ринкової складових), що використано у побудові моделі, використання ситуаційного підходу у комбінаціях вхідних аргументів моделі.

Розроблена модель оцінювання економічної безпеки підприємства дозволяє отримати загальне якісне судження про економічну безпеку та можливі вектори її зміни. Такого судження у переважній низці випадків цілком достатньо для формування векторів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства. Але разом з тим для виявлення впливу окремих загроз на економічну безпеку підприємства, поглиб-

лення та розширення якісного судження про економічну безпеку підприємства доцільне використання додаткових аналітичних інструментів.

Для уточнення якісних оцінок фінансової та ринкової складових економічної безпеки підприємства для різних періодів часу з використанням методу аналізу ієрархій визначено пріоритетність вибраних показників, що дозволяє з використанням побудованої аналітичної адитивно-мультиплікативної функції надати кількісну оцінку стану складових.

Висновки. Для оцінювання економічної безпеки підприємства розроблено відповідну модель, теоретичні засади якої склали сформульовані концепти епістемологічного базису оцінювання. У моделі використано сигнатурні критерії відібраних показників за ринковою та фінансовою складовими економічної безпеки підприємства. Реалізація пропонованої моделі передбачає виконання розрахункових та комбінаторних процедур, які дозволяють не втратити первинний зміст відібраних одиничних показників, а, значить, забезпечити точність її оцінок. Якісні оцінки складових моделі становлять собою опис ситуацій, які є результатом комбінування сигнатурних функцій зміни значень вибраних показників. Кількість показників за кожною складовою економічної безпеки у моделі невелика, що надає змогу візуалізувати оцінки за допомогою графічних засобів.

На відзнаку від поширених моделей оцінювання економічної безпеки підприємства розроблена модель не передбачає отримання кількісних оцінок економічної безпеки підприємства. Загальна оцінка економічної безпеки підприємства у моделі формується на підставі комбінування ситуацій в її ринковій та фінансовій складових за допомогою пропонованої матриці оцінювання. Розроблена модель оцінювання економічної безпеки підприємства дозволяє отримати загальне якісне судження про економічну безпеку та можливі вектори її зміни. Такого судження у переважній низці випадків цілком достатньо для формування векторів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства. Для поглиблення та розширення якісного судження про економічну безпеку підприємства доцільне використання додаткових аналітичних інструментів.

Л і т е р а т у р а

1. Гладченко Т. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности / Т. Гладченко // Менеджер. – 2000. – № 12. – С. 111–113.
2. Папехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
3. Козаченко Г. В. Оцінювання економічної безпеки підприємства: аналіз основних підходів / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов. – В кн.: Менеджмент безпеки держави, регіону, підприємства: проблеми і виклики сьогодення : [монографія]; за заг. ред. З. Б. Живко, І. Г. Бабець. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – С. 238–251.
4. Козаченко Г. В. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов // Управління проектами та розвиток ва. – 2015. – № 3(55). – С. 6–18.
5. Ковальчук Н. О. Підходи щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, А. Г. Корбутяк // Бізнесінформ. – 2014. – № 10 – 249–254.
6. Кузенко Т. Б. Узагальнення підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т. Б. Кузенко, О. П. Полтініна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSHB_2011/Economics/10_80537.doc.htm
7. Павлюк Ю. В. Методика оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Ю. В. Павлюк, О. А. Лактіонова. – Режим доступу : <file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%BD%D0%B0/Downloads/812-1647-1-SM.pdf>
8. Вергун А. М. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Вергун, К. В. Стріжко // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>
9. Мацеха Д. С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості / Д. С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. – 1 (48) – С. 128–133.

References

1. Gladchenko T. Indikatory ekonomicheskoy bezopasnosti predprinimatel'skoy deyatel'nosti / T. Gladchenko // Menedzher. – 2000. – № 12. – S. 111–113.
2. Papekhin R. S. Indikatory finansovoy bezopasnosti predpriyatiy / R. S. Papekhin. – Volgograd: Volgogradskoe nauchnoe izd-vo, 2007. – 16 s.
3. Kozachenko H. V. Otsinyuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpriyemstva: analiz osnovnykh pidkhodiv / H. V. Kozachenko, Yu. S. Pohorelov. – V kn.: Menedzhment bezpeky derzhavy, rehionu, pidpriyemstva: problemy i vyklyky s'ohodennya : [monohrafiya]; za zah. red. Z. B. Zhyvko, I. H. Babets'. – L'viv: Liha-Pres, 2015. – S. 238–251.
4. Kozachenko H. V. Pro deyaki problemy u suchasniy ekonomichniy bezpekolohiyi / H. V. Kozachenko, Yu. S. Pohorelov // Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnyctva. – 2015. – № 3(55). – S. 6–18.
5. Koval'chuk N. O. Pidkhody shchodo otsinyuvannya finansovo-ekonomichnoyi bezpeky vitchyznyanykh pidpriyemstv / N. O. Koval'chuk, A. H. Korbutyak // Biznesinform. – 2014. – № 10 – 249–254.
6. Kuzenko T. B. Uzahal'nennya pidkhodiv do otsinyuvannya rivnya finansovoyi bezpeky pidpriyemstva [Elektronnyy resurs] / T. B. Kuzenko, O. P. Poltinina. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/6_NITSHB_2011/Economics/10_80537.doc.htm
7. Pavlyuk Yu. V. Metodyka otsinky rivnya finansovoyi bezpeky pidpriyemstva [Elektronnyy resurs] / Yu. V. Pavlyuk, O. A. Laktionova. – Rezhym dostupu : <file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%BD%D0%B0/Downloads/812-1647-1-SM.pdf>
8. Verhun A. M. Suchasni pidkhody do otsinky rivnya finansovoyi bezpeky pidpriyemstva [Elektronnyy resurs] / A. M. Verhun, K. V. Strizhko // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 6. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>
9. Matsekha D. S. Funktsional'ni skladovi ekonomichnoyi bezpeky ta pokaznyky yikhnoyi otsinky dlya pidpriyemstv lehkoii promyslovosti / D. S. Matsekha // Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'. – 2013. – № 1 (48) – S. 128–133.

Вахлакова В.В. Модель оценки экономической безопасности предприятия.

В статье представлена модель оценки экономической безопасности предприятия, построенная с использованием финансовой и рыночной составляющими экономической безопасности и сигнатурных функций изменения значения за анализируемый период показателей каждой составляющей модели.

Показаны оценка финансовой и рыночной составляющих модели и комбинация их оценок с использованием матрицы оценки. Представлено описание сегментов матрицы оценивания экономической безопасности предприятия. Описаны преимущества, ограничения и сферы использования модели.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, модель, составляющие, показатели, оценка, сигнатурный критерий, матрица оценки.

Vahlakova V.V. Model of evaluating economic security of an enterprise.

There is consequence of traditional calculating operations with evaluating indicators that are used in evaluating economic security of an enterprise basing on functional approach considered in the article. Such calculating operations are normalizing single indicators, their double convolution while calculating complex and integral indicators. Artificial

character of integral evaluations of enterprise economic security is proved. Model of evaluating enterprise economic security is made. Such model is built using financial and market components of economic security and signature functions of changes for every one of internal indicators of suggested components of enterprise economic security for some period of time. There are indicators for evaluating financial and market components of enterprise economic security suggested in the article. There are evaluating financial and market components of model and combination of such evaluations using evaluating matrix considered in the article. Description of segments in evaluating matrix of enterprise economic security is considered. Advantages, limitations and spheres of usage for made model are described.

Keywords: enterprise, economic security, model, components, indicators, evaluating, signature criterion, evaluating matrix.

Вахлакова В.В. – к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту Донбаського державного технічного університету (м. Лисичанськ), e-mail VahlakovaVV@gmail.com

Рецензент: д.е.н., доцент **Овчаренко Є.І.**

Статтю подано 03.06.2017.

УДК 657:338.124.4(477)

**ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ
У РІЗНИХ ТИПАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ****Гавриленко В.О., Чиж В.І.****USE OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION
IN DIFFERENT TYPES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT****Gavrylenko V., Chyzh V.**

У статті досліджено інформаційні потреби превентивного та реактивного типів управління. Розглянуто зв'язок між конкретною моделлю антикризового управління та джерелами облікової інформації. Систематизовано показники, що характеризують етапи кризи. Визначено управлінську звітність, що містить інформацію для розрахунку таких показників. Встановлено динаміку змін показників для визначення етапу кризи й прийняття антикризових заходів.

Ключові слова: антикризове управління, тип управління, моделі управління, облікова інформація, управлінська звітність, показник.

Вступ. Поступове входження України у світовий економічний простір формує нові умови функціонування вітчизняних підприємств. Це конкурентна боротьба та невизначеність, що веде до виникнення міжнародних, макроекономічних, галузевих та внутрішньогосподарських криз. Тому важливість теоретичного осмислення проблем обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень щодо виходу підприємства з кризового стану, або його попередження стає усе очевиднішою.

Постановка проблеми. Кризи будь-якого походження негативно впливають на фінансовий стан підприємства. В найгіршому випадку вони ведуть до припинення діяльності взагалі. Наявність системи антикризового управління на підприємстві не викликає сумніву. Ефективне функціонування такої системи залежить від інформації, що використовують при виборі типу антикризового управління, розробці його моделей та управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі докладно висвітлені особливості менеджменту в умовах кризи, його відмінності від управління за стабільної ситуації, технології, моделі й стратегії здійснення. Так, методологічний базис антикризового фінансового управ-

ління розроблений такими зарубіжними науковцями як: Е. Альтман, В. Бівер, Л. Бернстайн, П. Друкер, М. Міллер, Ф. Модільяні, Р. Таффлер, І. Хьюберт і ін. Проблеми антикризового управління розглянуто в роботах російських та вітчизняних вчених: А.Г. Грязновой, І.О. Бланка, В.М. Гесца, Л.О. Лігоненко, В.О. Василенко, О.М. Скібіцького та багатьох інших. Обліково-аналітичному забезпеченню розробки управлінських рішень у кризових ситуаціях присвячено праці Т.І. Безбородової. Проте питання обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління на різних етапах перебігу кризи та застосуванні різних типів та моделей антикризового управління є недостатньо розробленими.

Метою даної статті є визначення інформації фінансового та управлінського обліку, яка необхідна для прийняття рішень в системі антикризового управління підприємством.

Результати досліджень. Кризові ситуації, як ніякі інші, вимагають стратегічного підходу до їх вирішення. Тому в умовах організаційного стресу від керівництва підприємства потрібна підвищена винахідливість і гнучкість у використанні різних стратегій антикризового управління, кожна з яких повинна мати на меті вихід із кризового стану та забезпечення стабільного розвитку. Як показує досвід, існує тісна залежність моделей антикризового управління з інформаційною системою фінансового та управлінського обліку, які є фундаментальною платформою та запорукою досягнення мети антикризового управління. Визначення інформаційних потреб кожної моделі та можливостей фінансового і управлінського обліку щодо їх забезпечення має не лише наукове, але й практичне значення і розглядається як засіб формування ефективної системи антикризового управління.

Найбільш поширеними типами антикризового управління підприємством є превентивний та реактивний. В залежності від стадії кризи у складі реак-

тивного типу антикризового управління виокремлюють моделі: докризову, передкризову, кризову та посткризову.

Наведені типи моделей антикризового управління підприємством згруповані залежно від стабільності розвитку суб'єкта господарювання. При умові, коли підприємство розвивається стабільно і в його діяльності не мають місце прояви та загрози будь-якої зовнішньої або внутрішньої нестабільності, йому слід дотримуватися антикризового управління превентивного типу. У випадку настання загрози порушення стійкого стану функціонування та негативного прояву дестабілізуючих факторів та її прогресивного розвитку – моделей реактивного типу в залежності від фази кризи [1].

Кожна з наведених моделей використовує свій інструментарій та методологію забезпечення беззбиткової діяльності підприємства. Відповідно, кожна модель потребує певної інформації, яка б дала можливість керівництву підприємства не тільки вирішувати нагальні проблеми, а й забезпечила б прогнозування його діяльності на майбутнє. Таку інформацію системі антикризового управління надає фінансовий та управлінський облік. Інформація фінансового та управлінського обліку представлена в первинних документах, операціях по рахунках, облікових регістрах та формах звітності.

Основою інформаційного забезпечення антикризового управління є фінансова звітність, яка містить інформацію не тільки про майновий стан підприємства, а й результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період за напрямками його діяльності. Це дає можливість не лише визначити фінансовий стан підприємства, а і розробляти прогнозні показники на майбутнє. Саме фінансова звітність підприємства у складі: Балансу (Звіт про фінансовий стан) (ф. №1); Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. №2), Звіту про рух грошових коштів (ф. №3); Звіту про власний капітал (ф. №4), Приміток до звітності (ф. №5), Звітності за сегментами (ф. № 6) надає достовірну інформацію, що використовується у фінансовому аналізі та визначає вектор у кожній моделі антикризового управління.

Проте, як показує досвід, для прийняття ефективних антикризових управлінських рішень недостатньо інформації лише фінансового обліку. Виникає потреба в залученні інформації управлінського обліку та управлінської звітності.

Управлінська звітність за своєю сутністю є не лише джерелом інформації, але й засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації. Вона виконує організаційну роль при виборі методики обліку й узагальнення даних. На відміну від бухгалтерського обліку і звітності (який безперервно збирає інформацію про всі об'єкти обліку) у системі управлінського обліку збирається і обробляється тільки така інформація, яка необхідна для складання конкретних форм звітності відповідно до вимог користувачів [2].

Показники управлінської звітності мають відповідати певним вимогам [3]. До таких вимог віднесено адекватність, нейтральність, доказовість, точність, значимість, релевантність, стабільність, актуальність, детальність, гнучкість, повнота, лаконічність, доступність, економічність

У науковій літературі [4, 5, 6, 7] розроблено різні підходи до структурування внутрішньої управлінської звітності підприємства. Спираючись на попередні дослідження, доцільно управлінську звітність, інформація якої забезпечує антикризове управління, розділяти на три групи з такими складовими:

1) управлінська звітність про фінансовий стан, результати діяльності та зміни фінансового стану підприємства (звіт про виконання бюджету доходів і витрат, звіт про виконання кошторису витрат підрозділів, звіт про виконання платіжного календаря, звіт про виконання інвестиційного плану);

2) управлінська звітність за ключовими показниками діяльності (обсяг виробництва, доля ринку, собівартість продукції, структура витрат, задоволеність клієнтів, впровадження інноваційних розробок);

3) управлінська звітність про використання бюджетів центрами відповідальності підприємства (звіти про рух грошових коштів, про доходи та витрати, про прибуток, про виробничі капітальні вкладення), бюджетний баланс.

Важливого значення в процесі формування системи управлінської звітності набуває періодичність її подання, при цьому основним критерієм при виборі періодичності складання та подання звітних форм є надання необхідної інформації, доки вона актуальна і прийняті на її основі управлінські рішення будуть ефективними та своєчасними [8, 9].

Показники кожної групи управлінської звітності використовують у різних типах антикризового управління. Для досягнення стратегічних цілей превентивна модель антикризового управління ставить перед собою завдання здійснення комплексної системної діагностики діяльності підприємства з метою виявлення відхилень від запланованої траєкторії розвитку; проведення моніторингу зовнішніх та внутрішніх факторів позитивного й негативного впливу; підтримання стабільності діяльності. Головною метою даного типу антикризового управління є розробка і застосування антикризових заходів з метою збереження положення підприємства на ринку, підтримка фінансової рівноваги та мінімізація розмірів зниження ринкової вартості. Основними серед таких заходів є: відновлення платоспроможності, вихід на беззбитковий рівень, збільшення чистих грошових надходжень.

Існує безліч фінансових коефіцієнтів для визначення фінансового стану підприємства, які поєднані у чотири групи: фінансової стійкості, рентабельності, оборотності і ліквідності.

У превентивному типі антикризового управління доцільно використовувати показники платоспро-

можності, ділової активності, оборотності капіталу, фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності, структури капіталу, кредитоспроможності, ринкових індикаторів, самофінансування, майнового стану, інвестицій, виробництва, левериджу, валютної самокупності, джерел формування капіталу. Джерелом інформації для розрахунку цих показників є фінансова звітність підприємства.

Покращення платоспроможності підприємства можна забезпечити шляхом раціонального використання наявних ресурсів і удосконалення системи управління. Оцінити майбутню платоспроможність також дозволяє правильно сплановане надходження та витрачання грошових коштів, в процесі якого визначається позитивний, негативний і чистий грошовий потік, які являються основою відновлення платоспроможності підприємства. Таку інформацію надає користувачам звіт про рух грошових коштів, а також управлінська звітність першої групи.

Важливим кроком при аналізі платоспроможності підприємства, з точки зору антикризового управління, є вивчення динаміки валюти балансу та його структури за декілька років. Зменшення валюти балансу може свідчити про скорочення підприємством обсягів своєї діяльності, що може стати причиною зменшення його платоспроможності та фінансової стійкості.

У процесі аналізу балансу слід звернути особливу увагу на такі статті балансу, як: прибутки (збитки) звітного та минулих років; розрахунки з дебіторами не оплачені в строк; довгострокові (короткострокові) кредити та позики непогашені в строк; кредиторська заборгованість не оплачена в строк.

За умов міжсистемних трансформацій спостерігається наростання нестабільності у світовій економіці, а кризові явища стають дедалі частішими. Тому, важливими факторами, які свідчать про втрату підприємства стійкої рівноваги на тлі економічної боротьби за виживання, є виникнення дисбалансу між показниками власних та залучених коштів. Критеріями, що визначають такий дисбаланс є коефіцієнти фінансової стійкості: фінансової незалежності (автономії) та фінансової стабільності. Джерелом інформації для їх розрахунку є пасив балансу.

Важливе значення у процесі аналізу джерел власних коштів має показник фінансового левериджу, який характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань, що відображені в другому розділі пасиву балансу. Зростання цього показника свідчить про зростання фінансового ризику і можливість втрати платоспроможності.

Показником втрати платоспроможності підприємства є також і коефіцієнт покриття, який визначається співвідношенням оборотних активів (за вирахуванням витрат майбутніх періодів) до короткострокових зобов'язань. Він характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення протягом певного періоду його заборгованості.

Зростання оборотних активів підприємства не завжди є позитивним фактором, який впливає на

збільшення об'ємів виробництва. Тому, для досягнення цілей антикризового управління, слід проаналізувати структуру запасів підприємства, які відображені в активі балансу в складі оборотних активів та виявити фактори, що вплинули на їх збільшення. Такими причинами можуть бути інфляція, що призвела до зростання їх вартості, сповільнення обороту запасів, необгрунтоване вилучення активів з господарського обороту. Вразі значного зменшення запасів, керівництву підприємства необхідно приділити увагу пошуку можливих шляхів їх поповнення в необхідних розмірах для успішного здійснення господарської діяльності підприємства.

Не менш важливим показником, у процесі причинно-наслідкового аналізу діяльності підприємства, є значення коефіцієнтів ліквідності, які розраховують на основі інформації балансу. В умовах економічної кризи категорія ліквідності відіграє значну роль при формуванні ефективної фінансової політики підприємства. Коефіцієнти ліквідності показують наскільки підприємство в спроможі погасити свою короткострокову заборгованість. Недостатня ліквідність створює для підприємства несприятливі умови щодо розвитку бізнесу, оновлення або збільшення випуску продукції, погіршує взаємовідносини з контрагентами, впливає на зменшення прибутковості, часткової або повної втрати капіталу. Це в свою чергу може привести підприємство до неплатоспроможності та банкрутства. Найбільш мобільними та високоліквідними активами є грошові кошти. В загальноприйнятій практиці відомо, що якщо показник абсолютної ліквідності менший за 0,2, то підприємство є неплатоспроможним.

Наявність у підприємства довгострокових фінансових вкладень свідчить про те, що воно здійснює інвестиційну діяльність. Тому необхідно також приділити увагу і аналізу ефективності здійснених інвестиційних вкладень.

З метою попередження кризової ситуації, крім наведених вище показників, необхідно розраховувати і інші коефіцієнти, зокрема: фінансування, маневреності власного капіталу, швидкої та проміжної ліквідності, покриття, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного оборотного капіталу, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості.

Одним із факторів, які призводять підприємство до кризового становища є зростання витрат. Вони впливають на зменшення прибутку підприємства і відповідно зменшують його платоспроможність. Тому особливу увагу для попередження кризової ситуації слід звернути на аналіз витрат на виробництво продукції. Джерелами інформації для цього є дані первинних документів з обліку матеріальних витрат, витрат на оплату праці виробничих працівників, загальновиробничих витрат, дані облікових регістрів та управлінської звітності.

У процесі аналізу звертається увага на наявність витрат сировини, матеріалів не пов'язаних з ви-

робництвом. При виявленні таких фактів, розробляються подальші шляхи їх зниження. При аналізі витрат важливим є використання інформації управлінського обліку, оскільки вона дає можливість більш швидко реагувати на зміни у складі витрат і приймати оптимальні управлінські рішення.

Для відновлення платоспроможності підприємства важливо також оцінити наявність та рух основних засобів. Особливу увагу слід звернути на основні засоби які здані або взяті в оренду, ліквідовані, реалізовані або придбані протягом останніх періодів. Для цього використовується як первинні документи з обліку основних засобів так і фінансова звітність: баланс та звіт про власний капітал. При аналізі розраховують коефіцієнти зносу основних засобів, придатності до використання, оновлення, вибуття. Крім цього необхідно розрахувати показники, що характеризують частку: зданих (взятих) в оренду основних засобів, основних засобів в активах підприємства, виробничих основних засобів у загальній сумі основних засобів.

Якщо підприємство являється прибутковим, то важливими для аналізу є показники рентабельності чистих активів, продажу, сумарного капіталу. Дані показники розраховуються на підставі звіту про фінансові результати (ф.2). Наявність показників зростаючої рентабельності свідчить про нормальну життєдіяльність підприємства та забезпечення його подальшої фінансової стабільності з метою попередження банкрутства.

У реактивному типі антикризового управління виділяють докризову, передкризову, кризову та посткризову моделі.

Завданням докризової моделі є прогнозування та запобігання настанню кризової ситуації, превентивне виділення неадекватних нормальному функціонуванню підприємства чинників. В даний час в зарубіжній і вітчизняній теорії і практиці господарювання використовуються два основні підходи до оцінки ймовірності банкрутства підприємств - кількісний (прогнозування за допомогою фінансових коефіцієнтів) і якісний (аналіз великої системи критеріїв та ознак, аналіз стану (оптимальності) окремих функціональних підсистем управління (маркетинг, виробництво, кадри, фінанси)).

Для виявлення, попередження та ліквідації факторів, які в майбутньому можуть спрогнозувати банкрутство в науковій економічній літературі існують різного роду критерії: падіння об'ємів виручки та об'ємів продажу; надмірні втрати в основній діяльності; надмірне використання короткострокових позикових коштів як джерела фінансування довгострокових вкладень; стійкі низькі значення коефіцієнта ліквідності; хронічний дефіцит оборотних коштів; перевищення заздалегідь заданого рівня простроченої кредиторської заборгованості; збільшення частки позикових коштів до небезпечних меж; неправильна інвестиційна політика; хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, акціонерами; висока питома вага простроченої дебіторської заборгованості;

наявність залежаних товарів і виробничих запасів; погіршення відносин з банківськими установами; використання джерел фінансових ресурсів на відносно не вигідних умовах

В науковій літературі виділяють різні моделі прогнозування банкрутства підприємства, кожна з яких характеризується набором певним критеріїв з визначенням їх оптимального (критичного) значення, що дають можливість спрогнозувати ймовірність настання кризи та своєчасно її попередити. Вибір будь-якої методики залежить від особливостей підприємства.

На нашу думку, для з'ясування реального фінансового стану підприємства на підставі балансу необхідним є визначення коефіцієнта поточної неплатоспроможності, шляхом вирахування із суми довгострокових та поточних фінансових інвестицій та грошових коштів суми поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт потрібно доповнювати коефіцієнтом втрати платоспроможності, значення якого має бути більше 1.

Даний коефіцієнт розраховується за такою формулою:

$$K_{\text{втрп}} = \frac{\left(\frac{(K_{\text{пк}} + 3)}{T (K_{\text{пк}} - K_{\text{пп}})} \right)}{K_{\text{нн}}},$$

де $K_{\text{пк}}$ – коефіцієнт покриття на кінець звітного періоду, 3 – період втрати платоспроможності підприємства (міс), T – тривалість звітного періоду (міс), $K_{\text{пп}}$ – коефіцієнт покриття на початок звітного періоду, $K_{\text{нн}}$ – нормативне значення коефіцієнту покриття.

У прогнозування ймовірності банкрутства підприємства використовується інформація управлінського обліку.

Використання вітчизняними підприємствами способу розрахунку цін на підставі повного розподілу витрат веде до неконкурентоспроможності їх продукції на ринку, оскільки в період кризової ситуації відбувається постійне зростання цін та інфляція. Тому, враховуючи неплатоспроможність населення, завоювати і утримати ринки збуту можливо лише при реалізації продукції за оптимальними цінами. Це у свою чергу, спонукає керівництво підприємства використовувати систему калькулювання витрат "директ-костинг" у ціноутворенні. Крім цього, вчасно проведений маржинальний аналіз та розрахунок точки беззбитковості, дає можливість своєчасно виявити продукцію, яка є збитковою для підприємства і прийняти відповідні управлінські рішення: оновити асортимент випуску або покращити якість продукції, при можливості перепрофілювати діяльність, відмовитися від її виробництва взагалі, надавати додаткові послуги з метою збільшення обсягу реалізації. Необхідним в такому аналізі є визначення і показника запасу міцності. Необхідну інформацію для

таких розрахунків містить управлінська звітність другої і третьої групи.

Передкризову модель реактивного антикризового управління характеризують критерії та показники, негативне значення яких не дає підставу розглядати поточний фінансовий стан як критичний. Однак сукупність цих показників вказує, що при не застосуванні своєчасних заходів, ситуація може значно погіршитися. Такими критеріями є: звільнення ключових співробітників; вимушені зупинки або порушення науково-виробничої діяльності; недостатня диверсифікація діяльності підприємства, в т.ч. залежність від будь-якого великого проекту або виду активу; не виправдана ставка на прибутковість нового проекту; втрата ключових контрагентів; не проведення вчасно технічне переозброєння або реконструкція підприємства; ризики, що не враховуються при укладанні договорів з різними контрагентами. Усе це в підсумку ускладнює внутрішньосистемні механізми самовідновлення рівноваги підприємства в умовах поглиблення асиметрії і дисбалансів глобального розвитку, збереження його стійкості до зовнішніх провокацій - асиметричних шоків та флуктуацій. Відповідно, для запобігання таких ситуацій, до перерахованих критеріїв повинні бути встановлені критичні рівні, розроблені підприємством самостійно в залежності від специфіки діяльності.

В даній моделі антикризового управління використовуються первинні документи з обліку праці та трудових ресурсів, основних засобів, товарно-матеріальних цінностей. Важливою також є інформація звітів управлінського обліку про кредиторську заборгованість, надходження і виплати коштів, старіння дебіторської заборгованості, стан складських запасів, витрати підприємства.

Кризова модель передбачає завдання локалізувати і ліквідувати кризу та її негативні наслідки, що включають комплексний інтенсивний вплив на кризові зони, здійснення радикальної трансформації діючої бізнес-моделі відповідно до ринкових вимог.

Критеріями, що характеризуватимуть вихід підприємства з кризи можуть бути:

1) формування величини і оптимального складу активів підприємства, що дозволяють досягти поставлені перед підприємством цілі;

2) визначення джерел фінансування і їх оптимальний склад;

3) організація поточного і перспективного управління фінансовою діяльністю, що забезпечує платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Шляхами виходу підприємства з кризової ситуації можуть бути наступні заходи: здача в оренду активів, які не приносять прибуток, за рахунок цього підвищиться рентабельність; розробка політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; отримання довгострокового кредиту; освоєння нових видів послуг та пошук ринків збуту; привернення цільове фінансування із бюджету і інших джерел. Результатом управлінських рішень кри-

зової моделі антикризового управління є фінансове оздоровлення підприємства.

Фінансове оздоровлення - це процедура, спрямована на подолання фінансової кризи боржника з наданням певних гарантій кредиторам. В ході її реалізації боржник виплачує борги відповідно з затвердженим графіком і отриманням коштів з джерел, передбачених планом фінансового оздоровлення. Зазначена процедура спрямована на дотримання балансу інтересів кредиторів і боржника [12].

Здійснювати активне позиціонування підприємства на споживчому ринку, реалізовувати комплекс заходів, щодо реінжинірингу бізнес-процесів, що забезпечить подальший розвиток бізнесу є завданням посткризової моделі антикризового управління.

Стабілізувати ситуацію на підприємстві можливо шляхом здійснення активного позиціонування підприємства на споживчому ринку, реалізації комплексу заходів щодо реінжинірингу бізнес-процесів, що забезпечить подальший розвиток бізнесу. При цьому важливим є надання керівництву підприємства обліково-аналітичної інформації, щодо наявності власних інвестиційних можливостей та інвестиційного потенціалу підприємства. Інформація управлінського обліку, щодо вибору можливих альтернатив, оцінки витрат і доходів, розробки проектів, та планів їх реалізації, бюджетування, злиття всіх грошових потоків є визначальним фактором успішних управлінських рішень для поліпшення фінансового стану підприємства і виходу з кризи.

Висновок. Для будь-якої моделі антикризового управління важливим фактором виконання її завдань є наявність обліково-аналітичної інформації. Джерелом такої інформації є фінансова та управлінська звітність. Кожна модель антикризового управління використовує різні показники оцінювання діяльності. Дані для розрахунку цих показників містить облікова система. Розробка методології управлінського обліку щодо забезпечення інформаційних потреб антикризового управління є напрямом подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Жиликова О.В. Антикризове управління: сучасний категоріальний вимір /О.В Жиликова // Економічні науки: ХДУ. – 2014. - №9. – С. 98-102.
2. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 325–331.
3. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах управлінського, фінансового й податкового обліку : [монографія] / П.Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 350 с.
4. Лысенко Д. Управленческая отчетность [Текст] / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2009. – № 3.
5. Кузнецова С. А. Интегрирована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С. А. Кузнецова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 270–279.

6. Куцик П.О. Сучасне трактування, склад і особливості формування управлінської звітності підприємства [Електронний ресурс] / П.О. Куцик // 2014 - режим доступу: ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25419/1/34-248-254.pdf
7. Хаймьонова Н.С. Внутрішня звітність у системі управлінського обліку витрат підприємства / Н.С. Хаймьонова // Глобальні та національні проблеми економіки: МНУ. - 2015. - №5. - С. 1044-1047.
8. Кузнецова С. А. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення / С. А. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - № 11. - С. 15-24.
9. Шевчук К. В. Роль управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства та особливості її формування / К. В. Шевчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2016. - №6(3). - С. 137-140.
10. Мошенський С. З., Олійник О. В., Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / за ред. д.е.н. Ф. Ф. Бутич. - 2-ге вид. доп. І перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2007. - 704 с.
11. Altman E., Hotchkiss E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt // John Wiley and Sons, Ltd. 2005.
12. Безбородова Т.И. Учетно-аналитическое обеспечение экономической деятельности организаций в условиях антикризисного управления: монография. - М.: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2014. - 240 с.

References

1. Zhilyakova O.V. Antikrizove upravlinnya: suchas-niy kategorialniy vimir / O.V. Zhilyakova // Ekonomichni nauki: HDU. - 2014. - № 9. - S. 98-102.
2. Korol S.Ya. Upravlinska zvitnist: sutnist i algoritm formuvannya / S.Ya. Korol // Biznes In-form. - 2014. - № 7. - S. 325-331.
3. Homin P.Ya. Formuvannya zvitnosti v pidsistemah upravlinnskogo, finansovogo y podatkovogo obliku : [monografiya] / P.Ya. Homin. - Ternopil : Ekonomichna dumka, 2004. - 350 s.
4. Lyisenko D. Upravlencheskaya otchetnost [Tekst] / D. Lyisenko // Audit i nalogoblozhenie. - 2009. - № 3.
5. Kuznetsova S. A. Integrovana upravlinska zvitnist: globalni vikliki ta lokalni rishennya v epohu noosferi / S. A. Kuznetsova // Ekonomichniy nobelivskiy visnik. - 2014. - № 1(7). - S. 270-279.
6. Kutsik P.O. Suchasne traktuvannya, sklad i osoblivosti formuvannya upravlinskoYi zvitnosti pid-priEmstva [Elektronniy resurs] / P.O. Kutsik // 2014 - rezhim dostupu: ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25419/1/34-248-254.pdf
7. Haymonova N.S. Vnutrishnya zvitnist u sistemі upravlinnskogo obliku vitrat pidpriEmstva / N.S. Haymonova // Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki: MNU. - 2015. - №5. - S. 1044-1047.
8. Kuznetsova S. A. Upravlinska buhgalterska zvitnist: problemi stvorenniya / S. A. Kuznetsova // Buhgalterskiy oblik i audit. - 2008. - № 11. - S. 15-24.
9. Shevchuk K. V. Rol upravliniskoYi zvitnosti v ob-lkovo-Informatsyniy sistemі pidpriEmstva ta osoblivosti YiYi formuvannya / K. V. Shevchuk // Nau-koviy Visnik Uzhgo-rods'kogo natsionalnogo un-i-versitetu. - 2016. - #6(3). - S. 137-140.

Гавриленко В.А., Чиж В.И. Использование учетно-аналитической информации в разных типах антикризисного управления.

В статье исследованы информационные потребности превентивного и реактивного типов антикризисного управления. Рассмотрена связь между моделями антикризисного управления и источниками информации для принятия решений. Сформулированы требования к системе управленческих отчетных показателей. Систематизированы показатели, характеризующие этапы кризиса и определена управленческая отчетность, в которой отражается информация, необходимая для расчета этих показателей.

Ключевые слова: антикризисное управление, тип управления, модели управления, учетная информация, управленческая отчетность, показатели.

Gavrylenko V. O., Chizh V. I. Use of accounting and analytical information in different types of anti-crisis management

It is proved that the formation of accounting and analytical information in unstable economic environment depends on the type of anti-crisis management that an enterprise uses. The information needs of preventive and reactive types of anti-crisis management are investigated. The connection between a specific model of anti-crisis management and sources of accounting information is considered. Requirements for the formation of a system of management accounting indicators are given. A list of indicators has been established, the change of which indicates the probability of a crisis. The indicators characterizing the stages of the crisis are systematized. The algorithm of calculating the solvency loss coefficient is proposed. The dynamics of changes in indicators for the characterization of the crisis stage is established. The accounting managerial report, which contains information for the calculation of such indicators, is determined.

Keywords: anti-crisis management, type of management, management models, accounting information, managerial reporting, and indicator.

Гавриленко В.О. – к.е.н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного інституту, e-mail: uli4ka14@ukr.net
Чиж В.І. – д.е.н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного інституту, e-mail: chizvera@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 11.05.2017.

УДК 330.142

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛА

Гетьман М. А.

THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF INTELLECTUAL CAPITAL

Getman M. A.

Інтелектуальний капітал є вагомим аргументом при забезпеченні конкурентних переваг дужих підприємств у сучасних умовах економіки. Для розробки методів ефективного управління інтелектуальним капіталом спочатку потрібно виділити його складові елементи. Був проведений аналіз та узагальнені існуючих підходів до трактування структури та класифікації інтелектуального капіталу. Крім класичної структури (людський, структурний і клієнтський капітал), розглянуті і інші ознаки такі, як інноваційний капітал, індивідуальна компетентність, активи ринку, активи інтелектуальної власності, активи інфраструктури, гуманітарні активи, трудові ресурси, інформаційно-інтелектуальні ресурси та ін. Запропоновано компоненти інтелектуального капіталу великого підприємства, дано їх визначення та характеристика.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структура, інтелектуальний потенціал людей, внутрішній та зовнішній структурний капітал.

Вступ. Дослідження, присвячені інтелектуальному капіталу, яких з кожним роком з'являється все більше і більше, показують відсутність не тільки єдиного підходу до визначення самої суті даного капіталу, трактування поняття, а й опису його структури. Стан сучасного суспільства, яке вдосконалюється шляхом науково-технічного прогресу, а також впровадження інформатизації для ефективного управління підприємством дозволяють розширити поняття інтелектуального капіталу, додавши до нього елемент «інтелектуальні ресурси». Основною складовою цього компонента є цифрова індустрія. У зв'язку з цим нововведенням постає питання в удосконаленні структури інтелектуального капіталу підприємства.

Постановка проблеми. Кожна із запропонованих моделей інтелектуального капіталу в більшій чи меншій мірі відображає з одного боку специфіку підходу до його опису, а з іншого - те чи інше підприємство, компанію або галузь, що досліджував автор. Тобто можна стверджувати, що уявлення структури

інтелектуального капіталу залежить від цілей і об'єкта самого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З того моменту, коли у 1969 році термін інтелектуальний капітал було вперше вжито економістом Джоном Гелбрейтом, а потім у 1991 році редактором журналу «Fortune» Томом Стюартом озвучено у статті «Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш цінним активом Америки», визначення цього поняття та його структури піддавалося змінам.

Загальною методичною основою вивчення інтелектуального капіталу усіма подальшими економістами служить системний підхід, який визначає інтелектуальний капітал як цілісну структуровану систему.

Дослідженнями в області інтелектуального капіталу займалися такі закордонні вчені, як Л. Едвінссон, М. Малоун, Е. Брукінг, К. Свейбі, К. Меер, К. Бредлі, Л. Прусак, С. Пайк, Х. Макдональд, Й. Руус, Л. Фернстрем, П. Салліван, Н. Бонтіс, Дж. Даум, С. Альберт, Т. Форт'юн, Г. Кох, Д. Клейн, Г. Петраш, М. Халік, Е. Тоффлер, Х. Сент-Онж та інші [1-5].

Ці дослідження знайшли своє продовження у роботах П.М. Козирєва, В.П. Багова, В.В. Леонтьєва, І.І. Просвіріної, О.Н. Мельникової, В.Л. Макарова, Л.В. Бутенко, Є.М. Селезньова, В.С. Ступакова, Л.А. Осколкової, О.Н. Колпакової, Е.В. Бобкової, К.К. Арабян, М.І. Ескіндарова, С.В. Комарова [6-9]. Усі вони в основному розробляли свої підходи до структури інтелектуального капіталу, ґрунтуючись на роботі Т. Стюарта і Л. Едвінссона.

Серед українських вчених, які займаються питанням інтелектуального капіталу можна виокремити О.В. Кендюхова, В.І. Пожусєва, В.О. Кузьмінського, О.М. Собко та інших [10-12]. Кожен автор пропонував своє бачення структури, але не було чіткого виділення інформатизації та комп'ютеризації економічних процесів великого підприємства.

Мета статті є розвиток наукового підходу до структурування інтелектуального капіталу.

Результати дослідження. Розглядати підходи до формування структури інтелектуального капіталу доцільно зі структури, розробленої Л. Едвінссоном для шведської страхової компанії Skandia [1].

Він стверджував, що інтелектуальний капітал складається з двох складових: людського і структурного капіталу, який у свою чергу поділяється на клієнтський і організаційний. Останній містить в собі інноваційний і процесний капітали (рис.1).

В основу поділу було покладено відносини власності. У своїй книзі «Корпоративна довгота» автор так описав структуру інтелектуального капіталу:

1) людський капітал - компетенції та досвід співробітників компанії, які втрачаються у зв'язку зі звільненням співробітника;

2) структурний капітал, що належить всій компанії, хоча є продуктом діяльності її співробітників: цінність відносин з клієнтами (клієнтський капітал), цінність продуктів інтелектуальної власності (ідеї, патенти, ліцензії тощо) (інноваційний капітал), а також цінності інфраструктури компанії (процесний капітал) [2].

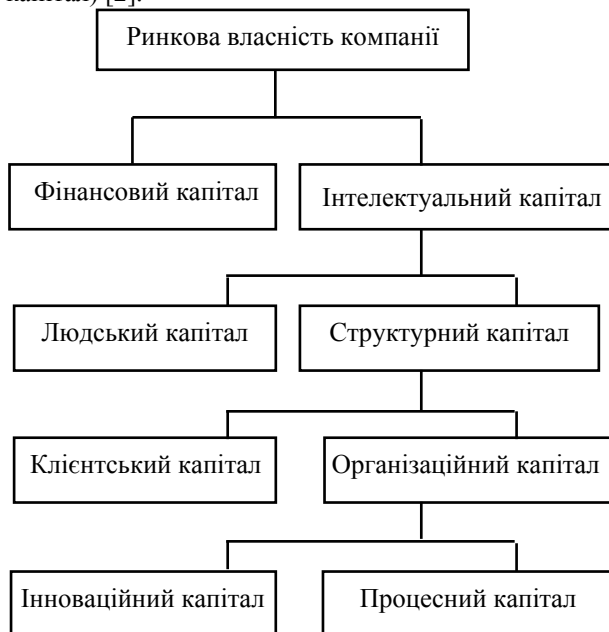


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу у моделі «Skandia Value Scheme» Л. Едвінссона

Це висловлювання можна трактувати таким чином, що людський капітал втілено у працівниках організації, а структурний - у самій організації.

Враховуючи це формулювання і спираючись на визначення інших вчених, можна стверджувати, що Л. Едвінссон у структурному капіталі об'єднав, з одного боку, внутрішні елементи - структуру організації, патенти, ліцензії, а з іншого, - елементи пов'язані з зовнішнім середовищем - відносини з клієнтами. Звідси і виникають суперечки вчених і інші визначення складових структури інтелектуального капіталу.

Надалі Х. Сент-Онж розвинув підхід Л. Едвінссона і виділив у структурному капіталі - споживчий (клієнтський), поставивши його поряд з людським капіталом (рис.2).

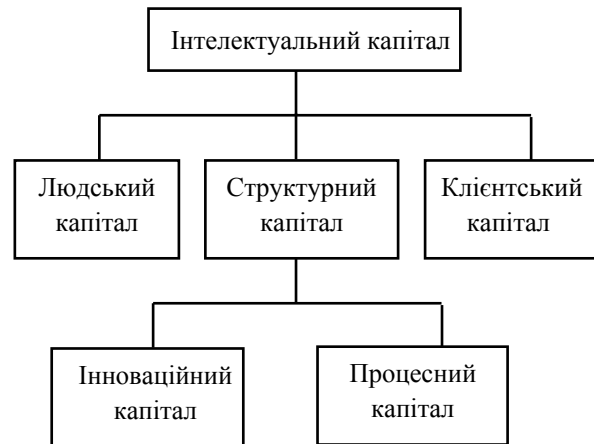


Рис. 2. Структура інтелектуального капіталу Х. Сент-Онжа

Такої схеми (або структури) інтелектуального капіталу дотримується і Т. Стюарт, наголошуючи на важливості оптимального балансу між його складовими, тому що надмірний розвиток окремих компонентів може призвести не до зростання продуктивності, а, навпаки, до її зниження [3].

У роботах Е. Брукінга виділяється вже чотири складові частини інтелектуального капіталу і кожна зі структур додається новими складниками (рис. 3).



Рис. 3. Структура інтелектуального капіталу Е. Брукінга

На думку Е. Брукінга інтелектуальний капітал має такі складові:

1) ринкові активи - це той потенціал, який забезпечується нематеріальними активами, пов'язаними з ринковими операціями (марки товарів, купівельна прихильність, корпоративне ім'я, портфель замовлень і т.п.);

2) інтелектуальна власність як актив - узаконений інструмент для захисту різних корпоративних активів (ноу-хау, патенти, авторські права, виробничі та торгові секрети і т.п.);

3) людські активи - сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здіб-

ностей, управлінських, керівних і підприємницьких якостей, поведінки в різних ситуаціях;

4) технології, методи та процеси, що роблять можливою роботу підприємства (корпоративна культура, методи оцінки ризику, фінансова структура, бази даних та ін.) [4].

Як вже було зазначено, моделі інтелектуального капіталу для різних підприємств можуть відрізнятися, звідси змінюється і кількість його складових та їх назва.

Так Й. Руус, С. Пайк і Л.Фернстрем замість поняття «клієнтський капітал» ввели поняття «реляційний» капітал, який охоплював, крім взаємин з покупцями, відносини з постачальниками та іншими партнерами. Автори розглядали інтелектуальний капітал як частину ресурсного портфеля компанії і представили взаємодію всіх його компонентів у деревоподібній структурі [5].

З точки зору С.М. Селезньова до складу капіталу входить інтелектуальна власність і засоби її виробництва [6]. Такої ж думки дотримуються В.С. Ступаков і В.П. Багів. На їхню думку, інтелектуальний капітал в організації представляється трьома складовими: кадровим капіталом, інтелектуальною власністю та маркетинговими активами.

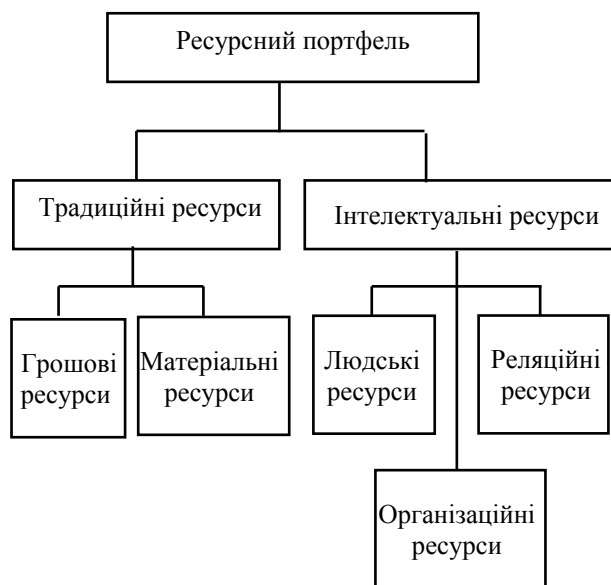


Рис. 4. Структура інтелектуального капіталу як складової частини ресурсного портфеля

А.М. Макаров замість «клієнтського», став використовувати «партнерський капітал».

П.В. Беспалов, О.Л. Гапоненко і В.І. Корнієнко розглядають структуру інтелектуального капіталу у вигляді трьох складових: людського, клієнтського і організаційного капіталів [7]. Такої ж думки дотримується і І.І. Просвіріна, назвавши структурний капітал – організаційним [8].

Т.О. Гаранина також ґрунтується на трьох складових - людський, організаційний (структурний), і реляційний капітали. Причому з її точки зору,

структурний капітал у свою чергу поділяється на інтелектуальну власність і інфраструктурні активи [9].

М. Халік пішов далі - і з трьох складових зробив шість - людський, структурний, споживчий, соціальний, технологічний і духовний капітали, поставивши в пріоритеті міжособові комунікації, духовні цінності, емоції і відносини з споживачами, постачальниками, акціонерами та стратегічними партнерами.

За останні десятиліття різними авторами, як закордонними, так і вітчизняними були виділені різноманітні структури інтелектуального капіталу. У роботах П. Борд'ю, С. Гошал, Дж. Коулмана і ін. з'явилося поняття «соціальний капітал». Р. Кушнір ввів поняття «креативного капіталу», О.В. Гладишева і О.М. Горбунова - «культурно-моральний», Ф. Лелерт - «капітал стратегічних альянсів». У якості складових частин інтелектуального капіталу з'явилися - «духовний» (П. Бергер, Р. Хефнер, М. Ісмаїл і ін.), «технологічний» (Е. Буено, Е. Фернандес), «абілітативний» (Н.О. Кіпень), «вітальний» (А.А. Нестеров, Т.І. Третьякова). Ряд авторів представили інноваційний капітал не як частину структурного, а виділивши його як самостійний елемент.

Тобто поряд з людським, структурними і клієнтським капіталом сучасні провідні дослідники в структурі інтелектуального капіталу виділяють наступні елементи:

- інноваційний капітал - це захищені комерційні права, інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи і цінності, які забезпечують здатність компанії до оновлення та інновацій;

- індивідуальна компетентність - це здатність людей діяти в різних ситуаціях, охоплює вміння, освіту, досвід, цінності, соціальні навички, іншими словами, відповідність займаній посаді, що в цілому тотожне поняттю людський капітал;

- внутрішня і зовнішня структура інтелектуального капіталу. Перша складається зі змінних фірми - цілі, завдання, технології, культура організації і т.п. Друга складається зі зв'язків із замовниками та постачальниками, конкурентів, торгових марок, репутації та «іміджу»;

- активи ринку - це нематеріальні активи компанії, що визначають її становище на ринку - бренд, торгова марка, назва, дистрибутивні канали та різні сприятливі для компанії угоди і контракти;

- активи інтелектуальної власності визначаються як інтелектуальна власність, яка належить компанії і захищається законом;

- активи інфраструктури являють собою інтелектуальні активи, що забезпечують функціонування компанії - філософія управління, загальна культура, процеси управління і бізнес-процеси;

- гуманітарні активи - це використовувані компанією інтелектуальні активи, перш за все, знання, вміння, які належать службовцям фірми;

- трудові ресурси - це індивідуальні інтелектуальні здібності персоналу, професійні знання і дос-

від (у т. ч. рівень освіти і кваліфікації), рівень інноваційної активності та інші результати тривалого (що відбувається протягом усього життя) процесу інтелектуальної діяльності конкретних особистостей, що складають основу кадрового складу підприємства;

- інформаційно-інтелектуальні ресурси - це сукупність науково-виробничих, фінансових, маркетингових, організаційно-управлінських, кадрових, інформаційно-технологічних, юридичних, інформаційно-управлінських та інших ідей, методів, інструментів, технологій і різних форм існування інформації, отриманих у результаті інтелектуальної праці співробітників підприємства, що обумовлює виникнення її конкурентних переваг.

Підсумувавши різні підходи до визначення структури, термінів і суті їх компонентів можна сказати, що в більшості своїй автори виділяють три складові: людський, клієнтський (споживчий) і структурні капітали.

Аналіз наведених підходів дозволив встановити системні ознаки структурування інтелектуального капіталу у класичному та альтернативному сприйнятті (табл.1).

Таблиця 1
Дослідницькі підходи вчених до структури інтелектуального капіталу

Структура інтелектуального капіталу	Автори
Людський капітал	
Класичне розуміння: сукупність знань, навичок і досвіду, внесених персоналом в організацію	Л. Едвінссон, Т. Сюарт, Й. Руус, Х.Сент-Ондрж
Альтернативне сприйняття: людські активи, індивідуальні компетенції, людські ресурси, кадровий капітал, емоційний капітал	Е. Брукінг, К. Флетчер, К.-Е. Свейбі, Є.М. Селезньов, О.М. Колпакова
Структурний капітал	
Класичне розуміння: система різних корпоративних активів і організаційних процесів	Л. Едвінссон, Т. Сюарт, Й. Руус, Х. Сент-Ондрж, К. Флетчер
Альтернативні сприйняття: інфраструктурні активи, внутрішня структура, структурні ресурси, інноваційний капітал, структурні активи, інтелектуальна власність	Е. Брукінг, К. Флетчер, К.-Е. Свейбі, Є.М. Селезньов, П. Салліван
Споживчий (клієнтський) капітал	
Класичне розуміння: система відносин компанії з клієнтами, постачальниками, партнерами	Т. Сюарт, Х. Сент-Ондрж
Альтернативні сприйняття: ринкові активи, зовнішня структура, ресурси відносин, капітал відносин, зовнішній капітал, продуктивні активи	Е. Брукінг, К. Флетчер, К.-Е. Свейбі, Є.М. Селезньов, О.М. Колпакова

Шляхом оцінки усіх наявних схем інтелектуального капіталу запропоновано в якості структурних одиниць, виділити структурний капітал (внутрішній і зовнішній) і інтелектуальний потенціал людей. Сучасні економічні умови потребують від великого підприємства наявності автоматизованої системи управління. Таким чином розвинена ІТ-система, рівень комп'ютеризації та цифрова індустрія як компоненти структурного внутрішнього капіталу, являючись продуктом людських знань та вмінь відтісняють на другий рівень ролі інтелектуального потенціалу людей. У табл. 2 представлено авторський підхід до формування складових інтелектуального капіталу для великих підприємств, їх визначення та характеристики.

Висновок. Аналіз існуючих підходів до структурування інтелектуального капіталу дозволив встановити більше спільного, ніж відмінного. Більшість дослідників визнають наявність самостійних елементів інтелектуального капіталу - людського, структурного, клієнтського (споживчого), та інші інтерпретації цих складників. Запропоновано вид інтелектуального капіталу великого підприємства як сукупність інтелектуального потенціалу людей, структурного внутрішнього і зовнішнього капіталів. У цілому потрібно відзначити, що інтелектуальний капітал не складається з окремих частин, а є результатом їх взаємодії.

Література

1. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // под ред. В.Л. Иноземцева [Электронный ресурс]. – М.: Академия, 1999.– Режим доступа: <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>.
2. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях: пер. с англ./ Л. Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 247 с.
3. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: пер. с англ. / Т. Стюарт: В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху / Э. Брукинг. – СПб: Питер, 2001. – 288 с.
5. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления пер. с англ. / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем: В.К. Дерманова. 3-е изд. - СПб.: Высш. шк. менеджмента, 2010. - 436 с.
6. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления / Е.Н. Селезнев // Справочник экономиста. 2007. № 2. С. 23–26.
7. Беспалов П.В. Интеллектуальный капитал — стратегический потенциал организации / П.В. Беспалов, А.Л. Гапоненко, В.И. Корниенко. - М.: Социальные отношения, 2003.
8. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. №4.
9. Гаранина Т.А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа / Т. А. Гаранина // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2008. – Вып. 1.
10. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 37. – С. 4-15.

Таблиця 2

Компоненти інтелектуального капіталу великого підприємства, їх визначення та характеристика

Компоненти інтелектуального капіталу	Визначення компонентів	Характеристика та оцінка компонентів
1	2	3
Структурний внутрішній капітал	Внутрішня структура - тип організаційної структури (а також ступінь централізації, швидкість прийняття рішень, потік інформації і т. п.), операційні системи, внутрішні процеси, організаційна культура, історія компанії, методологія оцінки ризику, стиль і методи управління, специфіка фінансової структури, бази даних, що містять інформацію про ринок або клієнтів, системи зв'язку, ІТ-системи, рівень комп'ютеризації, цифрова індустрія, патенти, комерційні таємниці, авторське право, право на дизайн, товарні знаки і т. п. Стратегічні дії - сукупність стратегічних цілей, використовувані методи стратегічного аналізу, процеси створення стратегії, типу стратегії і т. п. Фінансові ресурси - в сенсі розподілу (кількість, періодичність) фінансових ресурсів для розвитку співробітників і менеджерів, винагороди, компенсація для оплати патентів, ліцензій, комп'ютерів, програмного забезпечення; з ціллю розвитку підприємства, інвестицій та специфіки фінансової структури.	- Поліпшена структура і система управління; - Здатність використовувати сучасні методи управління; - Значна частка на ринку, великий обсяг продажів, переважно внутрішнього охоплення; - Великі інформаційні системи; - Інновації; - Можливість придбання патентів, ліцензій; - Використання сучасних технологій; - Співпраця з дослідницькими центрами, університетами; - Відділи досліджень і розробок; - Здатність використовувати різні інструменти ринку капіталу; - Інвестиції великого обсягу; - Здатність використовувати багато методів стратегічного аналізу; - Дослідження ринку, бізнес-аналітика; - Дії на основі прийнятої стратегії розвитку і часткових стратегій.
Структурний зовнішній (реляційний) капітал	Маркетингова діяльність - формування якості продукції, стратегії ціноутворення, канали збуту, використання рекламних заходів з просування, маркетингові дослідження і стратегії. Реляційні ресурси - корпоративний імідж, логотип, відносини з клієнтами, з постачальниками, із зацікавленими сторонами, з іншими зацікавленими сторонами; фінансові показники.	- Складні процеси розробки продукту; - Обробка в основному непрямих каналів поширення; - Можливість використання різних інструментів просування; - Використання методів маркетингових досліджень; - Численні організаційні та капітальні зв'язки; - Використання сучасних технологій побудови образу компанії; - Участь у ділових організаціях, бізнес-клубах, асоціаціях.
Інтелектуальний потенціал людей	Людські ресурси - знання, навички, кваліфікація співробітників і менеджерів, таланти, ідеї, між особові відносини, бажання діяти, потреби співробітників, інновації співробітників, участь в організаційних процесах, організація роботи, робота в команді, робота індивідуальна, навчання, методи найму і відбору, системи мотивації, можливості просування по службі, самореалізація, оцінка співробітників і т.п.	- Високий рівень освіти співробітників; - Прийняття рішень на основі думок консультативної групи; - Здійснення персональних стратегій; - Вдосконалена система управління людськими ресурсами: 1. Рациональне планування зайнятості в сенсі визначення розміру та якості потреб в людських ресурсах 2. Штатні посади Набір, вибір, (кваліфікація людського потенціалу - стандарт); 3. Система оцінки співробітників (оцінка якості працівника і його роботи); 4. Система навчання; 5. Можливості професійного розвитку (просування, формування кар'єри): можливість використання бізнес-послуг, приватне консультування

11. Кузьмінський В. О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В. О. Кузьмінський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 124 – 132.
12. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / О. В. Кендюхов // НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.

References

1. Edvinsson L. Intellectual capital. Determining the true value of a company / L. Edvinsson, M. Malone // translate by V.L. Inozemtsev. M.: Academy, 1999. – <http://www.iirmp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>
2. Edvinsson L. Corporate Longitude: Navigation in a Knowledge Economy / L. Edvinsson. // M.: INFRA-M, 2005. – 247 p.
3. Stuart T. Intellectual Capital. A New Source of Wealth Organizations / A New Post-Industrial Wave in the West: An Anthology / T. Stuart // translate by V.L. Inozemtsev. M.: Academia, 1999. pp. 372-401.
4. Brooking E. (2001) Intellectual capital: the key to success in the new millennium / E. Brooking // Saint Petersburg: Piter, 2001.
5. Ruus Y. Intellectual capital: management practices / Y. Ruus, S. Payk, L. Fernstrem // translate by V.K. Dermanova, Saint Petersburg: HSM, 2010. 436 p.
6. Seleznev E.N. Intellectual capital as an object of management / E.N. Seleznev // Handbook of the economist №2, 2007. No 2. C. 23–26. 13.
7. Bepalov P.V. Intellectual capital - the strategic potential of the organization / P.V. Bepalov, A.L. Gaponenko, V.I. Kornienko // - M.: Social relations, 2003.
8. Prosvirina I.I. Intellectual capital: a new view of intangible assets / I. I. Prosvirina // Financial management №4, 2004. – pp. 28-32.
9. Garanina T. A. Structure of intellectual capital: issues of evaluation and empirical analysis / T. A. Garanina // Newsletter SPbSU. Ser. 8. – 2008. – Issue. 1.
10. Pozhuev V.I. Intellectual capital as a strategic potential of the organization / V.I. Pozhuev B.I. Пожухев // Humanitarian Newsletter ZSIA, №37, 2009. – pp. 4-15.
11. Kuzminskiy V.O. Theoretical Basis of Integration of Capitals / V.O. Kuzminskiy // Finance of Ukraine № 2, 2003. – pp. 124 – 132.
12. Kendyuhov O.V. Effective Intelligent Capital Management: A Monograph / O.V. Kendyuhov // National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of Industrial Economics, Donetsk, 2008. – 359 p.

Гетьман М.А. Анализ структуры интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал является важным аргументом при обеспечении конкурентных преимуществ крупных предприятий в современных условиях экономики. Для разработки методов эффективного управления интеллектуальным капиталом сначала нужно выделить его составные элементы. Были проанализированы и обобщены существующие подходы к определению структуры и классификации интеллектуального капитала. Кроме классической структуры (человеческий, структурный и клиентский капитал), рассмотрены и другие признаки, такие как инновационный капитал, индивидуальная компетентность, активы рынка, активы интеллектуальной собственности, активы инфраструктуры, гуманитарные активы, трудовые ресурсы, информационно-интеллектуальные ресурсы и др. Предложены составляющие интеллектуального капитала для крупного предприятия, даны их определение и характеристики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура, интеллектуальный потенциал людей, внутренний и внешний структурный капитал.

Getman M.A. The analysis of the structure of intellectual capital.

As the world practice shows, the development of intellectual capital, in particular its components of human, structural and consumer capital - is a source of income for individuals and enterprises and society as a whole, as well as a weighty factor to ensure the competitive advantages of large enterprises in the current economic conditions. Before to identify its constituent elements it is necessary to develop methods for the effective management of intellectual capital.

An analysis and generalization of various approaches to the interpretation of the structure and classification of intellectual capital was carried out. Innovative capital, individual competence, market assets, intellectual property assets, infrastructure assets, humanitarian assets, labor resources, information and intellectual resources were considered as the following structural units in addition to the most commonly used in the literature. The components of intellectual capital for a large enterprise were proposed, their definitions and characteristics were given.

Keywords: intellectual capital, structure, intellectual potential of people, internal and external structural capital.

Гетьман М.А. – аспірантка Донбаської державної машинобудівної академії, e-mail: marina_d.a@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. **Рач В.А.**

Стаття подана 13.06.2017..

УДК 336.64

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

Годящев М.О.

EVALUATION OF THE LEVEL OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF MODERN INSTRUMENTAL CAPABILITIES

Hodiashchev M.O.

У статті актуалізовано проблематику оцінювання рівня ділової активності підприємств. Визначено пріоритетність дослідження ділової активності підприємств агропромислового комплексу на підставі їх історичного розвитку, географічних особливостей та наявного ресурсного забезпечення. Використовуючи загальнонаукові методичні підходи, можливості та інструменти, проаналізовано специфіку функціонування аграрних підприємств, їх фінансово-економічний стан та рівень ділової активності. Відзначено ключові узагальнюючі показники для аналізу та характеристики рівня ділової активності підприємств. У процесі аналізу виявлено негативну тенденцію по базовим фінансовим та виробничим показникам, а також у цілому – скорочення загальної кількості аграрних підприємств аналізованого регіону. Доведено зниження рівня ділової активності даних підприємств за їх операційними та ін. показниками.

Ключові слова: ділова активність, підприємство, оцінка, аналіз, методика, показник, інструмент.

Вступ. Невизначеність, нестійкість, динамічність – це лише деякі з характерних ознак, які визначають сучасний рівень розвитку бізнес-середовища, у якому функціонують вітчизняні підприємства. Наявність кризових явищ та постійне їх поглиблення зумовлюють формування несприятливого ринкового оточення, порушення умов діловими партнерами, здійснення нерационального вибору власниками підприємств форм та методів управління та інших аспектів, що призводить до загального погіршення фінансового стану підприємств, втрати ринкових позицій, а у деяких випадках – до банкрутства. У таких складних умовах одним із першочергових завдань підприємств стає пошук напрямів підвищення ними своєї ділової активності для досягнення високих цілей та ефективного розвитку усіх господарських підсистем.

Постановка проблеми. Враховуючи державні географічні особливості, наявність ресурсного забезпечення та історичний розвиток, пріоритетну значимість серед галузей народного господарства

займає агропромисловий комплекс, який характеризується сукупністю взаємопов'язаних зв'язків, які об'єднують діяльність виробників сільськогосподарської продукції, її переробку та матеріально-технічне забезпечення підприємств, визначаючи взаємозалежність аграрної галузі та інших сфер у структурі господарського комплексу.

Не зважаючи на стратегічну значимість та вагомість визначеної сфери АПК, її потенціальні та природні можливості, наразі існують істотні проблеми щодо забезпечення ділової активності аграрних підприємств, яка залежить, переважно, від якості поставлених завдань та здійснених управлінських заходів, направлених на їх досягнення та успішну реалізацію. У таких умовах актуалізується проблема інформаційного забезпечення менеджменту як процесу, а відтак, основними завданнями на сьогодні стають: визначення специфіки функціонування аграрних підприємств, а також установлення рівня їх ділової активності як головного факторного показника, що характеризує ступінь впливу на аналітичне забезпечення якісного дієвого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки ділової активності на підприємствах розглядалися в роботах Р.М. Скриньковського, В.І. Сахно, Л.М. Ремньової, Л.О. Коваленко, Д.О. Рибницького та інших науковців-теоретиків та економістів. Однак, переважна більшість таких праць сконцентрована на окремих аспектах оцінки ділової активності (переважно, фінансових), тоді як лише комплексний аналіз із використанням сучасних інструментальних можливостей дозволить не тільки отримувати реальну інформацію про рівень ділової активності підприємства, а й приймати оперативні та якісні управлінські рішення, спрямовані на її оптимізацію.

Мета статті. Для оцінювання рівня ділової активності вітчизняних підприємств потрібно застосування сучасних інструментальних можливостей.

Результати досліджень. Сучасний стан розвитку аграрних підприємств характеризується чисельними дестабілізуючими факторами, серед яких можна відокремити відсутність державної підтримки АПК. Від'ємна характеристика даного чинника призводить до зниження, або взагалі, втрачання надійних каналів матеріальних поставок, невизначеності щодо збуту виробленої продукції, а відсутність фінансових ресурсів на впровадження інноваційних технологій та модернізацію виробництва обумовлює втрату підприємствами конкурентних переваг, що негативно позначається на стані їх ділової активності та вигідному позиціонуванні на ринку.

Аграрний комплекс є основоположним складовим елементом господарства Луганської області. Не зважаючи на урядові заходи підтримуючого характеру, активність підприємств даної сфери є досить стриманою, що спричинено неспроможністю втілення державних стратегічних програм розвитку аграрної сфери. Відтак, успішність ведення діяльності підприємств визначається їх здатністю до підвищення якості моніторингових процесів та адаптованості до мінливих явищ на фінансовому і товарному ринках, забезпеченістю ефективним механізмом управління діловою активністю, його систематичним використанням та удосконаленням.

Не зважаючи на політичні та соціально-економічні труднощі, що мають місце на аграрному ринку, кількість сільськогосподарських підприємств області займає високу питому вагу серед інших суб'єктів господарювання (табл. 1). Проведені роз-

рахунки свідчать про те, що протягом аналізованого періоду (2014, 2015 рр.) кількість підприємств аграрної сфери складає 28,8%, що є найбільшою частиною у загальній структурі підприємств різних напрямів економічної діяльності.

Така ситуація характеризує визначальну роль саме аграрних підприємств у загальній галузевій ніші. Їх пріоритетна значимість потребує подальшого аналізу особливостей господарської та управлінської діяльності, з'ясування стану ділової активності з метою використання максимального рівня потенціалу даних підприємств, оскільки зазначена галузь є не тільки фінансово привабливою, а й визначає ступінь державного продовольчого запасу.

Враховуючи набір функціональних властивостей аграрних підприємств та специфіки їхньої діяльності, діагностику рівня ділової активності доцільно розпочинати із аналізу фінансового стану, його співставлення у певному часовому ряді, та прослідковування динаміки розвитку.

Одним із узагальнюючих показників характеристики рівня використання ресурсів, зокрема фінансових, виступає прибуток підприємства, розмір якого впливає на спроможність вільно оперувати грошовими коштами з метою забезпечення безперервності виробничих та збутових процесів, покриття витрат на капітальні інвестиції, виконання зобов'язань перед бюджетом, кредиторами та іншими контрагентами по фінансово-господарській діяльності тощо.

Таблиця 1

Кількість підприємств Луганської області за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2015 році¹

Вид економічної діяльності	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення даних 2015 р. від 2014 р.	
	К-ть, од.	Пит. вага, %	К-ть, од.	Пит. вага, %	К-ть, од.	Пит. вага, %	К-ть, од.	Пит. вага, %	К-ть, од.	Пит. вага, %
Сільське господарство	1454	13,5	1508	13,2	930	28,8	965	28,8	35	-
Промисловість	1639	15,3	1889	16,6	485	15,0	496	14,8	11	-0,2
Будівництво	990	9,2	1049	9,2	248	7,7	245	7,3	-3	-0,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3145	29,3	3215	28,2	716	22,1	735	21,9	19	-0,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	554	5,2	613	5,4	149	4,6	166	4,9	17	0,3
Інформація та телекомунікації	310	2,9	336	3,0	97	3,0	103	3,1	6	0,1
Операції з нерухомим майном	895	8,3	936	8,2	191	5,9	213	6,3	22	0,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	686	6,4	732	6,4	177	5,5	184	5,5	7	-
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	435	4,1	442	3,9	86	2,7	94	2,8	8	0,1
Надання інших видів послуг ²	624	5,8	665	5,8	154	4,8	153	4,6	-1	-0,2
Усього	10732	100	11385	100	3233	100	3354	100	121	-

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

¹ Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Дані наведено з урахуванням підприємств та організацій, питома вага яких у загальній структурі складає не більше 1%.

Розмір фінансового результату, зокрема, прибутку, надає можливість підприємствам реалізовувати стратегічні та тактичні програми за всіма аспектами функціонування, враховуючи технічний рівень виробництва та стан технологічного процесу; організаційно-управлінську складову; галузеві особливості та специфіку діяльності агропромислових підприємств тощо, що у кінцевому випадку визначає рівень ділової активності підприємств. Проведемо аналіз фінансового стану аграрних підприємств, результати якого наведені у табл. 2.

Як показує таблиця, динаміка збиткових підприємств за аналізований період 2012-2015 рр. поступово знижується: з 11,3% у 2012 р. до 8,4% у 2015 р., збільшуючи тим самим кількість прибуткових підприємств аграрної сфери: від 88,7% у 2012 р. до 91,6% у 2015 р. У той же час спостерігається зростання сум чистого збитку порівняно з отриманим прибутком. Так, показник співвідношення збитку та прибутку характеризуються позитивною тенденцією, та підвищився майже вдвічі: із 0,19 у 2012 р. до 0,35 у 2015 р. Слід також зазначити, що 2014 р. має найбільше значення даного показника і становить 0,86, тобто сума збитку на той період склала 732674 тис. грн. при кількості отриманого прибутку в 849098,6 тис. грн. При цьому відзначимо непропорційність загального обсягу прибуткових та збиткових підприємств даного періоду: 90,1% та 9,9% відповідно.

Така неоднозначна ситуація щодо зниження відсотку збиткових підприємств при збільшенні його обсягу за період 2012-2015 рр. відбулася не через покращення результативності діяльності, її ефектив-

ності або інтенсифікації виробництва, а шляхом зменшення кількості безпосередньо підприємств (табл. 2.1), що не доцільно характеризувати як позитивну ознаку ділової активності.

Одним із основних факторів, який можна використовувати в процесі аналізу стану ділової активності агровиробників, є обсяг виробленої ними продукції по основним видам сільськогосподарських культур, визначення його динамічності характеру. Задовільний або високий рівень виробництва, його постійне прагнення до збільшення, характеризує якість використання основних та оборотних засобів, трудових ресурсів, що позитивно відзначається на діловій активності підприємств. Проаналізуємо динаміку сільськогосподарського виробництва на підприємствах АПК, результати аналізу представимо у табл. 3.

Дані таблиці 3 свідчать про значне скорочення обсягів виробництва на аграрних підприємствах за всіма видами сільськогосподарських культур. Так, за аналізований період спостерігається від'ємна тенденція щодо вироблення зернових та зернобобових – на 23,3%, насіння соняшника – на 13,2%, картоплі та овочів відкритого ґрунту зниження відбулося майже вдвічі – на 48,6% та 51,1% відповідно. Слід зазначити також, що у 2014-2015 рр. відбулося повне припинення виробництва цукрового буряку.

Оскільки результативність виробничої діяльності аграрних підприємств знаходиться під впливом багатьох ризикованих факторів, то ступінь їхнього впливу на підставі фінансової або бухгалтерської звітності підприємств визначити практично неможливо.

Таблиця 2

Аналіз фінансових результатів діяльності аграрних підприємств Луганської області, тис.грн¹.

Період	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали чистий прибуток		Підприємства, які одержали чистий збиток		Співвідношення "збиток/прибуток"
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	
2012 р.	935372,6	88,7	1150649,3	11,3	215276,7	0,19
2013 р.	681663,3	82,3	823322,6	17,7	141659,3	0,17
2014 р.	116424,6	90,1	849098,6	9,9	732674	0,86
2015 р.	1458434,3	91,6	2257882,3	8,4	799448,0	0,35

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

¹ Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3

Виробництво основних сільськогосподарських культур у 2012-2015 рр., тис. ц¹

С/г культури	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп росту 2015 р. до 2012 р., %
Зернові та зернобобові	12938,2	12929,5	12263,2	9927,7	-23,3
Насіння соняшника	5583,5	6394,8	5256,6	4847,7	-13,2
Картопля	4044,0	3979,5	2849,0	2080,0	-48,6
Цукрові буряки	0,4	7,8	-	-	-
Овочі відкритого ґрунту	3333,1	3109,3	1817,5	1632,7	-51,1

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

¹ Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та частини зони проведення антитерористичної операції.

Як уже було окреслено, показником, який характеризує не тільки ефективність та якість діяльності підприємств, а й плин їхнього розвитку, є ділова активність. Аналіз стану ділової активності та її кількісна оцінка в сучасній економічній літературі здійснюється переважно за двома напрямками: 1) аналіз динаміки загальних показників: обсяги активів (капітал, інвестований у діяльність) або так зване "золоте правило економіки"; рівень доходу (виручки) від реалізації продукції; чистий прибуток (збиток); 2) аналіз ефективності використання наявних ресурсів підприємства [1, с. 254].

Для того, щоб здійснити оцінку динаміки змін показників господарської діяльності чи встановити відповідність "золотому правилу економіки", перш за все, потрібно порівняти темпи цих змін через відповідну систему нерівностей. Оптимальним результатом є співвідношення визначених факторів, яке характеризує їхній взаємозв'язок у певному напрямі:

$$T^{чп} > T^{рп} > T^a > 100\%, \quad (1)$$

де $T^{чп}$, $T^{рп}$, T^a – відповідно, темпи зміни обсягів чистого прибутку, об'єму реалізованої продукції, суми активів.

Слід зауважити, що вищенаведена нерівність має бути спрямована до постійного збільшення показників, тобто мати позитивну динаміку, що об'єктивно виключає таке поняття, як "темпи зменшення".

Проаналізуємо модифікацію загальних показників господарювання аграрних підприємств для встановлення їх взаємозв'язку та відповідності "золотому правилу економіки".

Результати проведених розрахунків доводять, що базовим показником, який використовується у розглянутому співвідношенні, є виручка від реалізованої продукції, значення якої мають бути співстав-

лені як із прибутком підприємства, так і з його активами.

Аналіз показує недосконалість застосування "золотого правила економіки" для одних і тих же підприємств. Так, темпи росту досліджуваних показників $T^{чп}$, $T^{рп}$, T^a аграрних підприємств у 2013 р. порівняно із 2012 р. мають від'ємні значення, що не відповідає визначеному "правилу". Проте, ті ж самі показники за період 2014-2015 рр. у загальному підсумку мають значення, які повністю задовольняють вимоги даної методики: $1152,7\% > 54,3\% > 41,7\% > 100\%$. Така ситуація характеризується наявністю істотних змін, які відбулися у діяльності аграрних підприємств за аналізований період, причому ці зміни обумовлені макроекономічними чинниками (наприклад, динаміка інфляційних процесів), а не безпосередньо управлінсько-господарськими процесами на конкретних підприємствах.

Таким чином, даний підхід доцільно використовувати з урахуванням інфляції, яка має безпосередній вплив на показники, які застосовуються для перевірки "золотого правила економіки". У іншому випадку, необхідний аналіз буде достовірним лише в ідеальному макроекономічному оточенні підприємств.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що вплив інфляційних процесів суттєво відображається на показниках діяльності підприємств, у результаті чого "золоте правило економіки" не відповідає розрахованим значенням. Слід також зазначити, що така методика аналізу ділової активності не може бути дієвою на підприємствах АПК, оскільки отримані фактичні дані суттєво коливаються під впливом зовнішніх факторів. До того ж, використання зазначеної системи показників не дає достовірної інформації про стан ділової активності, рівень його потенціалу, наявність конкурентних переваг у мінливому зовнішньому оточенні та ін.

Таблиця 4

Перевірка "золотого правила економіки" для аграрних підприємств

Показники	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %	2014 р.	2015 р.	Темп росту, %
Середньорічна вартість активів (T^a), тис. грн.	5502925,3	4815579,6	-12,5	4635889	6570378,8	41,7
Дохід (виручка) від реалізації продукції ($T^{рп}$), тис. грн.	4265696,1	3576238,3	-16,2	3133271,3	4834883,0	54,3
Чистий прибуток ($T^{чп}$), тис. грн.	935372,6	681663,3	-27,1	116424,6	1458434,3	1152,7

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

Таблиця 5

Перевірка "золотого правила економіки" для аграрних підприємств з урахуванням інфляції

Показники	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %	2014 р.	2015 р.	ІЦІ 2015 р., %	Темп росту, %
Середньорічна вартість активів (T^a), тис. грн.	5502925,3	4815579,6	-12,5	4635889	6570378,8	139,1	-15
Дохід (виручка) від реалізації продукції ($T^{рп}$), тис. грн.	4265696,1	3576238,3	-16,2	3133271,3	4834883,0		-7,4
Чистий прибуток ($T^{чп}$), тис. грн.	935372,6	681663,3	-27,1	116424,6	1458434,3		651,6

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

Таблиця 6

Аналіз рівня ділової активності аграрних підприємств

Показник	2012 р.	2013 р.	Відхилення, +/-	2014 р.	2015 р.	Відхилення, +/-
Коефіцієнт оборотності активів (ресурсовіддача)	0,7	0,6	-0,1	0,6	0,6	-
Середній період обігу активів	521	558	37	608	608	-
Коефіцієнт обертання оборотних активів	1,1	1,0	-0,1	0,9	0,8	-0,1
Середній період обігу оборотних активів	332	365	33	405	456	51
Коефіцієнт обертання основних засобів	2,2	1,8	-0,4	0,1	2,8	2,7
Коефіцієнт обертання власного капіталу	1,2	1,2	-	1,3	1,2	-0,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,6	2,8	0,2	2,9	3,3	0,4
Середній період обігу кредиторської заборгованості	140	131	-9	126	111	-5

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

Наступний підхід щодо оцінювання ділової активності підприємств, який використовується в сучасному економіко-статистичному аналізі, передбачає визначення ефективності використання ресурсів на аграрних підприємствах. Це можливо здійснити за допомогою відповідних показників: оборотності фінансових та матеріальних ресурсів підприємств, тривалістю, фінансового та виробничого циклів (табл. 6)

Операційний цикл підприємства представляє собою період повного обороту суми оборотних активів, у ході якого відбувається зміна окремих їх форм, тобто, період часу від моменту витрачання підприємством грошових коштів на придбання матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію [3, с. 118].

Виробничий цикл підприємства характеризує період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів та напівфабрикатів на підприємство й закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції замовникам.

Фінансовий цикл підприємства – це період повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати і закінчуючи повною інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію [3, с. 127].

Відзначимо, що виробничо-господарський процес безпосередньо пов'язаний із застосуванням як засобів виробництва, так і трудових ресурсів, що у сукупності являють собою наявні виробничі фонди підприємств. При цьому основним елементом, який виступає для матеріального забезпечення даних виробничих фондів, є оборотні засоби (активи). Визначальна значущість оборотних активів характеризується їх основною властивістю, яка полягає, на відміну від інших видів активів, спроможністю прий-

мати участь в обслуговуванні капіталу підприємства на всіх його стадіях, забезпечуючи тим самим безперервний виробничий процес.

Проведений аналіз коефіцієнтів оборотності дає змогу визначити частоту обертання активів чи капіталу підприємства. Так, показники оборотності активів показують, що наявні ресурси аграрних підприємств використовуються неефективно, отримані значення котрих є досить низькими, що негативно відображається на періоді їхнього обігу, який, відповідно, збільшується, а в 2015 р. середній строк обороту обігових активів склав 456 днів, що більше одного календарного року. Що стосується показників обороту кредиторської заборгованості, то вони мають позитивну динаміку, зменшуючи тим самим період товарного кредиту і можливість користуватись запозиченими коштами. Таким чином, аналіз показує, що підприємства не в змозі розраховуватись за своїми зобов'язаннями через занадто довгий строк обертання оборотних засобів, та скорочування періоду обігу кредиторської заборгованості.

У сучасних умовах ділова активність підприємств розглядається з позиції мобілізації внутрішніх джерел економічного росту та з позиції активності у зовнішньому макрооточенні. При цьому внутрішня ділова активність виражається позитивними показниками динаміки економічного потенціалу або ефективністю їх використання.

Слід зазначити, що оцінювання та аналіз ділової активності здійснюються як у кількісному, так і якісному вимірах. Рівень обізнаності поточного стану ринку, на якому підприємство здійснює свою діяльність, досягається за допомогою використання кількісних показників (внутрішніх та зовнішніх), їх динамікою та структурою. Такий аналіз допомагає підприємству отримувати додаткові можливості щодо одержання практичних вигід та надійності здійснення фінансово-господарських операцій, ефективності проведення ділової активності. Одними із визначальних елементів, що впливають на ділову акти-

вність підприємства, є оптимальне співвідношення обсягів реалізованої продукції та одержаного прибутку, наявність основних та оборотних засобів, власного капіталу, а також динаміка росту валюти балансу та ін. показники, які виступають джерелами розробки стратегічних планів господарської діяльності, визначають критерії вибору активної позиції на конкретному ринку.

Структура кількісних показників оцінки виражена параметрами синтетичних та аналітичних даних стану господарської діяльності підприємств та їх динамічним розвитком. У практичному застосуванні дані показники зазвичай групуються: за ступенем приросту абсолютних чи відносних значень щодо планових або базисних показників; за ефективністю використання капіталу підприємства та його наявних ресурсів. Проведемо кількісну оцінку ділової активності аграрних підприємств, результати аналізу представимо у табл. 7.

Кількісна оцінка ділової активності підприємств характеризується неоднозначністю динаміки розрахованих показників. Так, з таблиці 2.9 видно, що темпи росту 2013 р. відносно 2012 р. показують від'ємні тенденції за всіма аналізованими показниками. Це означає погіршення фінансового забезпечення аграрних підприємств у даному періоді, що відзначено зниженням обсягів реалізованої продукції та чистого прибутку на 16,2% та 27,1% відповідно. Зменшення відбулося також по всіх категоріях активів та капіталу підприємств, призвівши до негативної зміни загальної валюти балансу на 26,6%.

Такий динамічно-зворотній розвиток вплив яв у на скорочення кількості робітників агропідприємств майже на 2%. Таким чином, отримані результати за 2012-2013 рр. можна відзначити як незадовільні для

досягнення високого рівня ділової активності (переважно, фінансової, кадрової та виробничої її складових) для аналізованих підприємств.

Діаметрально протилежна ситуація спостерігається за даними показників у 2014-2015 рр. Так, на відміну від попереднього періоду, прослідковується суттєве підвищення усіх кількісних даних, окрім чисельності працівників, яка динамічно знижується, та за 2012-2015 рр. відбулося зменшення майже на 7 тис. робітників. Проте, не зважаючи на значну позитивну тенденцію, рівень розвитку показників, що характеризують стан ділової активності підприємств, у 2015 р. знаходиться на рівні 2012 р. або нижче. Наприклад, сума основних засобів за 2014-2015 рр. збільшилася на 11,9 %, а порівняно із 2012 р. – відбулося її зменшення на 11%. Таким чином, говорити про значне підвищення результативності діяльності аграрних підприємств за аналізований період вважаємо недоцільним, хоча можна відзначити зростання їх ділової активності.

При дослідженні рівня ділової активності підприємств необхідною передумовою є аналіз показників ефективності використання ресурсів і капіталу (табл. 8).

Результати проведеного аналізу показують, що ефективність використання ресурсів і капіталу аграрних підприємств характеризуються показниками рентабельності, серед яких рентабельність власного капіталу та операційної діяльності. Так, отримані значення мають позитивну спрямованість за 2013-2015 рр., проте результати 2015 р. (рентабельність операційної діяльності склала 28,6%) нижче значень 2012 р. (30,5%), що свідчить про зниження ефективності даного показника.

Таблиця 7

Кількісна оцінка ділової активності аграрних підприємств

Показник	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %	2014 р.	2015 р.	Темп росту, %
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	4265696,1	3576238,3	-16,2	3133271,3	4834883,0	54,3
Чистий прибуток, тис. грн.	935372,6	681663,3	-27,1	116424,6	1458434,3	1152,7
Основні засоби, тис. грн.	1972923,3	1415020,5	-28,3	1564736	1750676	11,9
Запаси, тис. грн.	1941623,1	1449078,1	-25,4	1936252,9	2973888,4	53,6
Кількість працівників, чол.	19983	19613	-1,9	13185	12013	-8,9
Валюта балансу, тис. грн.	5877096,6	4315451,5	-26,6	5439851,5	7700906,1	41,6
Власний капітал, тис. грн.	3705825,4	2551758,4	-31,1	2701219,2	4076180	50,9

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

Таблиця 8

Визначення ефективності використання ресурсів і капіталу аграрних підприємств

Показники	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %	2014 р.	2015 р.	Темп росту, %
Рентабельність капіталу, %	26,7	25,2	-5,6	4,3	35,8	732,6
Рентабельність операційної діяльності, %	30,5	3,1	-89,8	13,8	28,6	107,2
Продуктивність праці, тис. грн.	213,5	182,3	-14,6	237,6	402,5	69,4
Фондовіддача	2,2	2,5	13,6	2,0	2,8	40,0
Витрати на оплату праці, тис. грн.	799320,9	784520,3	-1,9	320608,9	481017,5	50,1

* Розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Луганській області.

Ефективність використання основних засобів як найважливішого елементу господарського процесу характеризується показником фондовіддачі, що означає результативність вкладення грошових коштів в основні засоби аграрних підприємств. Як показують розрахунки, даний показник має позитивну динаміку, постійно збільшується (із 2,2 у 2012 р. до 2,8 – у 2015 р.), відтак можна говорити про ефективність використання основних фондів.

Аналіз продуктивності праці та витрат на її оплату показує систематичне збільшення даних показників. Так, протягом періоду дослідження, продуктивність праці аграрних підприємств з 2012 р. по 2015 р. виросла майже на 90%. У той же час витрати на оплату праці робітників агропідприємств за цей же період знизились на 40%, хоча й прослідковується збільшення протягом 2014-2015 рр. на 50%. Така ситуація характеризується складністю економіко-політичних умов даного періоду, суттєвим відтоком трудових ресурсів, що спричинило підвищення обсягу виробітку продукції на 1 робітника через збільшення тривалості робочого часу.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про позитивну динаміку розрахованих показників за 2013-2015 рр., хоча деякі з них знаходяться нижче рівня 2012 р. Це дозволяє стверджувати про зниження рівня ділової активності підприємств за чотири аналізованих роки.

Висновок. Оцінка ділової активності аграрних підприємств є досить складною та трудомісткою процедурою, що підтверджується наявними методиками аналізу, їх різноспрямованістю та розрізненістю аналітичних показників, відсутністю універсальності розуміння отриманих результативних даних. Інтегрованість оцінювальних параметрів ділової активності, дескриптивність суб'єктів та складових елементів також вбачається нелегким завданням.

Відтак, результати проведеного аналізу свідчать про те, що за аналізований період 2012-2015 рр. більшість показників, за якими проводилася оцінка ділової активності, мають тенденції до зниження або ж знаходяться на рівні 2012 р. Аналіз показав також значне зниження суб'єктів агропромисловості та чисельності найманих працівників, що призводить до погіршення виробничих, фінансових та ін. показників.

У процесі дослідження було визначено, що розраховані дані характеризують лише окремі аспекти операційної діяльності аграрних підприємств, які впливають на стан ділової активності (фінансові, виробничі), окреслюючи їх позитивну або негативну динаміку. Проте, формування даного показника залежить від безлічі інших даних відносно ключових функціональних зон господарювання (кадрової, інвестиційної, інноваційної, ринкової та ін.), тому проведений аналіз ділової активності агропідприємств за визначеною в економічній літературі методикою позиціонувати з точки зору комплексності та системності вбачаємо недоцільним.

Відтак, потребує доопрацювання та ґрунтовного дослідження процедура оцінювання ділової активності, розробка на цій основі організаційного механізму управління діловою активністю з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між аналізованими факторами з метою підвищення якості прийняття управлінських рішень на підприємствах.

Література

1. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.]. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид. – Київ: Знання, 2005. – 456 с.
2. Рибницький Д. О Сучасні підходи до оцінювання ділової активності підприємства / Д. О. Рибницький, Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 227-230.
3. Риполь-Сарагоси Ф. Б. Финансовый и управленческий анализ [Учебник] / Ф. Б. Риполь-Сарагоси – М.: Изд-во "Приор", 1999. – 224 с.
4. Сахно В. І. Аналіз основних методичних підходів до оцінки ділової активності підприємств [Текст] / В. І. Сахно // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного ун-ту. Серія: економічні науки. – 2012. – № 2. Ч. 2. – С. 385-390.
5. Скриньковський Р. М. Діагностика в системі менеджменту підприємства [Текст] / Р. М. Скриньковський, Г. Павловські // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 199-205.

References

1. Kovalenko L., O. Remnova, L. M. Financial management: [Tutorial] / L. O. Kovalenko, L. M. Remnova. – 2nd form. – Kyiv: Knowledge, 2005. – 456 p.
2. Rybnitsky D.O. Modern approaches to the assessment of business activity of the enterprise / D.O. Rybnitsky, T.A. Gorodnya // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – 2010. – Publ. 20.9 – P. 227-230.
3. Ripol-Zaragosa F. B. Financial and managerial analysis [Textbook] / F. B. Ripol-Zaragozi – Moscow: Publishing house "Priory", 1999. – 224 p.
4. Sakhno V.I. Analysis of the main methodological approaches to the assessment of business activity of enterprises [Text] / V. I. Sakhno // Sb. sciences Works of the Tavria State Agrotechnical University. Series: Economic Sciences. – 2012. – No. 2. Part 2. – P. 385-390.
5. Skrenkovsky R.M. Diagnostics in the system of management of the enterprise [Text] / R. M. Skrenkovsky, G. Pavlovskii // Problems of the economy. – 2016. – No. 3. – P. 199-205.

Годящев Н.А. Оценка уровня деловой активности предприятий в контексте современных инструментальных возможностей.

В статье актуализирована проблематика оценки уровня деловой активности предприятий. Определена приоритетность исследования деловой активности предприятий агропромышленного комплекса на основании их исторического развития, географических особенностей и имеющегося ресурсного обеспечения. Используя общенаучные методические подходы, возможности и инструменты, проанализирована специфика функционирования аграрных предприятий, их финансово-экономическое состояние и уровень деловой активности. Определены ключевые

вые обобщающие показатели для анализа и характеристики уровня деловой активности предприятий. В процессе анализа выявлены негативная тенденция по базовым финансовым и производственным показателям, а также в целом – сокращение общего количества аграрных предприятий рассматриваемого региона. Доказано снижение уровня деловой активности данных предприятий по их операционными и другим показателям.

Ключевые слова: деловая активность, предприятие, оценка, анализ, методика, показатель, инструмент.

Hodiashchev M.O. Evaluation of the level of business activity of enterprises in the context of modern instrumental capabilities.

The article focuses on the evaluation of the level of business activity of enterprises. The priority of the research of business activity of enterprises of agro-industrial complex based on their historical development, geographical features and available resource provision is determined. Using general scientific methodological approaches, opportunities and tools, the specifics of the functioning of agrarian enterprises, their

financial and economic status and the level of business activity are analyzed. The key general indicators for analysis and characterization of the level of business activity of enterprises are noted. In the course of the analysis, a negative tendency was found for the basic financial and production indicators, as well as in general the reduction of the total number of agrarian enterprises in the analyzed region. The reducing of the level of business activity of these enterprises for their operational and other indicators are proved.

Key words: business activity, enterprise, evaluation, analysis, methodology, indicator, instrument.

Годящев М.О. – асистент кафедри менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. Даля, e-mail: cxid@i.ua

Рецензент: д.е.н, доц. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 02.06.2017.

УДК 336.1/.051

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ**Долозіна І.І.****ESSENCE AND CLASSIFICATION OF TAX AND BUDGETARY IMBALANCES****Dolozina I.I.**

У статті розглянуто підходи до трактування сутності податкових, бюджетних та фіскальних дисбалансів у науковій літературі, уточнено зміст цих понять та запропоновано класифікацію за ознаками сутності прояву й аспекту розгляду

Ключові слова: податкові дисбаланси, бюджетні дисбаланси, фіскальні дисбаланси, диспропорції, класифікація

Вступ. Дієвість державної фінансової політики в аспектах підтримки структурних реформ, виконання державою соціально-економічної функції, створення передумов для забезпечення фінансового суверенітету національної економіки залежить від внутрішньої несуперечливості і некритичності дисбалансів у податково-бюджетній сфері, принаймні, у середньо- та довгостроковому періодах.

Постановка проблеми. Досвід України та зарубіжних країн, як розвинених, так і тих, які відстають за рівнем та якістю розвитку від найбільш економічно та соціально ефективних економічних систем, свідчить, що проблема формування податково-бюджетних дисбалансів є універсальною як у часі, так і в просторі. Разом з тим, урядові зусилля з її розв'язання мають різну результативність, в тому числі через недостатньо глибоке розуміння сутності та видів податкових, бюджетних та спільних фіскальних дисбалансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам дослідження даного питання присвячено чималу кількість досліджень вітчизняних та закордонних вчених, аналітиків міжнародних фінансових організацій. Серед вітчизняних дослідників варто відзначити Десятнюк О., Козюка В., Корнеєва М., Кравчук Н., Луніну І., Педь І. та ін. Закордонна бібліографія представлена як класичними роботами Аллена Р., Масгрейва Р., Оутса В., Родрігеза-Позе А., Сакса Дж. та ін. Разом з тим, підходи до виділення податкових, бюджетних, фіскальних дисбалансів є настільки різними і прив'язаними до певних предметних областей діяльності дослідників, що ці яви-

ща потребують щонайменше систематизації та уточнення змісту і видів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття фінансового дисбалансу і похідні від нього поняття податкових, бюджетних та спільних дисбалансів не отримали остаточного усталення у науковій традиції. Козюк В. визначає фінансові дисбаланси як істотні відхилення динаміки фінансових агрегатів від їх історичної траєкторії [6]. Мельник Т. вказує на доцільність трактування фінансових дисбалансів як станів економічної системи, що характеризується порушенням динамічної рівноваги показників її фінансового сектора у часі, просторі та функціях [12].

Досліджуючи дисбаланси руху фінансових ресурсів в цілому, Новосолова О. вказує, що оцінка абсолютної величини руху фінансових ресурсів не дає загального уявлення про можливу наявність чи відсутність дисбалансів фінансових потоків, більш ефективним є вивчення відносних показників та індикаторів «чистого» фінансового потоку. Проте індикатори руху фінансових потоків (зазвичай їх моніторинг проводиться за певний проміжок часу – найчастіше рік) дають уявлення лише про існуючі тенденції переміщення фінансових ресурсів та не відображають величини та масштабності дисбалансів, накопичених протягом минулих періодів. Водночас рух потоків впливає на дві інші групи показників: цінові дисбаланси та рівень боргового навантаження [13].

На складність і багатоаспектність явища дисбалансів вказує і спроба розмежувати їх інтенсивність. Так, у роботі Пронози П. зроблено пропозицію до такого розуміння т.зв. «патологічних процесів»:

– дисбаланси – наявність великих дефіцитів (профіцитів) у рахунках операцій;

– диспропорції – порушення пропорцій у взаємозалежних економічних процесах [14].

Явища у сфері податків та бюджетів є взаємопов'язаними, оскільки податкові надходження є не-

від'ємною складовою доходної частини бюджету. Разом з тим, податки виконують не тільки фінансову, тобто пов'язану із поповненням бюджету, функцію, тому з певним рівнем абстрагування можна розділити механізми функціонування податкової та бюджетної систем, і відповідно – податкові та бюджетні дисбаланси. Водночас, через наявність щільного взаємозв'язку між податковою та бюджетною системами деякі дисбаланси ймовірно матимуть подвійну природу, а деякі відображають суперечливість змісту такого зв'язку.

В підході Корнєєва М. [8] дисбаланси розглядаються в контексті розриву між фінансовим та реальним секторами і пов'язуються з поширенням явища фінансiалiзацiї в економіці. Передумовами їх виникнення є історичний контекст розвитку національної економіки в цілому, ступінь розвиненості законодавства, що регулює діяльність суб'єктів фінансового та реального секторів, дієвість важелів регуляторної політики відносно цих суб'єктів тощо. До числа не менш важливих чинників автор відносить незбалансованість балансів інтересів окремих економічних суб'єктів та їхніх груп, неефективність системи перерозподілу фінансових ресурсів та ризиків, невдалі стратегічні засади розвитку економічних суб'єктів та національної економіки в цілому.

В дослідженні Дороша В. та Косинського І. достатньо ґрунтовно розглянуто один з основних аспектів формування бюджетних дисбалансів – просторовий (територіальний). Зокрема, авторами визначено два прояви фінансових дисбалансів територій:

вертикальний – розбіжність між обсягами фінансових ресурсів певного рівня влади, з обсягами завдань та обов'язків, які на нього покладаються в процесі розподілу компетенцій між різними рівнями влади;

горизонтальний – розбіжність між обсягами фінансових ресурсів певного рівня влади з обсягами його завдань та невідповідність між обсягами фінансових ресурсів однієї або кількох територіальних одиниць одного рівня тому обсягу завдань, які на них покладаються і які забезпечуються іншими територіальними одиницями цього ж рівня [3, с. 273].

Слід звернути увагу на той факт, що у визначенні горизонтального дисбалансу авторами виокремлено два аспекти: ознака нерівномірності ресурсів між рівнозначними бюджетами різних територій ставиться у нерозривний зв'язок з нестачею ресурсів для виконання відповідними органами влади своїх повноважень і обов'язків. Останній аспект в силу законів обмеженості ресурсів та збільшення може бути і частиною вертикального дисбалансу. Більше того, він може розглядатися як найбільш фундаментальний бюджетний дисбаланс.

Надалі вказані автори зупиняються на ступенях глибини горизонтальних дисбалансів, які відображені ними у вигляді горизонтального розриву першого порядку, який оцінює незбалансованість бюджетної системи після розподілу фінансової допомоги бюджетами вищого рівня, і горизонтального

розриву другого порядку, що оцінює підсумкову незбалансованість бюджетної системи, тобто ступінь достатності всіх доходних джерел і сукупних витратних статей [3, с. 275].

У зв'язку ж з вертикальними дисбалансами варто звернути увагу на той факт, що фінансова незбалансованість по вертикалі часто буває зумовлена тим, що центральні уряди намагаються зберегти за собою найбільш еластичні і продуктивні податкові бази, наслідком чого є недостатність податкових надходжень до місцевих бюджетів та їх статичний і динамічний дисбаланси. Під останніми розуміється відповідно: 1) перевищення витрат на обов'язкові делеговані повноваження органів місцевого самоврядування над обсягами власних надходжень доходної частини місцевих бюджетів; 2) перевищення темпів зростання витратних повноважень місцевої влади швидше над темпами зростання надходжень від місцевих податків та зборів (Чапкова С. [17], Деркач М. [1]).

Рогач О. [16] в огляді світових тенденцій утворення фінансових дисбалансів підкреслює значущість утворення дефіцитів бюджетів та зростання боргового навантаження на бюджети. Автор звертає увагу на два основних механізми підвищення дефіцитності бюджетів – цілеспрямоване накачування економіки емітованими грошами для стимулювання розвитку реального сектору та посилення соціального тягаря для бюджетної системи внаслідок низки чинників (старіння населення, скорочення обсягу заощаджень і збільшення обсягів соціальних виплат через кризові явища в економіці). До цього слід додати результати Резнікової Н. та Відякіної М., на думку яких суттєвими чинниками формування дефіциту бюджету є реалізація урядами програм порятунку банківського і фінансового секторів, безпрецедентних антициклічних заходів, скорочення податкових надходжень у результаті зростання безробіття і зниження рівня доходів [15].

Аналізуючи платіжні дисбаланси в макроаспекті, Іващенко О. [4] звертає увагу на такі різновиди дисбалансів у бюджетній сфері, як дефіцит бюджету, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та т.зв. «подвійний дефіцит», зміст якого полягає в наявності одночасного дефіциту бюджету та поточного рахунку платіжного балансу. До цих різновидів бюджетних дисбалансів додається міжчасовий дисбаланс і дисбаланс у процесі погашення боргових зобов'язань держави. У зв'язку з цим слід згадати феномен кредитної експансії та кредитно-боргового фінансування (бюджетно-боргового коригування – deficit-debt adjustment) (Кудряшов В. [11], Козюк В. [5]), коли виконання державою своїх функцій в економіці супроводжується розширенням використання державних запозичень. З цим феноменом щільно пов'язаний т.зв. ефект витіснення (crowding out effect) [18, 1], основний зміст якого полягає у тому, що збільшення державних запозичень скорочує кредитну активність сектору недержавних фінансових інститутів та обмежує у довгостроковій перспективі

сукупний попит, що в кінцевому рахунку зменшує економічну активність та доходи, а значить – і податкові надходження до бюджету.

Окрім загального, просторового і ресурсного аспектів дисбалансів бюджету дуже великий інтерес являє собою структурна незбалансованість доходної та видаткової частин бюджету.

Перше стосується структури джерел формування надходжень до бюджету певного рівня, серед яких традиційно виділяють податкові та неподаткові надходження, а в рамках останніх – власні неподаткові надходження та трансферти.

Достатньо цікавими є результати, отримані Крючковою І. у виявленні сутності фінансових дисбалансів в розрізі інституційних секторів [10]. Зокрема, автором аналітично підтверджено головні складові бюджетного дефіциту в Україні – це 1) дисбаланс між рівнем фінансових ресурсів та рівнем споживання сектору загального державного управління; 2) дисбаланс між потоками податкових надходжень та трансфертів між бюджетами та сектором домогосподарства. Автором вказується, що в секторі домогосподарств саме підсектор найманих працівників є головним джерелом поповнення державних і місцевих бюджетів та соціальних фондів. Така ситуація, на нашу думку склалася через те, що доходи цієї категорії населення легше проконтролювати, ніж самозайнятих та підприємців. Крім того, відзначається дисбаланс в оподаткуванні – наймані працівники сплачують до бюджету та соцфондів ПДФО, військовий збір та ЄСВ, тоді як доходи самозайнятих майже не охоплені фіскальним контролем, а доходи підприємців, які, в основному, працюють з використанням спрощеного механізму оподаткування оподатковуються значно нижче, ніж рівень ПДФО.

Коляда Т. відзначає, що процес підвищення фіскальної ефективності податкової системи не синхронізовано з рівномірним збільшенням частки основних бюджетоутворювальних податків, що можна розглядати як негативний чинник [7]. У зв'язку з цим твердженням податковими дисбалансами, які впливають на дисбаланс доходної частини бюджетів є скорочення податкової бази, ручне податкове адміністрування (затримка відшкодування ПДВ, використання методу авансової сплати податків тощо). До таких дисбалансів належать також дисбаланси податкоспроможності територій.

Другий аспект – це диспропорційність (виходячи, звичайно, як з об'єктивної економічної, так і з суб'єктивної політичної точок зору) структури видаткової частини, які маже характеризуватися надмірною вагою соціальних витрат, які не дозволяють надати поштовху економічному розвитку, або збільшення боргового навантаження на бюджет, або використання бюджетних ресурсів для невластивих державі у ринковій економіці функцій (збільшення статутних капіталів державних корпорацій, викуп у державну власність тощо).

З першим із наведених аспектів щільно пов'язано поняття податкових дисбалансів. У дослідження Десятнюк О., Амбрик Л. [2] вказується, що під дисбалансом податкової системи слід розуміти різноманітні форми та види диспропорцій у її структурі та тенденціях розвитку, які досягли критичного масштабу. Основними проявами податкових дисбалансів Десятнюк О. та Амбрик Л. вважають спрямованість оподаткування на поточне збільшення надходжень, нераціональність пільгового оподаткування, вигідність ухилення від оподаткування. До визначених авторами податкових дисбалансів слід додати і ті, які досліджуються Світовим банком в рамках формування рейтингу «Doing Business». Ці дисбаланси розкривають передумови ухилення від оподаткування: надмірна кількість податків, порівняно велика кількість часу, який витрачається на адміністрування цих податків, надмірний рівень загальної та окремих податкових ставок (його вплив гарно відображається кривою Лаффера).

Надалі автори зазначають, що дисбаланс податкової системи створює нерівномірні податкові навантаження, що призводить до тінізації економіки, ухиленню від оподаткування і в кінцевому рахунку – до зменшення обсягів податкових надходжень.

На нашу думку, у цих твердженнях можна знайти адекватний критерій розмежування податкових та бюджетних дисбалансів: податкові дисбаланси стосуються, передусім, основних елементів податків та системи адміністрування цих податків, тоді як обсяги та динаміка податкових надходжень радше виступають характеристиками бюджетних дисбалансів. З іншого боку, такий підхід збільшує акцент на позаекономічні чинники виникнення дисбалансів у податково-бюджетній системі, а значить в їх класифікації мають бути враховані і позаекономічні чинники розбалансування бюджетних відносин. Зазначене міркування змушує брати до уваги дисбаланси у бюджетних потоках (в т.ч. податкових) та у податково-бюджетній політиці. В цьому сенсі дуже цікавою є позиція Кравчук Н. [9], яка розділяє поняття «дефіцит», «розрив» та «дисбаланс»:

дефіцит – нестача, відсутність чогось у порівнянні з потребою; відповідно бюджетний дефіцит – нестача доходів бюджету для покриття його видатків;

розрив – прогалина, невідповідність, неузгодженість, дискретність чого-небудь; відповідно фіскальний розрив – різниця фактичних параметрів фіскальної політики від запланованих, відхилення фактичних фіскальних параметрів з урахуванням часу.

дисбаланс – порушення співвідношення (рівноваги) між взаємопов'язаними частинами; відповідно фіскальний дисбаланс – порушення кількіснo-вартісних пропорцій між основними параметрами фіскальної політики.

Автор недвозначно вказує, що розриви і дисбаланси пов'язані не тільки з власне показниками формування і виконання бюджету, а й із пов'язаною з цим фіскальною політикою держави. Разом з тим,

обґрунтування відмінностей між розривами та дисбалансами є недостатньо переконливим, оскільки по суті, оперує з однаковими поняттями, хоча і слід погодитися з Кравчук Н. у думці, що всі ці поняття відображають явища декількох видів: структурні, циклічні, кон'юнктурні (ситуаційні).

Висновки. Підсумовуючи наукові дискусії з приводу сутності та класифікації фінансових, зокрема, податково-бюджетних дисбалансів слід запропонувати наступні положення.

Під фіскальними (податково-бюджетними) дисбалансом слід розуміти всі прояви кількісної невідповідності (розривів) між доходною та видатковою частинами бюджетів та непропорційність в структурі кожної з них. Фіскальні дисбаланси слід, передусім, розрізняти на кількісному та інституційному рівнях, що відповідно проявляється у 1) показниках формування і виконання доходної і видаткової частин бюджету та 2) невідповідності планових і фактичних, реальних та бажаних показників податкової та бюджетної політики держави, невідповідності інструментарію цих політик імперативам економічного розвитку та соціального добробуту (як разом, так і окремо). Крім того, фіскальні дисбаланси слід розрізняти у структурному (диспропорційність), ситуаційному (невідповідність ситуаційним потребам або суперечливість поточних пріоритетів довгостроковим), циклічному (нагромадження розривів та диспропорцій з плином фінансового та економічних циклів), просторовому (горизонтальні дисбаланси) та управлінському (вертикальні дисбаланси), статичному та динамічному аспектах.

За сферою виникнення варто розрізняти податкові (невідповідність у ставках, базах, методах адміністрування податків, їх переліку та видах), бюджетні (фіскальна неефективність структури податкових і неподаткових надходжень розподіл повноважень у вертикалі влади і нестача ресурсів для їх виконання, нерациональність структури видатків, в т.ч. бюджетно-боргове коригування) та податково-бюджетні (закріплення податкових надходжень за бюджетами різних рівнів, вплив державних запозичень на динаміку податкової бази тощо).

Л і т е р а т у р а

1. Башко В. Й. Ефект витіснення: аналіз причинно-наслідкових зв'язків / В. Й. Башко // Економіка і прогнозування, НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2008. – № 4/2008. – С. 82–96.
2. Деркач М. І. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного й динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 55–64.
3. Десятнюк О. М. Дисбаланс налоговой системы: причины и пути преодоления / О. М. Десятнюк, Л. П. Амбрик // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – № 1. – С. 45–50.
4. Дорош В. Ю. Європейські імперативи вирівнювання фінансових дисбалансів територій / В. Ю. Дорош, І. М. Косинський // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 272–280.
5. Іващенко О. А. Потоки капіталу в контексті проблеми платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей / О. А. Іващенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 112(2). – С. 95–101.
6. Козюк В. В. Експансія кредиту в системі макрофінансових дисбалансів / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 54–65.
7. Козюк В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності. / В. Козюк // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. С. 34–39.
8. Коляда Т. А. Бюджетна стратегія як інструмент подолання структурних дисбалансів доходної частини бюджету України / Т. А. Коляда // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 61–73.
9. Корнєєв М. В. Забезпечення розвитку фінансового сектору у контексті попередження дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці / М. В. Корнєєв // Агросвіт. – 2015. – № 11. – С. 57–60.
10. Кравчук Н. Глобальні фіскальні розриви і дисбаланси: інституційні та дистрибутивні ефекти / Н. Кравчук // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 4. – С. 73–92.
11. Крючкова І. В. Дисбаланси доходів і витрат в інституційних секторах економіки України / І. В. Крючкова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 20–31.
12. Кудряшов В. П. Механізми фінансування державного бюджету в умовах подолання фіскальних дисбалансів / В. П. Кудряшов // Економіка України. – 2016. – № 7. – С. 3–20.
13. Мельник Т. Ідентифікатори фінансових дисбалансів / Т. Мельник, К. Касянок // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 5. – С. 5–15.
14. Новосьолова О. С. Економічна природа фінансових дисбалансів та їх вплив на макроекономічну динаміку / О. С. Новосьолова // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 138–142.
15. Проноза П. В. Сутність понять "дисбаланси" і "диспропорції" в економіці та класифікації їх видів / П. В. Проноза // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 11. – С. 20–25.
16. Резнікова Н. В. Роль золота в подоланні фундаментальних дисбалансів сучасної фінансової архітектури / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1. – С. 283–289.
17. Рогач О. І. Світові фінанси: посилення нестабільності та глобальних дисбалансів / О. І. Рогач // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111(2). – С. 12–19.
18. Чапкова С. Питання роботи органів місцевої влади // Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – С. 497–499.
19. Gaber S. Economic implications from deficit finance[Електронний ресурс] / S. Gaber // BERG Working Paper Series No. 69 – January 2010. – 19 с. – Режим доступу: <http://econstor.eu/bitstream/10419/38828/1/617386072.pdf>.

References

1. Bashko, V.Ye. (2008), An effect of displacement: the analysis of causal relationships / V. I. Bashko // Economics and Forecasting, NAS of Ukraine; In-t ekon. and predicting, K., №. 4/2008, pp. 82-96.
2. Derkach, M.I. (2011), The modern state policy in the field of overcoming static and dynamic imbalances of local budgets / M.I. Derkach // Finance of Ukraine, №. 4, pp. 55-64.
3. Desiatniuk, O. M. (2013), The imbalance of the tax system: causes and ways of overcoming / O. M. Desiatniuk, L. P. Ambrik // Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine (Economics, Law), № 1, pp. 45-50.
4. Dorosh, V. Yu. (2015), European imperatives for leveling the financial imbalances of territories. / V. Yu. Dorosh, I. M. Kosinsky // Economic forum, №. 2, pp. 272-280.
5. Ivashchenko, O. A. (2013), The capital flows in the context of the problem of payment imbalances: an analysis of theoretical foundations and practical models / O.A. Ivashchenko // Actual problems of international relations, № 112 (2), pp. 95-101.
6. Koziuk, V.V. (2010), The credit expansion in the system of macrofinancial imbalances / V.V. Koziuk // Finance of Ukraine, №. 1, pp. 54-65.
7. Koziuk, V. (2007), The monetary aspects of development views on the problem of global financial stability. / V. Koziuk // Bulletin of the NBU, №. 4, pp. 34-39.
8. Koliada, T. A. (2014), The budgetary strategy as an instrument for overcoming structural imbalances of the revenue part of the budget of Ukraine / T. A. Koliada // Finances of Ukraine, №. 5, pp. 61-73.
9. Korneev, M.V. (2015), An ensuring the development of the financial sector in the context of preventing imbalances in the movement of financial resources in the economy / M.V. Korneev // Agrosvit, №. 11, pp. 57-60.
10. Kravchuk, N. (2012), The global fiscal gaps and imbalances: institutional and distributive effects / N. Kravchuk // World Finance, Exp. 4, pp. 73-92.
11. Kriuchkova, I.V. (2014), The disadvantages of income and expenditures in the institutional sectors of the Ukrainian economy / I.V. Kriuchkova // Economy and Forecasting, №. 3, pp. 20-31.
12. Kudriyashov, V.P. (2016), The mechanisms of financing the state budget in conditions of overcoming of fiscal imbalances / V.P. Kudriyashov // Economy of Ukraine, №. 7, pp. 3-20.
13. Miller, T. (2016), Identifiers of financial imbalances / T. Melnyk, K. Kasyanka // Foreign Trade: Economics, Finance, Law, № 5, pp. 5-15.
14. Novoselova, O. S. (2016), The economic nature of financial imbalances and their impact on macroeconomic dynamics / O. S. Novoselova // Young Scientist, № 3, pp. 138-142.
15. Pronosa, P.V. (2015), The essence of the concepts of "imbalances" and "disproportions" in the economy and the classification of their species / P.V. Pronosa // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management, issue 11, pp. 20-25.
16. Resnikova, N.V. (2013), The role of gold in overcoming the fundamental imbalances of modern financial architecture / N.V. Resnikova, M.V. Vidiakina // Bulletin of the International Nobel Economic Forum, № 1, pp. 283-289.
17. Rogach, O. I. (2012), World finances: increasing instability and global imbalances / O. I. Rogach // Current problems of international relations, Exp. 111 (2), pp. 12-19.
18. Chapkova, S. (1998), The issues of the work of local authorities // Public Finances: theory and practice of the transitional period in CEE Europe: Translate from English - K. : Fundamentals, pp. 497-499.
19. Gaber, S. (2010), Economic Impacts from Deficit Finance [Electronic Resource] / S. Gaber // BERG Working Paper Series № 69 - January 2010 - 19 c. - Access mode: <http://econstor.eu/bitstream/10419/38828/1/617386072.pdf>.

Долозіна І.Л. Сущність і класифікація податково-бюджетних дисбалансів.

В статті розглянуті підходи до трактування сутності податкових, бюджетних і фінансових дисбалансів в науковій літературі, уточнено зміст цих понять і запропоновано класифікацію за ознаками сутності прояву і аспекти розгляду.

Ключові слова: податкові дисбаланси, бюджетні дисбаланси, фінансові дисбаланси, диспропорції, класифікація.

Dolozina I.L. Essence and classification of tax and budgetary imbalances.

Approaches to the description of the nature and implications of tax, budgetary and fiscal imbalances are considered in article. It is offered to understand them as any implications of quantitative discrepancy (gaps) between budgetary revenues and expenditures and disproportion in structure of each of them. Classification of such imbalances by signs of contents and aspect of consideration is also offered.

Keywords: tax imbalances, budgetary imbalances, fiscal imbalances, disproportions, classification.

Долозіна Ірина Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», МОН України (м. Покровськ), e-mail: dolozirina@gmail.com

Рецензент: д.е.н, проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 14.06.2017.

УДК 332

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Заблодська Д.В.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INTERREGIONAL COOPERATION INDICATORS IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Zablodska D.V.

У статті надано результати компаративного аналізу показників міжрегіонального співробітництва в умовах євроінтеграції. Досліджено основні показники державної міграційної служби України, що характеризують міжрегіональне співробітництво в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, євроінтеграція, показники, аналіз, працевлаштування.

Актуальність. Міжрегіональне співробітництво має надзвичайно важливе значення в економічному розвитку сусідніх регіонів (держав) шляхом глибокої інтеграції в головних сферах їх діяльності. Під міжрегіональним співробітництвом розуміють будь-які зв'язки, що встановлюються між регіонами різних державних утворень. Співробітництво дає можливість підвищувати рівень соціально-економічного розвитку відповідних територій, країн-сусідів, що дає змогу залучати їх до активної міжнародної співпраці. Міжрегіональна співпраця дає можливість більш ефективно використовувати наявні економічний, ресурсний, у тому числі кадровий, потенціали шляхом використання фахівців у тій, чи іншій сфері співробітництва. Проте в умовах Євроінтеграції можливості використання фахівців різних секторів економіки суттєво збільшуються та потребує окремого дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Проблема аналізу показників міжрегіонального співробітництва в умовах євроінтеграції займаються сьогодні і науковці і практики, які досліджують ці питання та надають пропозиції щодо покращення співпраці. Серед науковців (практиків) слід визначити такі вчених, як: І.В. Заблодська, О.М. Татарченко, А.В. Сивоконь, Ю.В. Завойських, С.О. Бурбело тощо [1,2]. Проте виникають питання, які пов'язані саме з отриманням безвізового режиму, що суттєво вплине на активізацію міжрегіонального співробітництва і потребує додаткових досліджень.

Метою статті є висвітлення результатів компаративного аналізу показників міжрегіонального співробітництва в умовах євроінтеграції.

Результати досліджень. Традиційно, аналіз показників міжрегіонального співробітництва передбачає, насамперед, визначення учасників міжрегіональної співпраці та характеристики їх діяльності.

Наприклад, аналіз розвитку українсько-польського міжрегіонального співробітництва здійснюється у декількох площинах. На рівні центральних органів виконавчої влади двох країн з українського боку це питання координується – Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерством закордонних справ, Міністерством інфраструктури та Міністерством економічного розвитку і торгівлі, з польського боку – Міністерством внутрішніх справ, Міністерством регіонального розвитку та Міністерством закордонних справ.

Для вирішення ключових питань українсько-польського міжрегіонального співробітництва на міжурядовому рівні створено інституційний механізм – Українсько-польську Міжурядову Координаційну Раду з питань міжрегіонального співробітництва (МКРМС). МКРМС приймає рішення з ключових питань міжрегіонального співробітництва, визначає загальні напрямки і головні принципи його розвитку, надає компетентним органам України і Польщі відповідні пропозиції, розробляє спільні програми діяльності, спрямовані на розвиток міжрегіональної співпраці та в цілому координує міжрегіональне співробітництво на рівні областей України та воєводств Республіки Польща.

На сьогодні, Україна має найрозвинутішу мережу міжрегіональної співпраці саме з Республікою Польща. Практично всі області України та воєводства Польщі уклали угоди про міжрегіональне співробітництво. Усі 16 воєводств Польщі мають партнера в Україні на рівні області. Найбільше українських партнерів мають Підкарпатське, Люблінське

ке, Лодзьке, Сілезьке та Мазовецьке воєводства. З українського боку найбільше польських партнерів мають Львівська, Одеська, Івано-Франківська, Вінницька та Волинська області.

Процес укладання двосторонніх угод про партнерство на рівні міст, районів і селищ з боку України та міст, повітів і гмін з боку Польщі має сталу тенденцію до зростання. На регіональному та місцевому рівнях між Україною та Польщею на сьогодні підписано близько 450 угод про міжрегіональне співробітництво.

В рамках існуючих домовленостей органів місцевої влади та самоврядування України та Республіки Польща здійснюється активна співпраця, зокрема, проводяться спільні культурно-мистецькі заходи, реалізуються проекти молодіжних обмінів, проводяться різноманітні стажування, відбуваються конференції, форуми, семінари тощо. Важливими осередками інтенсифікації та розвитку українсько-польського міжрегіонального та транскордонного співробітництва виступають євро регіони «Карпатський» та «Буг», які діють в українсько-польському прикордонні [1].

Проте в умовах Євроінтеграції та використанні з червня 2017 року безвізового режиму, міжрегіональне співробітництво, слід аналізувати за допомогою інших показників – показників Державної міграційної служби України, що характеризують між-

регіональне співробітництво між країнам Євросоюзу, таблиця 1.

Слід зауважити, що використовуючи дані за перше півріччя 2017 року (стовпчик 6) було розраховано орієнтовні дані за весь 2017 рік, шляхом помноження на 2 (стовпчик 7).

Далі було визначено тренд у змінах показників Державної міграційної служби України, що характеризують міжрегіональне співробітництво в умовах Євроінтеграції. Для цього було використано такі умовні знаки (УЗ). Z – збільшення значення показника у порівнянні з попереднім роком. М – зменшення значення показника у порівнянні з попереднім роком. Тобто якщо було збільшення і у 2016 році і у 2017 році, то ставимо ZZ. Якщо було збільшення показника, а потім зменшення, то ставимо ZМ. Якщо було тільки зменшення, то такий тренд позначається ММ і так далі.

Для візуалізації наданих трендів, подано рис. 1 - Динаміка показників, що характеризують міжрегіональне співробітництво в умовах Євроінтеграції

Проте, слід зробити наголос, що зважаючи на функціонування безвізового режиму з червня 2017 року, повноцінні тенденції можна буде побачити після отримання офіційних статистичних даних, а не орієнтованих, тобто на початку 2018 року (за повний 2017 рік).

Таблиця 1

Основні показники Державної міграційної служби України, що характеризують міжрегіональне співробітництво в умовах Євроінтеграції

№	Показник	од. вим.	2015 рік	2016 рік	2017 р. (1 пів-річчя)	2017 р. орієнтовно	Тренд
1	2	3	4	5	6	7	8
	Оформлено паспортів громадянина України для виїзду за кордон	шт.	1855999	2282035	1615730	3231460	ZZ
	Видано дозволів на виїзд громадян України за кордон на постійне проживання	осіб	11345	13621	4733	9466	ZM
	Повернулось в Україну	осіб	1687	1958	798	1586	ZM
	На порушників міграційного законодавства накладено штрафів	грн.	21127434	16785559	1568413	3136826	MM
	Перебуває на обліку імігрантів	осіб	250933	252496	257589	515178	ZZ
	Оформлено посвідок на постійне проживання	шт.	28111	26340	12941	25882	MM
	Перебуває на обліку іноземців та осіб без громадянства (тимчасові)	осіб	75255	81710	83542	167084	ZZ
	Оформлено посвідок на тимчасове проживання	шт.	28111	30912	11116	22232	ZM
	Продовжено посвідок на тимчасове проживання	шт.	31084	32024	11369	22738	ZM
	Продовжено строк перебування іноземцям та особам без громадянства	осіб	13724	13754	6199	12398	MM
	Оформлено запрошень для в'їзду іноземців та осіб без громадянства	шт.	15874	19840	5868	11736	ZM
	Видано дозволів на іміграцію	шт.	16662	15068	7380	14760	MM
	Скасовано дозволів на іміграцію	шт.	3155	3074	1216	2532	MM
	Виявлено нелегальних мігрантів:	осіб	5111	6390	3330	6660	ZZ
	чоловіки	осіб	3489	4514	2355	5710	ZZ
	жінки	осіб	1622	1876	975	1950	ZZ
	Джерело інформації		[3]	[4]	[5]	x2	УЗ

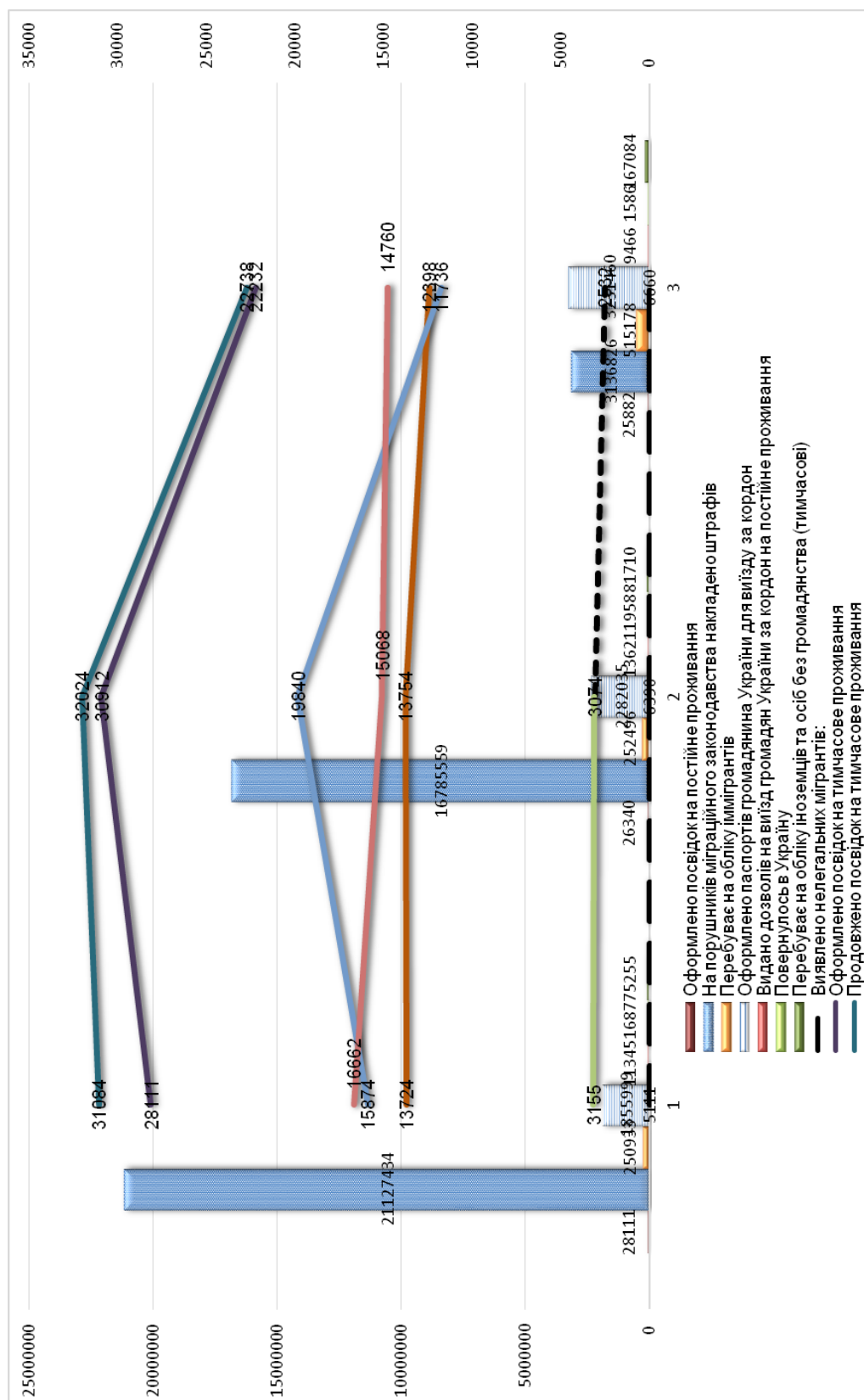


Рис. 1. Динаміка показників, що характеризують міграційне співробітництво в умовах Євроінтеграції

До кінця 2017 року зберігатиметься все та ж сама ситуація, тобто виїзд на сезонну роботу все одно регламентується або ж системою “освядчень”, або ж по біометрії. Але справа в тому, що заїзд по біометрії ще більше скорочує цей термін, і він становить всього лише 90 днів – 90 днів відпрацювали, ви зобов’язані будете виїхати. З 2018 року буде введена окрема категорія працевлаштування на сезонні роботи, яка буде вже складати 240 днів, тобто термін збільшиться.

За дев’ять місяців 2017 року Національна поліція виявила 263 злочини, пов’язані з торгівлею людьми. Цей показник майже втричі більше, ніж за весь 2016 рік. Серед постраждалих 281 людина: 156 жінок, 106 чоловіків та 19 дітей. Збільшення кількості таких злочинів, відбувається із-за того, що все більше українців обирають для себе роботу за кордоном. Це відбувається з кількох причин. Перш за все, тому що продовжує збільшуватися розрив у зарплатах з нашими західними сусідами. Наприклад, у Польщі зарплати у п’ять-шість разів вище, ніж в Україні.

Отже, Безвіз не дає права працювати на території Євросоюзу. Але українці можуть безпосередньо поїхати до свого роботодавця, провести перемовини, узгодити умови праці, отримати необхідні документи, повернутися до України та отримати робочу візу. На сьогодні українці використовують безвіз у більшості випадків як можливість заїхати до ЄС і працювати там нелегально. Крім того, дві країни ЄС – Угорщина та Польща пропонують нашим громадянам працювати згідно безвізу. Але тільки на протязі 90 днів. Після цього їм потрібно виїхати назад до України і провести вдома не менше трьох місяців. Потім можна їхати працювати знову.

Іноземці в Польщі можуть працювати офіційно тільки 180 днів. Сенс цих 180 днів полягає в тому, що представник іноземної держави не повинен перейти в категорію податкового резидента країни Польща. Відповідно, термін не більше 180 днів. Якщо ж хтось хоче залишитися на більш тривалий термін, в цьому випадку оформлюється посвідка на проживання, і тоді цей термін може бути збільшений до одного-двох, а може навіть і трьох років. Протягом календарного року громадянин України не може перебувати більше 180 днів, тому, як тільки закінчується термін, він повинен повернутися на територію України, і після 185 днів – знову виїхати на територію Польщі, підготувавши відповідні документи.

З січня 2018 року зростуть штрафи за нелегальне працевлаштування іноземців у Польщі та вимагання хабарів за оформлення дозволів на роботу. У разі виявлення правопорушення роботодавці можуть заплатити до 30 тисяч злотих штрафу. Зросте також сума адміністративного стягнення за умисне введення в оману іноземця або іншої особи, працевлаштованої з порушеннями чинного законодавства. У цьому випадку сума штрафу сягатиме від 3 до 30 тис злотих. Подібне покарання передаватиметься також за вимагання від іноземця хабаря за оформлення до-

зволу на роботу або подібних документів, що дають право на працевлаштування в країні.

Висновки. Проведений компаративний аналіз показників міжрегіонального співробітництва в умовах євроінтеграції довів, що найближчим часом слід очікувати суттєві зміни, саме в частині активізації співпраці завдяки працевлаштуванню громадян України в країнах Євросоюзу. Це обумовлено тим, що кількість оформлення паспортів громадянина України для виїзду за кордон в останні роки зростає, а також тим, що зросла кількість штрафів, які накладено на порушників міграційного законодавства. Тобто міграційна активність зростає, що свідчить про майбутню активізацію співпраці між регіонами та країнами.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення нових тенденцій міграції працездатного селення в умовах Євроінтеграції, яка безумовно сприяє активізації міжрегіонального співробітництва.

Література

1. Розвиток міжрегіонального співробітництва: [монографія] / І.В. Заблodsька, О.М. Татарченко, А.С. Алексєєв, А.В. Сивоконь. – Чернігів : Десна Поліграф, 2015. – 152 с.
2. Домінанти політики міжрегіонального інноваційного співробітництва: монографія / І.В. Заблodsька, Ю.В. Завойських, С.О. Бурбело, М.С. Кроленко. – Чернігів: Десна Поліграф, 2015. – 152 с.
3. Показники діяльності ДМС за 2015 р. Державна міграційна служба в Україні. - Режим доступу - https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2015_12.pdf
4. Показники діяльності ДМС за 2016 р. Державна міграційна служба в Україні. - Режим доступу <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani/statistika-z-osnovnoj-diyalnosti.html>
5. Показники діяльності ДМС за 2017 р. Державна міграційна служба в Україні. - Режим доступу https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2017_6.pdf

References

1. Rozvitok mizhregional'nogo spivrobitnictva: [monografiya] / I.V. Zabloods'ka, O.M. Tatarchenko, A.S. Alekseev, A.V. Sivokon'. – CHernigiv : Desna Poligraf, 2015. – 152 s.
2. Dominanti politiki mizhregional'nogo innovacij-nogo spivrobitnictva: monografiya / I.V. Zabloods'ka, YU.V. Zavojs'kih, S.O. Burbelo, M.S. Krolenko. – CHernigiv: Desna Poligraf, 2015. – 152 s.
3. Pokazniki diyal'nosti DMS za 2015 r. Derzhavna migracijna sluzhba v Ukraïni. - Rezhim dostupu - https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2015_12.pdf
4. Pokazniki diyal'nosti DMS za 2016 r. Derzhavna migracijna sluzhba v Ukraïni. - Rezhim dostupu <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani/statistika-z-osnovnoj-diyalnosti.html>
5. Pokazniki diyal'nosti DMS za 2017 r. Derzhavna migracijna sluzhba v Ukraïni. - Rezhim dostupu https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2017_6.pdf

Заблодская Д.В. Компаративный анализ показателей межрегионального сотрудничества в условиях евроинтеграции

В статье даны результаты компаративного анализа показателей межрегионального сотрудничества в условиях евроинтеграции. Исследованы основные показатели государственной миграционной службы Украины, характеризующие межрегиональное сотрудничество в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, евроинтеграция, показатели, анализ, трудоустройство.

Zablodska D.V. comparative Analysis of interregional cooperation indicators in the conditions of european integration

The article presents the results of comparative analysis of interregional cooperation indicators in the conditions of European integration. The main indicators of the State Migration Service of Ukraine that are characterizing an interregional cooperation in the conditions of European integration were established.

Key words: interregional cooperation, European integration, indicators, analysis, employment.

Заблодська Д.В. – аспірант Інституту економіко-правових досліджень НАН України (м. Київ) zablodin@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Д'яченко Ю.Ю.**

Стаття подана 23.05.2017..

УДК 332

КВАНТИФІКАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНКЕТУВАННЯ ФАХІВЦІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА СХОДІ УКРАЇНИ

Заблодська І.В., Сасенко П.О.

QUANTIFICATION OF THE EXPERT'S POLLING RESULTS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE EAST OF UKRAINE

Zablodska I.V., Saenko P.O.

У статті надано результати анкетування фахівців об'єднаних територіальних громад на Сході України (Білокуракинської і Чмирівської об'єднаних територіальних громад (Луганська область) і Лиманської об'єднаної територіальної громади (Донецька область)). Визначено якісний склад респондентів-експертів та надано кількісно-якісні характеристики відповідей респондентів на питання в анкеті. Визначено сучасні позитивні та негативні тенденції розвитку об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, анкетування, результати, респонденти, фахівці.

Актуальність. Реформа децентралізації, яка започаткована три роки тому в Україні, передбачає створення об'єднаних територіальних громад, що формуються та розвиваються в складних економічних, правових та організаційних умовах. Це потребує, з боку науковців, вручення задля визначення та узагальнення сучасних проблем і перешкод з метою їхнього скорішого усунення за допомогою анкетування або інших польових досліджень.

Аналіз останніх досліджень. Проблема розвитку об'єднаних територіальних громад займаються сьогодні і науковці і практики, які досліджують ці питання та надають пропозиції щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів децентралізації в Україні. Серед науковців (практиків) слід визначити такі вчених, як: Бобровська О.Ю., Васильченко Г.В., Коломицева О.В., Карлова О.А., Шульц С.Л., Кудріна О.Ю., Бойченко Е.Б., Гречана С.І., Рогозян Ю.С., тощо. Проте дуже ще багато питань, як теоретичного так і практичного характеру, залишаються відкритими та потребують вирішення за допомогою кабінетних і польових досліджень.

Метою статті є узагальнення результатів анкетування фахівців об'єднаних територіальних громад на сході України.

Результати досліджень. Для визначення досвіду розвитку об'єднаних територіальних громад на Сході України науковцями Інституту економіко-

правових досліджень НАН України за підтримки Фонду Фрідріха Еберта було розроблено анкету, яку запропонували заповнити фахівцям з проблем створення та розвитку об'єднаних територіальних громад на Сході України, а саме фахівцями Білокуракинської і Чмирівської об'єднаних територіальних громад (Луганська область) і фахівцями Лиманської об'єднаної територіальної громади (Донецька область) [1].

Лиманська ОТГ Донецької області об'єднує 40 населених пункту, а чисельність населення станом на 1 січня 2015 р становить 42552 осіб.

Білокуракинська ОТГ Луганської області об'єднує 23 населених пункту, а чисельність населення станом на 1 січня 2015 р становить 13359 осіб.

Чмирівська ОТГ Луганської області об'єднує 8 населених пункту, а чисельність населення станом на 1 січня 2015 р становить 8695 осіб.

У цілому в анкетуванні взяло участь 48 респондентів, серед яких: голови ОТГ, заступники, спеціалісти, старости, начальники відділів та інші співробітники ОТГ, науковці, тощо (рис 1).

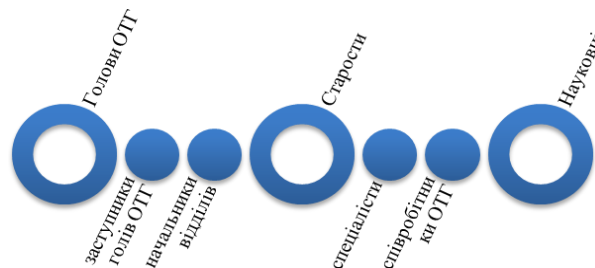


Рис. 1. Якісний склад респондентів – фахівців

На запитання анкети щодо збільшення участі громадян у вирішенні питань забезпечення їх життєдіяльності на місцевому рівні більшість ре-

спондентів (94%) відповіли, що у цілому спостерігається активізація громадян. Це відбувається шляхом залучення громадян до співпраці з владою через обговорення та надання пропозицій щодо ефективного вирішення актуальних проблем розвитку громади завдяки систематичним зустрічам. Створюються громадські організації, активні групи населення, ОСББ, ОСН, громадяни беруть участь у благоустрою громади, активніше залучаються до отримання грантів тощо. Проте деякі фахівці визначають, що іноді громадяни тільки вимагає рішення визначених проблем, а залучатися до їх вирішення не поспішають.

На запитання щодо поліпшення кількості та якості комунальних послуг у зв'язку зі створенням ОТГ також більшість респондентів (68%) відповіли, що кількість та якість комунальних послуг у зв'язку зі створенням ОТГ підвищуються. Це проявляється у підвищенні рівня благоустрою населених пунктів громади завдяки ремонту покрівель, доріг (тротуарів), ліній освітлення, системи водозабезпечення, видаленню сухих дерев, вивезенню сміття (особливо з приватного сектору), встановленню спортивно-ігрових майданчиків, функціонуванню НЦАПів, забезпеченню пасажироперевезень, тощо.



Рис. 2. Перспективний план створення ОТГ в Луганській області



Вже відремонтовані житлові будинки, проведенний капітальний та поточний ремонт доріг, встанов-

лені водонапірні вежі в 4 населених пунктах ОТГ, проведено освітлення, закуплена спеціалізована техніка, проведена темо модернізація закладів комунальної сфери тощо. Слід зазначити, що в ОТГ створено НЦАП. Також надходять кошти на інвестиційні проекти. Такі відмінності, обмовлені наявністю різних стартових умов при створенні ОТГ, через відповідність або невідповідність перспективному плану створення ОТГ в Україні.

Відповідаючи на четверте питання анкети, щодо ефективності діючих законів задля реалізації потреб ОТГ(45%) респондентів вважають, що норми відповідних законів не сприяють активному розвитку ОТГ, оскільки вони не урегульовані та не відповідають сучасності. Особливо це стосується законодавства, щодо земельних питань. 55 % респондентів відповіли, що сформульовані норми законів забезпечують розвиток ОТГ, але потребують поліпшення, доопрацювання та удосконалення, що зараз і відбувається. Тобто сформульовані норми законодавчих актів для більш ефективного забезпечення реалізації потреб розвитку ОТГ мають постійно удосконалюватися через зміни умов розвитку ОТГ.

Висновки. Таким чином, проведене анкетування фахівців об'єднаних територіальних громад на сході України дозволяє зробити висновок, про наявність особливостей у становленні кожної громади, через відмінні стартові умови. Але це не свідчить про остаточне лідерство або аутсайдерство громад, а тільки доводить, що треба проводити постійний моніторинг, задля визначення завад та перешкод у розвитку ОТГ з метою їхнього усунення. Для отримання більш якісної та детальної інформації щодо досвіду розвитку об'єднаних територіальних громад на сході України доречно залучити експертів.

Л і т е р а т у р а

1. Інститут економіко-правових досліджень НАН України «Реалізація спільного проекту з Фондом Фрідріха Еберта»: [Електронний ресурс]- Режим доступу - <http://www.iepd.kiev.ua/?p=5958>
2. Перспективний план формування територій громад в Україні: [Електронний ресурс] - Режим доступу - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2015-pr/paran8#n8>

References

1. Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen' NAN Ukrainy «Realizatsiia spil'noho proektu z Fondom Fridrikha Eberta»: [Elektronnyi resurs] - Rezhyndostupu - <http://www.iepd.kiev.ua/?p=5958>
2. Perspektyvnyi plan formuvannia terytoryi hromad v Ukraini: [Elektronnyi resurs] - Rezhyndostupu - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2015-pr/paran8#n8>

Заблодская И.В. Саенко П.А. Квантификация результатов анкетирования специалистов объединенных территориальных общин на востоке Украины

В статье представлены результаты анкетирования специалистов объединенных территориальных общин на Востоке Украины (Белокуракинской и Чмиревской объединенных территориальных общин (Луганская область) и Лиманской объединенной территориальной общины (Донецкая область)). Определен качественный состав респондентов-экспертов и даны количественно-качественные характеристики ответов респондентов на вопросы в анкете. Определены современные позитивные и негативные тенденции развития объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, анкетирование, результаты, респонденты, специалисты.

Zablodska I.V., Saenko P.O. Quantification of the expert's polling results of the united territorial communities in the east of Ukraine

The article presents the results of experts polling of the united territorial communities in the East of Ukraine (Belokurakinsk and Chmyrivsk united territorial communities (Luhansk region) and Lymansk united territorial community (Donetsk region)). It was determined the qualitative composition of the respondents-experts and the quantitatively-qualitative characteristics of the respondents' answers to the questions in the questionnaire. It was defined the modern positive and negative tendencies of the united territorial communities development.

Keywords: united territorial community, polling, results, respondents, experts.

Заблодська І.В. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк) zablodin@gmail.com

Саєнко П.О. – здобувач Інституту економіко-правових досліджень НАН України(м. Сєвєродонецьк) saenko@ukr.net

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 12.06.2017.

УДК 338.43:504

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Зима О.Г., Птащенко О.В., Кошарна В. В.

MANAGEMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

Zyma O., Ptashchenko O., Kosharna V.

В статті розглянуто основні елементи ділової активності. Ділову активність розглядають як виробничу та комерційну діяльність, що спрямована на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу; - це успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту. Управління діловою активністю виступає невід'ємною частиною управління фінансово-господарською діяльністю промислового підприємства, а в кризовий та посткризовий періоди набуває ще більш важливого значення, оскільки передбачає реальні кроки щодо відновлення втрачених під час дії світової фінансово-економічної кризи позицій суб'єкта господарювання на ринках товарів і послуг.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, маркетинг послуг, спортивний маркетинг, інтегровані маркетингові комунікації

Постановка проблеми. Ділова активність суб'єктів господарювання є важливим індикатором розвитку й ефективності ведення фінансово-господарської діяльності. Вона дає змогу діагностувати проблеми системного характеру на різних рівнях управління та своєчасно вжити заходів щодо їх усунення, що сприяє зниженню ризиків невдач, підвищенню ліквідності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Розвиток ринкових відносин, який характеризується ускладненням бізнес-процесів, підвищенням необхідного рівня наукоємності виготовленої продукції, скороченням життєвого циклу товарів та розвитком інформацій призводить до усвідомлення важливості й необхідності впровадження інновацій та забезпечення інноваційної активності. За допомогою інновацій здійснюється систематичний процес створення, впровадження нових товарів, техніки чи технології (виробництва, управління, інформативно-го забезпечення тощо), або зниження собівартості

вже існуючої продукції, з метою підвищення ділової активності та отримання соціально-економічного ефекту [1]. Таким чином, інновації виступають важливою функціональною зоною ділової активності підприємств.

Відтак, особливої актуальності набуває аналіз й оцінка ділової активності як передумови ефективності функціонування, що дозволить попередити проблемні аспекти діяльності підприємства і своєчасно внести корективи в стратегію його розвитку.

Управління діловою активністю виступає невід'ємною частиною управління фінансово-господарською діяльністю промислового підприємства, а в кризовий та посткризовий періоди набуває ще більш важливого значення, оскільки передбачає реальні кроки щодо відновлення втрачених під час дії світової фінансово-економічної кризи позицій суб'єкта господарювання на ринках товарів і послуг.

Аналіз досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень з розвитку методичних підходів до оцінки ділової активності підприємств у сучасних умовах висвітлено в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: В. Ковальов, О. Волкова, В. Бочаров, А. Шеремет, Е. Негашев, Л. Донцова, Н. Никифорова та ін.

Мета даного дослідження. Метою роботи є розгляд формування та розвитку ділової активності в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай у теорії управління, теорії менеджменту під системою управління розуміють наявність суб'єкта і об'єкта управління та зв'язки між ними; взаємозв'язок між рівнями управління. У даному науковому дослідженні система управління розвитком розглядається з позиції підтримки результативності господарської діяльності, тобто в її основу покладено стан ресурсів, результатів, процесів, управління якими дозволяє отримати оптимальне фінансово-економічне становище підприємства у будь-

якому ринковому середовищі. Розвиток здебільшого пов'язують зі змінами, більш якісним станом, поліпшенням діяльності.

Отже, система управління розвитком має сприяти підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства на основі системного підходу до управління економічними процесами на підприємстві, комплексної оцінки результатів діяльності, інтеграції виробництва, реалізації, інвестування і кредитування з метою отримання запланованих показників функціонування.

Ділову активність розглядають як виробничу та комерційну діяльність, що спрямована на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу; - це успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту [2].

Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність [3]. Ділова активність – багатогранна і багаторівнева категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним, зовнішнім відносно нього, економічним умовам.

Ділова активність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів. Показникам ділової активності та конкурентоспроможності підприємства притаманні такі властивості, як порівняльність (показник виявляється за умов порівняння одного об'єкта з іншим) і динамічність (показник не може розглядатися як довгострокова характеристика незалежно від ефективності діяльності підприємства).

Отже, під управлінням діловою активністю підприємства пропонується розуміти комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення зростання обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за умов посткризового відновлення економічної кон'юнктури.

Управління діловою активністю охоплює різні сфери діяльності підприємств. Такими сферами можуть бути виробнича, фінансова, інноваційна, соціальна, екологічна тощо. У процесі аналізу економічної літератури було визначено, що більшість вчених зосереджують свою увагу на двох основних аспектах управління діловою активністю:

соціально-економічне управління;

управління ефективністю господарської діяльності [5].

Як і будь-який процес управління, безпосередньо управління діловою активністю здійснюється в умовах дії сукупності внутрішніх і зовнішніх факто-

рів, урахування дії яких є обов'язковим завданням для забезпечення успішності впровадження управлінських рішень у практичну площину.

Ділова активність в організації проявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, що відображають натуральні і вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції.

Як уже зазначалось, ключовими критеріями ділової активності на макrorівні є відповідні індекси - якісні оцінки динаміки, які розраховують як середні арифметичні зважені балансів оцінок економічного стану підприємств, рівня запасів і очікуваного економічного стану. Використання індексів ділової активності забезпечує відстеження циклічної динаміки економічних процесів і дає змогу спрогнозувати спади чи піднесення циклів, тобто передбачити зміни в діловій активності.

На сьогодні в світі розраховують понад 100 основних індексів, об'єднаних у три типи: фондові, зведені (інтегральні), рейтинги, які відображають кон'юнктуру та тенденції розвитку певних галузей і секторів економіки. Цілу низку комплексних показників ділової активності підприємств на макrorівні розраховують міжнародні організації.

В Україні органи державної статистики розраховують індекси ділової активності підприємств за результатами кон'юнктурних обстежень ділової активності підприємств. Такі обстеження проводяться щоквартально шляхом анкетування підприємств промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту і торгівлі.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що з позиції підтримання результативності господарської діяльності система управління розвитком промислового підприємства – це сукупність управлінських рішень, спрямованих на забезпечення задовільного стану підсистем управління – управління платоспроможністю, фінансовою стійкістю, діловою активністю, рентабельністю, майном, грошовими потоками, – процес реалізації яких дозволяє досягти поставлених цілей у коротко-, середньо- і довгострокових періодах часу.

Література

1. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. - Хмельницький : ХНУ, 2008. - 284 с.
2. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття "ділова активність підприємства" / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. - 2010. - № 22. - С. 62-68.
3. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. - СПб. : Питер, 2001. - 832 с.
4. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер ; [пер. с англ.]. - М. : Вильямс, 2003. - 272 с.
5. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс] / Т. П. Куриленко // Науковий вісник Академії муніципального управ-

ління, серія "Економіка" : зб. наук. праць. - К. : АМУ, 2009. - Вип. 6. - Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/ZMIST.htm.

6. Лыгина Н. И. Аспекты предпринимательства и деловой активности в экономических системах / Н. И. Лыгина, И. Г. Паршутина // Вестник Тамбовского университета. - Сер.: Гуманитарные науки. - 2009. - № 5. - С. 300-307.
7. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності / О. І. Марченко // Фінанси України. - 2007. - № 5. - С. 136-143.
8. Нейф Н. М. Методологические подходы к оценке деловой активности предприятия / Н. М. Нейф, Н. А. Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 3. - С. 135-140.
9. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний та ін.]. - К. : НІСД, 2012. - 144 с.

References

1. Voynarenko M. P. Dilova aktivnist' pidpriyemstv: problemy analizu ta otsinky : [monografiya] / M. P. Voynarenko, T. H. Rzaeva. - Khmel'nyts'kyu : KHNУ, 2008. - 284 s.
2. Harasyuk O. A. Problemy shchodo sutnosti ponyattya "dilova aktivnist' pidpriyemstva" / O. A. Harasyuk, M. YU. Ihnatenko // Visnyk KTU. - 2010. - № 22. - S. 62-68.
3. Daft R. L. Menedzhment / R. L. Daft. - SPb. : Pyter, 2001. - 832 s.
4. Druker Pyter F. Zadachy menedzhmenta v KHKHI veke / Pyter F. Druker ; [per. s anhl.]. - M. : Vyl'yams, 2003. - 272 s.
5. Kurylenko T. P. Teoretychni aspekty vyznachennya dilovoyi aktivnosti [Elektronnyy resurs] / T. P. Kurylenko // Naukovyy visnyk Akademiyi munitsypal'noho upravlinnya, seriya "Ekonomika" : zb. nauk. prats'. - K. : AMU, 2009. - Vyp. 6. - Rezhyim dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/ZMIST.htm.
6. Lyhyna N. Y. Aspekty predprynymatel'stva y delovoy aktivnosti v ékonomycheskykh systemakh / N. Y. Lyhyna, Y. H. Parshutyna // Vestnyk Tambovskoho unyversyteta. - Ser.: Humanytarne nauky. - 2009. - № 5. - S. 300-307.
7. Marchenko O. I. Finansovi aspekty dilovoyi aktivnosti / O. I. Marchenko // Finansy Ukrainy. - 2007. - № 5. - S. 136-143.
8. Neyf N. M. Metodolohicheskye podkhody k otsenke delovoy aktivnosti predpriyatiya / N. M. Neyf, N. A.

Dozorova // Vestnyk Ul'yanovskoy gosudarstvennoy sel'skokhozyaystvennoy akademyy. - 2011. - № 3. - S. 135-140.

9. Pisyakryzovyy rozvytok ekonomiky Ukrainy: zasady stratehiyi modernizatsiyi / [YA. A. Zhalilo, D. S. Pokryshka, YA. V. Belin's'ka, YA. V. Berezhnyy ta in.]. - K. : NISD, 2012. - 144 s.

Зима О.Г., Птащенко Е.В. Кошарная В.В. Управление деловой активностью предприятий в современных условиях хозяйствования

В статье рассмотрены основные элементы деловой активности. Деловой активности рассматривают как производственную и коммерческую деятельность, направленную на продвижение предприятия на рынках продукции, труда, капитала; - это успешность вложенных усилий, ресурсов, эффективность менеджмента. Управление деловой активностью выступает неотъемлемой частью управления финансово-хозяйственной деятельностью промышленного предприятия, а в кризисный и посткризисный периоды приобретает еще более важное значение, поскольку предполагает реальные шаги по восстановлению утраченных во время действия мирового финансового-экономического кризиса позиций предприятия на рынках товаров и услуг.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, маркетинг услуг, спортивный маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации

Zyma O., Ptashchenko O., Kosharna V. Management of business activity of enterprises in modern conditions of business

The article considers the main elements of business activity. Business activity is considered as a production and commercial activity, aimed at promoting the company in the markets of products, labor, capital; - it is the success of the efforts, resources, management efficiency. Management of business activity acts as an integral part of the management of financial and economic activity of an industrial enterprise, and in crisis and post-crisis periods becomes even more important as it provides for real steps for the restoration of the positions of the entity in the markets lost during the world financial and economic crisis. goods and services.

Keywords: marketing, marketing communications, marketing services, sports marketing, integrated marketing communications

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 18.06.2017.

УДК 338.48.22

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ

Зима О.Г., Птащенко О.В., Станкова А.О.

USE OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN SPORTS SECTOR

Zyma O., Ptashchenko O., Stankova A.

У статті розглядаються умови і особливості розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій. Зроблено висновки про те, що існують відмінності у інтегрованих маркетингових комунікацій від звичайного маркетингового комплексу. Зроблено акцент на особливостях інтегрованих маркетингових комунікацій у сфері послуг, а саме у спортивній сфері. Досліджено зв'язок маркетингу і маркетингових комунікацій і розкрито роль маркетингових комунікацій в розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій. Додаткову увагу було приділено особливостям формування спортивної сфери в Україні та її розвитку. Цінним досягненням статті є обґрунтування вимог до розробки принципів розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій сфери послуг.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, маркетинг послуг, спортивний маркетинг, інтегровані маркетингові комунікації.

Постановка проблеми. В сучасних умовах становлення інформаційної економіки та інформаційного суспільства особливої актуальності набуває управління інформаційним полем. Успішна діяльність організації забезпечується необхідними інформаційними потоками, які, у свою чергу, формують певну систему комунікацій.

Система сучасних маркетингових комунікацій компанії спрямована на інформування, переконання та нагадування споживачам про її послуги, а також створення позитивного іміджу. Стабільний імідж організації та її послуги може вказати на унікальні ділові здібності, які дозволять підвищити цінність споживання товарів і послуг споживачем. Це стає сьогодні передумовою розвитку та становлення концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, які спрямовані на узгодження координації зусиль у сфері просування товарів та послуг.

Слід зазначити, що спортивна галузь радикально відрізняється від інших видів послуг. В спортивній сфері одним з ключових моментів є ефект несподіванки, який не контролюється учасниками події: емоції, які відчуває споживач спортивної події

складно передбачити. Через невизначеність результату і емоцій глядачів у спортивному маркетингу фахівці стикаються з цілим комплексом питань, нетипових для інших видів послуг, через необхідність зменшення невизначеності емоцій спортивні змагання перетворюються на розважальні події. Саме тому сьогодні спортивна організація, яка ставить на меті залучення до своїх лав повинна підвищувати залучення та прихильність серед вболівальників, насамперед, молодіжної аудиторії і школярів.

Слід зазначити, що при формуванні комплексу елементів інтегрованих маркетингових комунікацій у спортивному маркетингу слід враховувати важливий напрям комунікаційної діяльності – визначення та задоволення інформаційних потреб споживача, що передбачає формування певних засобів передачі інформації цільовим аудиторіям.

Аналіз досліджень і публікацій. Наукові публікації засвідчують, що дослідники приділяють увагу проблемам інтегрованих маркетингових комунікацій, які висвітлені у працях таких вітчизняних вчених, як А.В. Войчак, С.П. Гаврилюк, Ю.А. Дайновський, С.М. Ілляшенко, О.Л. Каніщенко, В.Г. Королько, Н.М. Лисиця, Т.І. Лук'янець, О.П. Луцій, А.Ф. Павленко, В.А. Павлиш, Т.О. Прима, Є.В. Ромат, Т.І. Ткаченко та зарубіжних – Д. Ааакера, Т. Амблера, У. Аренса, Р. Батра, Д. Бернета, К. Бове, Л.Ю. Гермогенової, А. Дейана, А.Б. Зверінцева, Г. Картера, Ф. Котлера, Д. Майерса, С. Моріарті, А.В. Наумової, Г.Г. Почепцова, С. Танненбаума, Б.Ф. Тріаса, А. Троадека, О.В. Тюнюкової, Н.Г. Федько, Ф. І. Шаркова, Д. Шульца, Д. Ядіна та інших.

Мета даного дослідження. Метою роботи є визначення умов розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій у спортивній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання маркетингові комунікації є необхідними джерелами існування цілісної економічної системи та кожного окремого підприємства. Система маркетингових комунікацій яв-

ляє собою особливу діяльність підприємства, яка інформує, переконує і нагадує споживачам про товари чи послуги, стимулює їх збут і створення позитивної репутації підприємства. Виділяють основні складові комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій: реклама; методи стимулювання збуту; паблік рилейшнз (через управління сприйняттям споживачами за допомогою формування іміджу, розробки фірмового стилю) та ін.

Інтегровані маркетингові комунікації органічно вписуються в сучасний маркетинговий комплекс, тому що створення стійких зв'язків із клієнтом вимагає більшого, ніж традиційного рекламування товару чи послуги за допомогою ЗМІ [1]. Для реалізації таких дій необхідне використання повного спектру інтегрованого комунікаційного інструментарію, який відрізняється особливим синергічним ефектом та виникає внаслідок оптимальної комбінації реклами, стимулювання збуту, прямого продажу, зв'язків з громадськістю та інших засобів комунікації. Саме тому, комплекс інтегрованих маркетингових комунікацій утворюється шляхом об'єднання окремих засобів комунікації та інших маркетингових інструментів з метою забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію [1, 4]. Через застосування механізму інтегрованих маркетингових комунікацій відбувається маркетингова взаємодія компанії з елементами маркетингового середовища різних рівнів в процесі просування різноманітних товарів і послуг на сучасному глобалізаційному ринку.

Таким чином, можливо зазначити, що ефективність функціонування всіх цих складових системи маркетингових комунікацій та просування на ринку товарів і послуг потребує особливої уваги. Саме тому, планування та розробка інтегрованої маркетингової системи комунікацій включає такі послідовні етапи [1, 6]:

- аналіз витрат підприємства на кожний захід, пов'язаний з комунікаціями;

- розроблення заходів для підвищення ефективності комунікаційних програм;

- розвиток баз даних і систем управління ними для найкращого обслуговування реальних і потенційних клієнтів;

- визначення всіх служб і співробітників підприємства, які можуть брати участь у системі інтегрованих маркетингових комунікацій;

- аналіз тенденцій, які можуть негативно позначатись на ефективності роботи підприємства;

- створення бізнес-планів і комунікаційних планів для кожного місцевого ринку. Інтегрування їх у загальну комунікаційну стратегію;

- розроблення пакетів звернень, які не суперечать один одному.

За таких обставин зв'язок інтегрованої маркетингової системи комунікацій із загальним процесом управління будь-яким підприємством дає змогу підвищити ефективність управлінських зусиль, спрямованих на досягнення його цілей. Інтегрована стратегія підвищує ефективність кожної комуніка-

ційної функції, яка вносить свою частку в успіх досягнення головної мети роботи підприємства [2, 6].

Виходячи з визначення, інтегровані маркетингові комунікації спрямовані на розв'язання двох взаємопов'язаних проблем, а саме:

- використання комплексу засобів комунікацій і створення такої системи комунікаційної інформації, які формують єдиний позитивний імідж підприємства-комунікатора;

- максимізація ефективності маркетингових комунікацій як головна мета ІМК, досягнення якої можливе на основі отримання додаткового синергетичного ефекту від використання оптимальної комбінації засобів, прийомів та інструментів.

Саме тому, використання інтегрованих маркетингових комунікацій в спортивній сфері сьогодні набуває особливого значення.

Сучасна спортивна сфера – це найважливіший елемент індустрії розваг сьогодення. Спорт – це продукт, а глядачі – його споживачі. Популярність спортивних заходів незмінно зростає, привертаючи увагу багатьох глядачів зі всього світу. Це робить спорт одним з найбільш ефективних каналів комунікації просування товарів і послуг [3].

Спортивна сфера сьогодення має такі особливості:

- висока емоційна спрямованість;
- підвищена зацікавленість ЗМІ;
- висока інформативність заходів;
- високе залучення інвестицій;
- високий ризик не окупності інвестицій;
- значний соціальний ефект проведення спортивних заходів;

- індивідуальна спрямованість.

Отже, для використання інтегрованих маркетингових комунікацій в спортивній сфері пропонується ефективне використання комплексу комбінацій певних комунікаційних засобів, що забезпечить одночасне розповсюдження і отримання широкого спектру різноманітної та необхідної інформації, а саме:

- розробка і візуалізація контенту (розробка стратегії з контент-маркетингу, впровадження системи управління контентом, розробка та просування відео і інфографіки, ведення електронних журналів, застосування подкастів, платформи з візуалізації контенту, відео story-telling);

- веб-сайт менеджмент як маркетингова стратегія, що включає розробку, оптимізацію, дизайн веб-сайтів відповідно до вимог SEO, просування сайтів в мережі Інтернет, тактики збільшення конверсій на сайті, дистанційний веб-аналіз, методи генерування підписки на сайті, аналіз веб-трафіку тощо;

- застосування соціальних мереж Інтернет для бізнесу: Facebook, YouTube, Twitter, Google plus, Linked in (розробка корпоративної політики і безпеки роботи в соціальних мережах; особливості маркетингової роботи в соціальних мережах Інтернет, стратегія публікації постів, методи підвищення інтерактивного спілкування зі споживачами, оптимізація

Facebook, YouTube, Google plus, LinkedIn для бізнесу, програмне забезпечення для роботи в соціальних мережах Інтернет тощо);

організація email-маркетингових розсилок (види email -маркетингових розсилок, дизайн email, тестування і автоматизація розсилок, аналіз типових помилок email-маркетингових розсилок, timing в маркетингових розсилках, організація зворотного зв'язку зі споживачами, методи інтегрування email маркетингових розсилок з інтерактивними маркетинговими тактиками, вибір кращого сервіс-провайдера);

блогінг в інтерактивному маркетингу (коментування в блогах як маркетингова стратегія, оптимізація блогу, особливості ведення блогів, методи просування блогів, методи залучення учасників на блог, організація роботи після публікації поста тощо);

застосування мобільного маркетингу (розробка стратегії з мобільного маркетингу, канали мобільного маркетингу, особливості дизайну мобільного сайту, впровадження гармонізованого мобільного середовища, оптимізація цільової сторінки, автоматизовані системи з управління контентом);

аккаунт-менеджмент, де слід обов'язково визначити відмінності між аккаунт-менеджером і менеджером з продажу, посадові обов'язки аккаунт-менеджера, критерії досьє, інструменти аккаунт-менеджменту, здійснити розробку стратегії управління досьє споживача, моніторинг споживчої поведінки, оцінку ризику споживчого досьє, розрахунок життєвої цінності покупця, аналіз конкуренції, розробку життєвого циклу покупця, аналіз поведінкових моделей покупця, стратегію щодо прийняття рішень, розробка персонажів покупця, контенту для торгових представників з урахуванням аспектів їх роботи, системи з автоматизації роботи торгового представника, метрик аккаунт-менеджменту, формування і ефективне використання синергетичних взаємозв'язків аккаунт-менеджменту і контент-маркетингу) [7, 9].

Висновки. Таким чином, інтегровані маркетингові комунікації є сьогодні найбільш значущою та актуальною концепцією синергетичного застосування маркетингових комунікацій, дія якої спрямована як на зовнішні, так і на внутрішні аудиторії, що дозволяє реалізувати як і не тільки збутову, так й іміджеву функцію, а також функцію внутрішньої мотивації і лояльності. За таких своїх властивостей дана концепція стає найбільш значущою для спортивної сфери, як частини розважальної сфери, яка має значні темпи розвитку сьогодні. Саме тому її використання дає змогу підвищити ефективність управлінських зусиль, спрямованих швидко комерціалізацію.

Література

1. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Г. Ассель. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
2. Діброва Т. Г. Маркетингова політика комунікацій:

стратегії, вітчизняна практика. Навчальний посібник - К.: Видавничий дім «Професіонал», 209. – 320

3. Имас Е.В. Маркетинг в спорте: теория и практика: монография / Е.В. Имас, Ю.П. Мичуда, Е.В. Ярмолук. – К.: НУФВСУ, изд-во "Олимп. лит.", 2015. – 228 с.
4. Ф. Котлер, К.Л. Келлер Маркетинговий менеджмент: Підручник - К.: Видавництво «Хімджест», 2008. - 720 с.
5. Леонов Я.В. Стратегічні перспективи розвитку неолімпійського спорту в Україні / Я.В. Леонов, Г.М. Пуятіна // Слобожанський науково-спортивний вісник : [наук.-теорет. журн.]. – Харків: ХДАФК – №5(43). – 2014. – С. 29-34.
6. Павленко А. Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика : монографія / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Т. О. Примак – К. : КНЕУ, 2005. – 480 с.
7. Птащенко О. В. Влияние Интернет-маркетинга на развитие современного предприятия / О. В. Птащенко // Украина-България – Европейски союз: временно състояние и перспективи. Сборник с доклади от международна научна конференция. Том 3. Варна-Херсон: Издательство «Наука и икономика», 2015. – 208с. (132-135).
8. Птащенко О. В. Сучасний комплекс маркетингу підприємства: стратегічні та оперативні складові / О. В. Птащенко, А.В. Дроздов, В.В. Полікарпов // Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції». – Херсон, ХНТУ, 2016. - №22 (11) 2016. – С. 68-71.
9. Серета Н.В. Значення маркетингових комунікацій при роботі зі споживачем дитячо-юнацьких спортивних шкіл / Н.В. Серета // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка [Текст]. – Чернігів: ЧНПУ, 2015. – Вип.129. Т.ІІ. – С. 52-55.

References

1. Assel' G. Marketing: printsipy i strategiya: Uchebnik dlya vuzov / G. Assel'. – M.: INFRA-M, 1999. – 804 s.
2. Dibrova T. G. Marketingova politika komunikatsiy: strategii, vitchiznyana praktika. Navchal'niy posibnik - K.: Vidavnichiy dim «Profesional», 209. – 320
3. Imas Ye.V. Marketing v sporte: teoriya i praktika: monografiya / Ye.V. Imas, YU.P. Michuda, Ye.V. Yarmolyuk. – K.: NUFVSU, izd-vo "Olimp. lit.", 2015. – 228 s.
4. F. Kotler, K.L. Keller Marketingoviy menedzhment: Pidruchnik - K.: Vidavnitstvo «KHimdzhest», 2008. - 720 s.
5. Leonov YA.V. Strategichni perspektivi rozvitku neolimpiys'kogo sportu v Ukraini / YA.V. Leonov, G.M. Putyatina // Slobzhans'kiy naukovu-sportivniy visnik : [nauk.-teoret. zhurn.]. – Kharkiv: KHDAFK – №5(43). – 2014. – S. 29-34.
6. Pavlenko A. F. Marketingovi komunikatsii: suchasna teoriya i praktika : monografiya / A. F. Pavlenko, A. V. Voychak, T. O Primak – K. : KNEU, 2005. – 480 s.
7. Ptashchenko O. V. Vliyanie Internet-marketinga na razvitiye sovremennogo predpriyatiya / O. V. Ptashchenko // Ukrayna-B'lgariya – Yevropeyski soyuz: vremenno s'toyaniye i perspektivi. Sbornik s dokladi ot mezhdunarodna nauchna konferentsiya. Tom 3. Varna-Kherson: Izdatel'stvo «Nauka i iekonomika», 2015. – 208s. (132-135).
8. Ptashchenko O. V. Suchasniy kompleks marketingu pidpriemstva: strategichni ta operativni skladovi / O. V. Ptashchenko, A.V. Drozdov, V.V. Polikarpov // Naukoviy

zhurnal «Sotsial'no-yekonomichnyi rozvitok regioniv v kontekstі mizhnarodnoї integratsії». – Kherson, KHNTU, 2016. - №22 (11) 2016. – S. 68-71.

9. Sereda N.V. Znachennya marketingovikh komunikatsiy pri roboti zi spozhivachem dityacho-yunats'kikh sportivnikh shkil / N.V. Sereda // Visnik Chernigivs'kogo natsional'nogo pedagogichnogo universitetu imeni T.G. Shevchenka [Tekst]. – Chernigiv: CHNPU, 2015. – Vip.129. T.II. – S. 52-55.

Зима А.Г., Птащенко Е.В., Станкова А.А., Использование интегрированных маркетинговых коммуникаций в спортивной сфере

В статье рассматриваются условия и особенности развития интегрированных маркетинговых коммуникаций. Сделан вывод о том, что существуют различия в интегрированных маркетинговых коммуникаций от обычного маркетингового комплекса. Сделан акцент на особенностях интегрированных маркетинговых коммуникаций в сфере услуг, а именно в спортивной сфере. Исследована связь маркетинга и маркетинговых коммуникаций и раскрыта роль маркетинговых коммуникаций в развитии интегрированных маркетинговых коммуникаций. Дополнительное внимание было уделено особенностям формирования спортивной сферы в Украине и ее развития. Ценным достижением статьи является обоснование требований к разработке принципов развития интегрированных маркетинговых коммуникаций сферы услуг.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, маркетинг услуг, спортивный маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации

Zyma O., Ptashchenko O., Stankova A. Use of integrated marketing communications in sports sector

The article deals with the conditions and peculiarities of the development of integrated marketing communications. It is concluded that there are differences in the integrated marketing communications from the usual marketing complex. The emphasis is placed on the features of integrated marketing communications in the service sector, namely in the field of sports. The link between marketing and marketing communications is explored and the role of marketing communications in the development of integrated marketing communications is disclosed. Additional attention was paid to the peculiarities of the formation of the sports industry in Ukraine and its development. A valuable achievement of the article is the substantiation of the requirements for the development of the principles of the development of integrated marketing communications services.

Keywords: marketing, marketing communications, marketing services, sports marketing, integrated marketing communications

Зима О.Г. - к.е.н., професор кафедри туризму ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Птащенко О.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки і маркетингу ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Станкова А.О. – студентка 3 курсу, спеціальність «маркетинг» ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 11.06.2017.

УДК 332.1:331.102

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СКЛАДОВИХ КАУЗАЛЬНОЇ ПРИРОДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Івченко Є.А.

DESCRIPTION OF THE INFLUENCE OF THE CONSTRUCTION CAUSAL NATURE OF TRANSFORMATIONS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Ivchenko Y.

В статті розглянуто каузальний характер трансформацій. Визначено сутність і розуміння складових каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства. Проаналізовано характер впливу складових каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства. Визначено, що вплив складових каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства потребує відповідної реакції, тобто керованої трансформації об'єктів управління, що вимагає від безпекології розробки та надання певних рекомендацій щодо організації керованого впливу на трансформаційні процеси. Визначено, що дослідження причин виникнення трансформацій в системах різної природи та змісту є корисним для розуміння їхнього протікання у часі та забезпечення керованого характеру таких трансформацій.

Ключові слова: трансформація, трансформаційний процес, економічна безпека, система економічної безпеки, адаптація, криза, інновації

Постановка проблеми. За змістом трансформація приводить до певних змін, а за наслідками її природа полягає у тому, що він позначається на стані різних систем. Невід'ємне відношення до суспільства та соціально-економічної системи в цілому надає процесу трансформації ознак загальносистемності. З іншого боку, трансформація позначає не тільки процес перетворення, але й процес становлення, системи різного масштабу, глибини, спрямованості, спричинені внутрішніми або зовнішніми факторами. Внаслідок трансформацій можуть відбуватися не тільки суто зміни, але й генезис нової системи, нових відносин або явищ. Очевидно, що трансформація не виникає сама по собі, вона має певні причини виникнення й веде до певних наслідків. Це зумовлює необхідність вивчення причин протікання трансформаційних процесів як

загальнонаукового феномену, як об'єкту дослідження в економіці, та як об'єкту стосовно системи економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні положення та практичні аспекти дослідження трансформацій на підприємстві знайшли відображення в наукових розробках багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Втім, управління трансформаціями в системі економічної безпеки підприємства потребують подальшого розвитку, зокрема, поза увагою науковців залишається питання стосовно причин їх виникнення (каузальний характер) та вивчення питання результатів (консеквентів) трансформацій у системі економічної безпеки підприємства. Окремим питанням створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства присвячені наукові праці низки вітчизняних та зарубіжних дослідників: Г.В. Козаченко, Ю. С. Погорелова, Є. І. Овчаренка, О.М. Ляшенко, О. В. Ілляшенко, С.М. Шкарлета, І.П. Мігус, Л. О. Корчевської. Разом з тим, емпірична актуалізація поняття трансформації зумовила увагу дослідників до його вивчення, й в першу чергу, до встановлення природи трансформаційного процесу та його каузально-консеквентного характеру. Існує необхідність збагачення теоретико-методологічних засад створення систем економічної безпеки підприємств, на основі досліджень впливу складових каузального характеру трансформацій.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів та методологічних засад щодо опису складових каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства та їх впливу.

Матеріали і результати досліджень. Фактично трансформація відображає зміну певного об'єкту у часі. При цьому сам об'єкт може бути

доволі складним й мати системний характер (наприклад, суспільство в цілому). Трансформація принципово має характер міждисциплінарного поняття. В економічних науках трансформація та трансформаційні процеси розглядається як якісна зміна економічної системи. Так Н. І. Гражевська [1] пропонує розглядати трансформацію як загальну форму розвитку економічних систем, пов'язану з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки. Важливою складовою такого визначення є пов'язування трансформації із переходом певної системи у нестійкий стан. В практиці управління економічними системами різного рівня важливо, щоб такі переходи були керованими. Безумовно, в теорії бажаним є стійкий стабільний стан будь-якої системи, й економічної у тому числі, але динаміка різних процесів у системі приводить до свідомого для суб'єкта дії її переходу у нестійкий стан із подальшим закріпленням отриманих змін.

У свою чергу, Л. П. Євстигнеєва [2] зазначає, що трансформація не закінчується переходом з однієї соціально-економічної системи в іншу, а перманентно триває в рамках нової системи. Тобто трансформація є процесом не тільки перетворення системи, а й процесом становлення. Схожої думки дотримується С. А. Єрохін [3], який визначає трансформаційний процес як систему, яка самоорганізується. Визначення такої природи трансформації представляє безсумнівний інтерес, але не розкриває її природи. До речі, у такому розумінні трансформації невизначеним питанням залишаються джерела її виникнення, оскільки самоорганізація може існувати на етапі зрілості певного процесу, але не пояснює його виникнення.

Отже, дослідження природи трансформацій у системі економічної безпеки підприємства потребує відповіді на питання, як такі трансформації виникають. Дослідження каузального характеру трансформацій у системі економічної безпеки підприємства спирається на причини змін у загальному розумінні (трансформація за своїм характером є зміною, і тому на неї поширюються загальні закономірності проходження змін), природу економічної безпеки як соціального та економічного феномену, а також на закономірності функціонування та розвитку систем різної природи. Монографічний аналіз [4, 5, 6, 7, 8, 9, 26, 27] дозволив нам виділити наступні складові каузальної природи трансформацій: протиріччя; прагнення адаптації; прагнення до впорядкованості та рівноваги; зміни інституційного середовища; циклічність; інновації; криза; «вдалі» мутації; волюнтаристський вплив; актуалізація загроз ендогенної та екзогенної природи; зростання ентропії в процесах забезпечення економічної безпеки; зміна схильності до ризику та прагнення економічної безпеки в системі економічної безпеки

підприємства. Отже, запропоновані складові потребують подальшого уточнення та опису.

Система економічної безпеки підприємства, як особливий різновид соціально-економічної системи, прагне до незмінності свого стану, потребує рівноваги, тобто має інерційність. Але на систему економічної безпеки підприємства, як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, впливають екзогенні та ендогенні чинники, які призводять до появи протиріч та мають вплив на її рівновагу, розвиток та функціонування. За своєю сутністю протиріччя є взаємодією протилежних, взаємовиключних сторін і тенденцій предметів і явищ, які в той же час перебувають у внутрішній єдності і взаємопроникненні, виступаючи джерелом саморуху і розвитку об'єктивного світу і пізнання виступаючи джерелом саморуху і розвитку [8]. Тому відсутність адекватної протидії небезпеці, яка генерується в результаті виникнення і розвитку протиріч в системі у кінцевому випадку, може призвести до розпаду або знищення самої системи. Так система економічної безпеки підприємства, як і будь-яка інша система, рано чи пізно припиняє своє існування. Економічна безпека як відкрита система не може не мати внутрішніх та зовнішніх протиріч, нейтралізовувати протиріччя на нескінченно низькому рівні їх розвитку. Такі властивості притаманні лише «ідеальній системі» [10], в якій не має зовнішніх та внутрішніх протиріч. Але часовий діапазон у даному випадку може бути достатньо широким, причому у системі є можливості потенційно відтермінувати припинення існування за допомогою захисних реакцій, які властиві системі економічної безпеки підприємства. Так на думку В. Ф. Жмеренецького [10] на певному етапі від розвитку до моменту припинення існування, за рахунок зовнішніх та внутрішніх протиріч система повинна здійснити вибір, а потім реалізувати один із двох можливих варіантів рішення: розпад (розвал) системи на складові частини; трансформація в іншу систему з новими властивостями [10, с. 76-77].

Так В. Ф. Жмеренецький [10] зауважує, що у випадку коли система не усвідомлює рівня загострення протиріч і необхідності власної трансформації, не спроможна визначити або реалізувати ефективні шляхи такої трансформації, то у кінцевому випадку це призводить до розпаду (розвалу) самої системи на складові частини. Якщо система здатна поєднувати свої інтереси з інтересами інших, то більш імовірним стає вибір і реалізація другого варіанту, а саме трансформації [10 с. 77]. Трансформація системи приводить до появи якісно нової системи із новими можливими елементами і властивостями, але між ними з часом виникають протиріччя. Кожна система має протиріччя, прагне до рівноваги, що є потребою системи економічної безпеки підприємства. Тому цілком логічним є виділення протиріччя як складової каузальної природи трансформацій.

Прагнення до адаптації за своєю сутністю є властивістю системи економічної безпеки підприємства, та яка може бути породжена або викликана трансформаціями. В роботі [11] зазначено, що адаптація у загальному вигляді передбачає цілеспрямовану зміну параметрів, структури і властивостей системи у відповідь на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі її функціонування. На думку О. В. Ілляшенко адаптація системи управління підприємством у вигляді певних змін необхідна для розташування в ній системи економічної безпеки (як підсистеми або надсистеми), проте зміни в діяльності та управлінні підприємством (і зміни у системі управління підприємством не є винятком) впливають і на економічну безпеку підприємства, і на її систему, і на дію механізмів системи [11, с. 458]. У свою чергу, Ю. С. Погорелов [12] зазначає, що після переходу підприємства до нового стану відбувається адаптація, результатом якої є зменшення, причому, часто ітеративним коливальним шляхом, невідповідності всередині підприємства та у його стосунках із зовнішнім середовищем. Призначення адаптації є приведення його підсистем збереженні цілісності підприємства у відповідність до нового стану, що може бути спричинено трансформаціями. Інакше виникає загрозливе протиріччя, що проявляється в неузгодженості функціонування підсистем підприємства, наслідком чого може бути втрата цілісності підприємства як системи та суттєве зменшення його керованості [12, с. 141]. Таким чином, прагнення до адаптації є складовою каузальної природи трансформацій, яка має вплив на систему економічної безпеки підприємства, оскільки за рахунок трансформацій в системі приводить у рівноважний стан систему, що є потребою самої системи. Прагнення підсистем системи економічної безпеки підприємства до збереження цілісності у відповідності до нового стану, викликаного невідповідністю всередині підприємства та у його стосунках із зовнішнім середовищем, що проявляється в неузгодженості функціонування цих підсистем, наслідком чого може бути втрата цілісності системи та суттєве зменшення її керованості

Прагнення до впорядкованості та рівноваги впливає на протікання трансформацій в системі економічної безпеки підприємства, оскільки може бути викликане шляхом зміни стану рівноваги самої системи. Варто погодитися з Є. І. Овчаренком [13]: «...потребою системи економічної безпеки підприємства є прагнення до рівноваги (шляхом видозміни системних параметрів) соціально-економічної системи, у межах якої функціонує система економічної безпеки підприємства, та її оточення, у відповідності до критеріїв забезпечення економічної безпеки, що встановленні самою соціально-економічною системою (підприємством). Це прагнення зумовлене проявами нерівноважності у соціально-економічній системі, і саме прояви

нерівноваженості слугують сигналом до «втручання» системи економічної безпеки підприємства» [13, с. 190]. У свою чергу, система економічної безпеки підприємства повинна бути побудована цільовим чином та є продуктом цілеспрямованих управлінських зусиль. Тому прагнення до впорядкованості та рівноваги як складової каузальної природи трансформацій повинна вести до цілеспрямованих змін та трансформацій у системі економічної безпеки підприємства. Прояви нерівноваженості слугують сигналом для відповідної реакції системи економічної безпеки підприємства.

Зміна інституційного середовища як складової каузальної природи трансформацій має істотний вплив на проведення та протікання трансформацій в системі економічної безпеки підприємства. Система економічної безпеки підприємства функціонує в інституційному середовищі, яке утворюється з формальних та неформальних інституцій. Так в роботі [11] пропонується інституційний механізм як засіб впливу не лише на формування інституцій, їхніх взаємозв'язків, а й забезпечення їхнього функціонування і трансформації в межах економічної безпеки підприємства [11, с. 230]. Інституції, що визначають середовище системи економічної безпеки, можуть бути не якісними. Неякісність інституцій у даному випадку характеризується переважно невідповідністю інституцій реаліям забезпечення економічної безпеки, що не дозволяє повноцінно діяти механізму функціонування системи. [11, с. 230]. Трансформаційні процеси за своєю сутністю становлять взаємозв'язок економічної поведінки та взаємодії учасників мікрорівня та інституціональних змін макросередовища. Тому забезпечення інституційної динаміки системи економічної безпеки можливо лише за рахунок підготовки окремих інституцій до проведення трансформацій. Це у свою чергу дозволить оновлювати та розвивати безпекозабезпечувальні інституції шляхом трансформацій. [11].

Окремою складовою каузальної природи трансформацій є циклічність. Система економічної безпеки підприємства завжди знаходиться в стані трансформаційного процесу, який пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів. Таке явище в науковій літературі називають трансформаційний цикл. В роботах [14, 15] пропонується визначення трансформаційного циклу, як прогресуюче перетворення соціально-економічної системи, що здійснює закінчений круг розвитку і причиною якого служить зміна її структурних елементів та зв'язків між ними, що виходить за рамки можливостей самоорганізації системи на попередньому рівні [14]. З теорії циклів впливає неминучість трансформації, що розглядається як почергова, повторювана зміна двох альтернативних якостей. Настання нового етапу у циклі зовнішнього

середовища підприємства, самого підприємства, його окремих підсистем або етапів у сукупності таких циклів, які приводять до зміни параметрів середовища підприємства та функціонування самого підприємства, що мають вплив на економічну безпеку підприємства та потребують змін у системі економічної безпеки підприємства, оскільки система у своєму попередньому стані неспроможна забезпечити адекватну реакцію на такий змінений вплив. Отже, циклічність розвитку системи економічної безпеки підприємства та положення теорії життєвого циклу дає нам підстави стверджувати, що циклічність є об'єктивною закономірністю розвитку системи, що викликає трансформації.

Розуміння інновацій як складової каузальної природи трансформацій дозволяє нам зрозуміти протікання трансформацій в системі економічної безпеки підприємства. Інноваційна діяльність є основою комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства, а також потенційною загрозою порушення стабільності та рівня захищеності [16]. Поруч з численними перевагами у виробничо-господарській діяльності та позитивним впливом на рівень економічної безпеки, інновації несуть додаткові загрози, до яких відносяться: невідповідність рівня кваліфікації працівників; відсутність чіткого розуміння завдань і функцій кожним працівником; погіршення соціально-психологічного клімату в колективі; зниження продуктивності праці, а також усі ризики пов'язані з інвестуванням [16]. Таким чином, впровадження нових продуктів, технологій, способів дії у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, яке сприяє збільшенню його можливостей та зростанню потенційних результатів, але разом із тим містить й нові ризики та загрози, що можуть виникати для підприємства та потребують реакції системи його економічної безпеки. Якщо така система у своєму поточному стані не в змозі забезпечити необхідну реакцію, система економічної безпеки підприємства трансформується.

Важливою складовою каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства є криза. У протидії кризовим процесам вагоме місце посідає економічна безпека підприємства як універсальна категорія, що відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях. Для підприємства економічна безпека відображає захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, здатність швидко усунути різнохарактерні загрози, адаптуватися до умов, що склалися і негативно відбиваються на його діяльності [17, с. 49]. Отже, одним із завдань системи економічної безпеки підприємства необхідність захисту підприємства не тільки від кризи, кризових явищ, а і її наслідків. На думку Й. М. Петрович [18] криза за своєю суттю

віддзеркалює сутність та характер протиріч в системі, викликані сукупністю зовнішніх та внутрішніх чинників, співвідношення між якими та перелік яких також носять індивідуальний характер та має певні часові межі. Тобто поняття криза у деяких її проявах майже синонімічне трансформаціям. В своїх працях Н. І. Гражевська [1] досліджуючи трансформаційні процеси економічних системи достатню увагу приділяє трансформаційним кризам. Причому науковець підкреслює відмінність внутрішньої природи трансформаційної кризи від циклічної (циклічний характер економічних процесів). Слід погодитися із А. М. Ткаченко [19], що криза може викликати як негативні, так і позитивні умови для проведення трансформацій. Таким чином, накопичення в межах системи економічної безпеки підприємства протиріч викликаних кризою або кризовим явищем потребують свого розв'язання для забезпечення подальшого функціонування або розвитку системи, та потребують відповідної реакції системи економічної безпеки підприємства.

Виділення складової «вдалі мутації» каузальної природи трансформації у економічній безпекології дозволяє нам описувати явище неконтрольованої та іноді неочікуваної для суб'єкту управління зміни об'єктів економічної безпекології (під впливом зовнішнього середовища, внаслідок відхилення в системі управління, використання нових способів дії тощо), які для об'єкту економічної безпеки (підприємство, держава, регіон тощо) підвищують його властивості, стійкість, рівень економічної безпеки тощо. Мутації в організаційній екології та економіці можуть бути «вдалими» та «невдалими». Критерієм «вдалості» мутації слугує міра її закріплення у подальшому стані досліджуваного об'єкту відповідно до взаємодії об'єкту із його зовнішнім середовищем. Невдалі мутації зменшують стійкість об'єкту й завдяки цьому в подальшому елімінуються. Навпаки, вдалі мутації підвищують відповідність об'єкту (який може мати комплексну природу) стану його зовнішнього середовища, підвищують якісні характеристики об'єкту та завдяки цьому отримують подальше закріплення. Стосовно системи економічної безпеки підприємства вдалі мутації описують ситуації виникнення девіацій у функціонуванні такої системи, які з точки зору продукування результатів її діяльності показали більшу ефективність, ніж існуючі патерни функціонування такої системи. Отже, вдалі мутації в такій ситуації описують зміни у функціонуванні системи, які виникли поза межами управлінського впливу органів управління підприємством, є неочікуваними, несподіваними, але стали вдалими з точки зору формування результатів функціонування такої системи та отримали закріплення з метою подальшого використання [9, 26, 27].

Система економічної безпеки підприємства як і будь-яка складова системи управління

підприємством, не залишається незмінною, вона еволюціонує, адаптується до змін у зовнішньому середовищі підприємством, може виступати об'єктом змін у внутрішньому його середовищі. Зміни внутрішнього середовища можуть бути викликані волонтаристським впливом, які у свою чергу є причиною виникнення трансформацій. Враховуючи, що сприйняття людиною безпеки має суб'єктивний характер, то волонтаристський вплив у даному випадку завжди має місце. Так Є. І. Овчаренко зазначає: «Екзистенціально безпека не існує сама по собі, вона є продуктом людського мислення зароджується та існує у свідомості людини та може бути досягнута лише у межах дихотомії «небезпека-безпека» [20, с. 228]. В роботі [21] зазначається, що безпека є не об'єктивним, а суб'єктивно усвідомленим станом, залежним від певного набору актуальних небезпек для людини. Для виконання своїх завдань система економічної безпеки підприємства фактично є суб'єктом управління, оскільки вона здійснює вплив на елементи внутрішнього середовища підприємства, процес прийняття рішень, формує певну управлінську реакцію підприємства на певні ризики та загрози. Тому волонтаризм впливає на адекватне сприйняття безпеки, загрози, прийняття не якісних управлінських рішень без урахування об'єктивних умов та закономірностей, процесів розвитку, та впливає на протікання трансформаційних процесів у системі економічної безпеки підприємства.

Доволі часто трансформації в системі економічної безпеки підприємства носять не повністю добровільний характер та зумовлені або змінами в зовнішньому середовищі підприємства, або зміною відносин підприємства із його зовнішнім середовищем (наприклад, підприємство зростає, збільшується кількість контрагентів, виникають нові загрози, які для підприємства раніше були неактуальними тощо). Це актуалізує загрози ендогенної та екзогенної природи, що породжують трансформації. І якщо система економічної безпеки підприємства не буде адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі або до змін у відносинах підприємства та його зовнішнього середовища, то дієвість такої системи знижуватиметься аж до актуалізації нових загроз для підприємства. В дисертаційній роботі Л. О. Волошук [22, с. 47] зазначає, що процеси, порушуючи стан стабільності під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, можуть призвести як до позитивних, так й до негативних змін. Сам процес розвитку спричинює певну невизначеність та загрози. Проте, його відсутність, хоч і зберігатиме відносну стабільність системи-підприємства як ізольованого елементу системи більш високого порядку, але в оточенні змінного зовнішнього середовища порушуватиме її ще в більшому ступені під впливом зовнішніх чинників (збереження внутрішньої стабільності (незмінності) призводить до негативної зміни позиції у зовнішньому середовищі, що розвивається

[22, с. 47]. Виникнення загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, які загрожують виникненням збитків різного розміру й відповідно потребують реакції системи економічної безпеки підприємства або у вигляді функціональної реакції (реакція дії, якщо можливості системи дозволяють відреагувати та такі загрози), або у вигляді змістової реакції (зміна системи, якщо поточний стан системи не дозволяє відреагувати на такі загрози). Таким чином, актуалізація загроз ендогенної та екзогенної природи призводить до проведення трансформацій в системі економічної безпеки підприємства.

Очевидно, що зростання ентропії в процесах забезпечення економічної безпеки породжує трансформації як каузальної складової в системі економічної безпеки підприємства. В своїй дисертаційній роботі Л.О. Корчевська [23] зазначає, що ентропія породжується всіма процесами, та пов'язана з втратою системи здатності здійснювати роботу, а саме забезпечувати економічну безпеку. На її думку, якщо обсяг та енергія системи постійні, то будь-яке зміння в системі збільшує ентропію [23, с. 142]. В роботах [23, 24, 25] зазначається, що за своєю природою ентропія є процесом перетворення. Зростання ентропії з часом позначається на процесах забезпечення економічної безпеки, та може негативно позначитися на захисті об'єктів безпеки. Отже, за своєю сутністю ентропія породжує трансформації в системі економічної безпеки підприємства. Враховуючи, що система економічної безпеки підприємства є відкритою системою, то в системі економічної безпеки підприємства зростання ентропії в процесах забезпечення економічної безпеки викликає трансформації. Таким чином, істотне зростання невизначеності у внутрішніх процесах забезпечення економічної безпеки підприємства, яке унеможливило досягнення цілей системи економічної безпеки на її поточному рівні та за її поточного складу й потребує відповідно до принципу Ешбі ускладнення системи економічної безпеки підприємства.

На окрему увагу заслуговує така складова каузальної природи трансформацій як зміна схильності до ризику та прагнення економічної безпеки в системі економічної безпеки підприємства. Традиційною точкою зору у економічній науці є визнання об'єктивності оцінок та прагнення досягнення значення екстремумів певних показників (мінімумів або максимумів залежно від стимулятивної або дестимулятивної природи певного показника). Але ще Г. Саймон [28] довів, що у межах обмеженої раціональності особа, яка приймає певні управлінські рішення, зацікавлена не стільки у максимізації певного показника без верхньої межі (наприклад, прибутку), скільки у досягненні цільового рівня такого показника. Це є справедливим і щодо забезпечення економічної безпеки підприємства – інтерес

представляє не максимізація рівня економічної безпеки, а досягнення певного рівня захищеності. Зазначена складова є справедливою для системи економічної безпеки, яка визначається об'єктивністю оцінок та прагненням економічної безпеки досягнення значення екстремумів певних показників до певного рівня захищеності. Тільки ситуація полягає у тому, що такий рівень є доволі суб'єктивним, й може бути різним для різних осіб. З числа вітчизняних дослідників першим зазначив на антропогенний характер системи економічної безпеки Є. І. Овчаренко [20], який довів, що у функціонуванні такої системи обов'язково слід брати до уваги «людський фактор», причому не тільки щодо виникнення та актуалізації загроз, але й щодо оцінювання їхнього нормального або прийнятного рівня. Відповідно, у такій ситуації зміна схильності до ризику та прагнення

економічної безпеки в системі економічної безпеки підприємства стає окремою складовою, яка може викликати трансформації у системі економічної безпеки – зміна власників підприємства або його керівників автоматично приводить до зміни певних ціннісних орієнтирів і, у тому числі, до зміни нормативного рівня економічної безпеки, схильності до ризику та загроз (при цьому під нормативним рівнем слід розуміти на якийсь апіорі встановлений або об'єктивний рівень, а той рівень, який вважається достатнім з боку осіб, що мають найвищі повноваження у сфері економічної безпеки підприємства).

Отже, як саме кожна із виділених складових каузальної природи трансформацій здійснює свій вплив на проведення таких трансформацій показано у таблиці.

Таблиця

Опис складових каузальної природи трансформацій

Складова каузальної природи трансформацій	Розуміння складової каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства
1	2
Протиріччя	Відношення двох (або більшої кількості) феноменів, процесів, явищ у зовнішньому та/або внутрішньому середовищі підприємства, один з яких є контрадикторним до іншого (інших). Таке відношення породжує ймовірність виникнення загроз та ризиків для підприємства, зменшує економічну безпеку підприємства та потребує реакції системи економічної безпеки підприємства. Якщо така система у своєму поточному стані не в змозі забезпечити необхідну реакцію, система трансформується.
Прагнення адаптації	Прагнення підсистем системи економічної безпеки підприємства до збереження цілісності у відповідності до нового стану, викликаного невідповідністю всередині підприємства та у його стосунках із зовнішнім середовищем, що проявляється в неузгодженості функціонування цих підсистем, наслідком чого може бути втрата цілісності системи та суттєве зменшення її керованості
Прагнення до впорядкованості та рівноваги	Потреба системи економічної безпеки до рівноважного стану системи, шляхом видозміни системних параметрів у відповідності до критеріїв забезпечення економічної безпеки. Прояви нерівноваженості слугують сигналом для відповідної реакції системи економічної безпеки підприємства.
Зміни інституційного середовища	Зміна середовища функціонування підприємства, яка приводить до виникнення нових формальних або неформальних «правил гри» й спричиняє вплив на економічну безпеку підприємства, потребуючи відповідної реакції системи такої безпеки
Циклічність	Настання нового етапу у циклі зовнішнього середовища підприємства, самого підприємства, його окремих підсистем або етапів у сукупності таких циклів, які приводять до зміни параметрів середовища підприємства та функціонування самого підприємства, що мають вплив на економічну безпеку підприємства та потребують змін у системі економічної безпеки підприємства, оскільки система у своєму попередньому стані неспроможна забезпечити адекватну реакцію на такий змінений вплив
Інновації	Впровадження нових продуктів, технологій, способів дії у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, яке сприяє збільшенню його можливостей та зростанню потенційних результатів, але разом із тим містить й нові ризики та загрози, що можуть виникати для підприємства та потребують реакції системи його економічної безпеки. Якщо така система у своєму поточному стані не в змозі забезпечити необхідну реакцію, система трансформується.
Криза	Накопичення в межах системи протиріч викликані кризою або кризовим явищем, потребують свого розв'язання для забезпечення подальшого функціонування або розвитку системи, та потребують відповідної реакції системи економічної безпеки підприємства
«Вдалі» мутації	Неконтрольовані та неочікувані зміни у функціонуванні, складі елементів або зв'язках всередині системи економічної безпеки підприємства, способу її дії тощо, які, однак, приводять до покращання функціональності системи, зростання її результатів тощо
Волонтаристський вплив	Прагнення суб'єкту управління реалізувати бажані цілі без урахування об'єктивних обставин і можливих наслідків, що приводить до зміни реакції системи економічної безпеки підприємства навіть у разі відсутності змін у її складі та зв'язках між її елементами

Продовження табл.

1	2
Актуалізація загроз ендегенної та екзогенної природи	Виникнення загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, які загрожують виникненню збитків різного розміру й відповідно потребують реакції системи економічної безпеки підприємства або у вигляді функціональної реакції (реакція дії, якщо можливості системи дозволяють відреагувати та такі загрози), або у вигляді змістової реакції (зміна системи, якщо поточний стан системи не дозволяє відреагувати на такі загрози)
Зростання ентропії в процесах забезпечення економічної безпеки	Істотне зростання невизначеності у внутрішніх процесах забезпечення економічної безпеки підприємства, яке унеможливує досягнення цілей системи економічної безпеки на її поточному рівні та за її поточного складу й потребує відповідно до принципу Ешбі ускладнення системи економічної безпеки підприємства
Зміна схильності до ризику та прагнення економічної безпеки в системі економічної безпеки підприємства	Зміна суб'єктивного сприйняття об'єктивних кількісних оцінок ризику, що веде до зміни діяльнісної реакції системи економічної безпеки на ризики та загрози, які виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Зміст та склад системи, так само як і зв'язок між її елементами не змінюється, але внаслідок зміни умов та критеріїв прийняття управлінських рішень змінюється реакція системи.

Виділені складові каузальної природи трансформацій не є апіорі «добрим» або «поганим» в контексті впливу на проведення трансформацій у системі економічної безпеки підприємства, але залежно від конкретного підприємства та ситуації, яка склалася, кожен з таких складових може або сповільнювати, або прискорювати проведення трансформацій, сприяти їм, або протидіяти.

Слід зазначити, що виділені складові каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства здійснюють свій вплив не послідовно, а паралельно, й більш того, такий вплив щодо різних складових може бути й різноспрямованим.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати дійсно каузальну природу трансформацій. Очевидно, що трансформація не виникає сама по собі, вона має певні причини виникнення й веде до певних наслідків. Виділення та визначення впливу складових каузальної природи трансформацій в системі економічної безпеки підприємства потребує відповідної реакції, тобто керованої трансформації об'єктів управління, що вимагає від безпекології розробки та надання певних рекомендацій щодо організації керованого впливу на трансформаційні процеси. Якщо така система у своєму поточному стані не в змозі забезпечити необхідну реакцію, система трансформується. У свою чергу, забезпечення функціонування або розвитку системи економічної безпеки підприємства потребують відповідної реакції у вигляді функціональної реакції (реакція дії, якщо можливості системи дозволяють відреагувати та такі загрози), або у вигляді змістової реакції (зміна системи, якщо поточний стан системи не дозволяє відреагувати на такі загрози).

Отже, вивчення причин виникнення трансформацій в системах різної природи та змісту є корисним для розуміння їхнього протікання у часі та забезпечення керованого характеру таких трансформацій. З іншого боку, не менш цікавим питанням є вивчення наслідків трансформацій, їхніх результатів, що потребує подальших досліджень.

Література

- Грачевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем : навч. посіб. / Н. І. Грачевська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Знання, 2011. – 287 с.
- Евстигнеева Л. П. Теория экономической трансформации как исследовательская программа / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев // Общественные науки и современность. – 2007. – № 5. – С. 5–17
- Єрохін С. А. Трансформаційний процес та його структуризація / С. А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 4–12.
- Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків: АдвАТМ, 2010. – 352 с.
- Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 444 с.
- Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
- Николаев Л.К. О циклах экономической активности в процессе роста капитала // Экономика и математические методы. – 2003. – Т.39. – №1. – С.33–42.
- Вольский А.И. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. – 1999. – №1. – С. 4–12.
- Балацкий Е.В. Мутации и мимикрия экономических институтов / Е.В. Балацкий // «Свободная мысль». — 2006. — №6(1568). — С.43–64.
- Жмеренецкий В. Ф. Теория безопасности социальных систем : учеб. по-соб. / В. Ф. Жмеренецкий. — М.: НОУ ВПО МПСИ, 2010. — 177 с.
- Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства [Текст] : [монографія] / Ілляшенко О. В. - Харків : Мачулін, 2016. - 503 с.
- Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : [монографія] / Ю. С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
- Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст]: монографія : в 3 т. Т.3 / за заг. ред. Г. В. Козаченко. — Луганськ : «Промдрук», 2014. — 337 с.
- Захарченко П. В. Трансформаційний цикл в економіці курортно-рекреаційних систем / П. В. Захарченко, Д. І. Савушкін // [Електронний ресурс] – Режим доступу :

- http://www.business-inform.net/pdf/2014/10_0/148_152.pdf
15. Степанова С.В. Трансформация региональной социально-экономической системы в контексте эволюционной теории: концептуальная модель // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. № 393. С. 171-177
 16. Сак Т. В. Інноваційна стратегія в умовах забезпечення економічної безпеки підприємства / Т. В. Сак // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту : зб. наук. пр. / Волин. ін-т екон. та менедж. – Луцьк: [б. в.], № 10. – Т. 1. – С. 164-172
 17. Кантаєва О. В. Обґрунтування теоретико-методологічного інструментарію формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства / О. В. Кантаєва // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 48–54.
 18. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопшин-Рашкевич. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 406 с.
 19. Ткаченко А. М. Криза: сутність, класифікація та причини виникнення / А. М. Ткаченко, Ю. В. Калюжна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 122-126.
 20. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: монографія / Є. І. Овчаренко. – Лисичанськ : вид-во «ПромЕнерго», 2015. – 483 с.
 21. Овчаренко Є. І. Сучасна економічна безпекологія: основні онтологічні протиріччя та напрями їх вирішення // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11. – С. 8–14.
 22. Волошук Л. О. Теоретико-методологічні засади безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком промислового підприємства [Текст] : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Волошук Лідія Олександрівна ; Одес. нац. політехн. ун-т. – Одеса, 2016. – 605 с.
 23. Корчевська Л. О. Синергетичне управління економічною безпекою підприємства : дис. докт. ек. наук : 08.00.04 / Корчевська Лілія Олександрівна – Херсон, 2017. – 501 с.
 24. Буднікова Ю. В. Ентропія як економічна категорія [Електронний ресурс] / Ю. В. Буднікова // Ефективна економіка – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1287>.
 25. Исламутдинов В.Ф. Универсальный подход к оценке эффективности и отбору инновационных проектов// Евразийский международный научно-аналитический журнал. – №3 (27) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2062>
 26. Carrol G.R. Organizational Ecology // Annual Review of Sociology. – 1984. – №10. – P. 71-93.
 27. Hannan M.T., Freeman J. Organizational Ecology, Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. – 284 p.
 28. Simon H.A. A Formal Theory of the Employment Relation // Econometrica, July 1951, v.19, p.293–305.
 29. Yeroxin S. A. Transformacijnyj proces ta jogo strukturyzacija / S. A. Yeroxin // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2005. – # 2 (44). – S. 4–12.
 30. Pogorelov Yu. S. Pryroda, rushijni syly ta sposoby rozvytku pidpryemstva : monografiya / Yu. S. Pogorelov. – Xarkiv: AdvATM, 2010. – 352 s.
 31. Doronina M.S. Upravlinnya ekonomichny'my ta social'ny'my procesamy pidpryemstva. Monografiya. – Xarkiv: Vy'd. XDEU, 2003. – 444 s.
 32. Ponomarenko V.S., Trydid O.M., Kyzy'm M.O. Strategiya rozvytku pidpryemstva v umovax kryzy: Monografiya. – Xarkiv: INZhEK, 2003. – 328 s.
 33. Nikolaev L.K. O ciklah jekonomicheskoy aktivnosti v processe rosta kapitala // Jekonomika i matematicheskie metody. – 2003. – T.39. – №1. – S.33-42.
 34. Vol'skij A.I. Innovacionnyj faktor obespechenija ustojchivogo jekonomicheskogo razvitija // Voprosy jekonomiki. – 1999. – №1. – S. 4-12.
 35. Balackij E.V. Mutacii i mimikrija jekonomicheskikh institutov / E.V. Balackij // «Svobodnaja mysl'». – 2006. – №6(1568). – S.43-64.
 36. Zhmereneckij V. F. Teorija bezopasnosti social'nyh sistem : ucheb. po-sob. / V. F. Zhmereneckij. – M.: NOU VPO MPSI, 2010. – 177 s.
 37. Illyashenko O. V. Mexanizmy sy'stemy ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva [Tekst] : [monografiya] / Illyashenko O. V. - Xarkiv : Machulin, 2016. - 503 s.
 38. Pogorelov Yu. S. Ocinyuvannya ta modelyuvannya rozvytku pidpryemstva : [monografiya] / Yu. S. Pogorelov. – Lugans'k: Globus, 2010. – 512 s.
 39. Sy'stema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryemstvo [Tekst]: monografiya : v 3 t. T.3 / za zag. red. G. V. Kozachenko. — Lugans'k : «Promdruk», 2014. — 337 s.
 40. Zaxarchenko P. V. Transformacijnyj cykl v ekonomici kurortno-rekreacijnyx sy'stem / P. V. Zaxarchenko, D. I. Savushkin // [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu : http://www.business-inform.net/pdf/2014/10_0/148_152.pdf
 41. Stepanova S.V. Transformacija regional'noj social'no-jekonomicheskoy sistemy v kontekste jevoljucionnoj teorii: konceptual'naja model' // Vestn. Tom. gos. un-ta. 2015. № 393. С. 171-177
 42. Sak T. V. Innovacijna strategiya v umovax zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva / T. V. Sak // Visnyk Volyn's'kogo instytutu ekonomiky ta menedzhmentu : zb. nauk. pr. / Volyn's'k. in-t ekon. ta menedzh. – Luc'k: [b. v.], # 10. – Т. 1. – С. 164-172
 43. Kantayeva O. V. Obgruntuvannya teoretyko-metodologichnogo instrumentariyu formuvannya sy'stemy zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva / O. V. Kantayeva // Visnyk Universytetu bankiv's'koyi spravy Natsional'nogo banku Ukrainy. – 2013. – # 3. – С. 48–54.
 44. Petrovych J. M. Ekonomika i finansy pidpryemstva : pidruchnyk / J. M. Petrovych, L. M. Prokopyshyn-Rashkevych. – L'viv : Magnoliya 2006, 2014. – 406 s.
 45. Tkachenko A. M. Kryza: sutnist, klasyfikaciya ta prychny vy'nyknennya / A. M. Tkachenko, Yu. V. Kalyuzhna // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti. – 2013. – Vy'p. 1(2). – С. 122-126.
 46. Ovcharenko Ye. I. Sy'stema ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva: formuvannya ta cilepokladannya: monografiya / Ye. I. Ovcharenko. – Ly's'ychans'k : vy'd-vo «PromEnergo», 2015. – 483 s.

References

1. Grazhev'ska N. I. Evolyuciya suchasny'x ekonomichny'x sy'stem : navch. posib. / N. I. Grazhev'ska ; Ky'yiv. nacz. un-t im. T. Shevchenka. – K. : Znannya, 2011. – 287 s.
2. Evstigneeva L. P. Teorija jekonomicheskoy transformacii kak issledovatel'skaja programma / L. P. Evstigneeva, R. N. Evstigneev // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 2007. – № 5. – С. 5–17

21. Ovcharenko Ye. I. Suchasna ekonomichna bezpekologiya: osnovni ontologichni proty`richchya ta napryamy` yix vy`rshennya // Biznes Inform. – 2016. – #11. – С. 8–14.
22. Voloshhuk L. O. Teorety`ko-metodologichni zasady` bezpekooriyentovanogo upravlinnya innovacijny`m rozvy`tkom promy`slovogo pidpry`yemstva [Tekst] : dy`s. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04 / Voloshhuk Lidiya Oleksandrivna ; Odes. nacz. politexn. un-t. - Odesa, 2016. - 605 s.
23. Korchevs`ka L. O. Sy`nergety`chne upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpry`yemstva : dy`s. dokt. ek. nauk : 08.00.04 / Korchevs`ka Liliya Oleksandrivna – Xerson, 2017. – 501 s.
24. Budnikova Yu. V. Entropiya yak ekonomichna kategoriya [Elektronny`j resurs] / Yu. V. Budnikova // Efekty`vna ekonomika – Rezhy`m dostupu do resursu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1287>.
25. Islamutdinov V.F. Universal'nyj podhod k ocnke jeffektivnosti i otboru innovacionnyh proektov// Evrazijskij mezhdunarodnij nauchno-analiticheskij zhurnal. - №3 (27) [Elektronnyj resurs].- Rezhim dostupa: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2062>
26. Carrol G.R. Organizational Ecology // Annual Review of Sociology. – 1984. – №10. – P. 71-93.
27. Hannan M.T., Freeman J. Organizational Ecology, Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. – 284 p.
28. Simon H.A. A Formal Theory of the Employment Relation // Econometrica, July 1951, v.19, p.293–305.

Івченко Е. А. Исследование влияния составляющих каузальной природы трансформаций в системе экономической безопасности.

В статье рассмотрено каузальный характер трансформаций. Определена сущность составляющих каузальной природы трансформаций в системе экономической безопасности предприятия. Проанализирован характер влияния составляющих каузальной природы трансформаций в системе экономической безопасности предприятия. Определено, что влияние составляющих каузальной природы трансформаций в системе экономической безопасности предприятия требует соответствующей реакции, то есть управляемой трансформации объектов управления. Что требует от науки об экономической безопасно-

сти разработки и предоставления определенных рекомендаций по организации управляемого воздействия на трансформационные процессы. Определено, что исследования причин возникновения трансформаций в системах различной природы и содержания, является полезным для понимания их протекания во времени и обеспечения управляемого характера таких трансформаций.

Ключевые слова: трансформация, трансформационный процесс, экономическая безопасность, система экономической безопасности, адаптация, кризис, инновации

Ivchenko Y. Description of the influence of the construction causal nature of transformations in the system of economic security of the enterprise

In the article the causal nature of transformations is considered. The essence and understanding of the components of the causal nature of transformations in the system of economic security of the enterprise are determined. The nature of the influence of the causal nature of transformations in the system of economic security of the enterprise is analyzed. It is determined that the influence of the causal nature of transformations in the system of economic security of an enterprise requires an appropriate reaction, that is, a controlled transformation of the objects of management, which requires the development of security safety and the provision of certain recommendations for the organization of controlled influence on transformational processes. It is determined that the study of the causes of transformations in systems of different nature and content is useful for understanding their occurrence in time and ensuring the controlled nature of such transformations.

Keywords: transformation, transformation process, economic security, economic security system, adaptation, crisis, innovation

Івченко Є. А. – доцент кафедри менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Сєверодонецьк, к.е.н., доц.

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 11.06.2017.

УДК 330.43

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ СИСТЕМОЮ

Істомін Л.Ф.

IMITATION MODELING OF MANUFACTURING FUNCTIONING AND MANAGEMENT

Istomin L.

В роботі розглянуті елементи математичних моделей та проблеми управління суб'єктом економічної діяльності щодо поставленої мети його функціонування і розвитку в умовах нестійкого зовнішнього середовища. Запропоновано моделі оцінки динаміки параметрів системи і розглянуто можливі підходи до управління і адаптації параметрів та структури суб'єкта господарчої діяльності в умовах невизначеності зовнішнього середовища..

Ключові слова: системний аналіз, системна динаміка, економічна виробнича система, управління, стійкість, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання.

Вступ. Необхідність вирішення проблем управління функціонуванням та розвитком суб'єкта господарської діяльності (СГД) в нестабільному середовищі не викликає сумніву, оскільки в нинішній період нестабільності і невизначеності характеризується як зовнішнє середовище підприємства так і внутрішні чинники.

Завдання адаптації підприємства в умовах невизначеності мають на увазі як параметричну так і структурну адаптацію до нових умов функціонування і у критичних умовах не виключають адаптації цілей управління та розвитку СГД.

Внаслідок цього завдання управління СГД є актуальною і елементом її рішення присвячені роботи [1-6], в яких розглянуті як деякі теоретичні питання функціонування СГД так і прикладні питання аналізу системних характеристик економічних систем, маневреності та надійності прийнятих управлінських та планових рішень.

Мета статті та постановка завдання. У даній роботі поставлена задача розробки базових елементів імітаційної моделі функціонування та розвитку СГД та аналізу проблем прийняття рішень в нестабільних, невизначених чи кризових ситуаціях.

Управління СГД з позицій мінімізації ризику і втрат від ризику вимагає стабільного функціонування суб'єкта, оскільки СГД - це створена для досяг-

нення визначеної мети група елементів, пов'язаних певними відносинами, то найбільший інтерес представляє рішення задачі підвищення можливості досягнення поставленої мети, а не підвищення стабільності функціонування як такої. Тому доцільно розглядати тільки стабільність функціонування, при якій може бути досягнута поставлені цілі. У той же час слід зазначити, що саме поняття «стабільності» у деякому сенсі суперечить поняттю розвитку або еволюції системи. Справедливо було б говорити про те, що рівноважний стан економічного суб'єкта буде досягнутий тільки в тій точці (вірніше області) фазового простору еволюції системи, де можна вважати, що мета управління досягнута. У процесі ж досягнення мети дії внутрішніх і зовнішніх чинників, а також керуючих дій ніяким чином не врівноважені, що і призводить систему до «руху» в напрямку сформованої у процесі аналізу мети.

Аналізу стійкості функціонування виробничої організації присвячено безліч робіт, з яких можемо відзначити роботи [1], [2], які близькі в напрямку дослідження, але істотно розрізняються по ідеології підходів. Питання управління системами, які втрачають стійкість або здатність досягнення наміченої мети (кризові стани СГД), висвітлені в роботах [3,8,] а загальні питання системного підходу та управління в економічних системах розглянуті в роботах [4,5,6].

Виклад основного матеріалу. Перш за все розглянемо сукупність економічно активних суб'єктів, як бізнес-підсистему регіону, який у свою чергу є соціально-економічним елементом держави у цілому. Як свідчить схема взаємодій в загальній системі (рис.1), кожний СГД регіону є відкритою системою і взаємодіє з багатьма "зовнішніми" елементами на правовому, інформаційному, матеріальному рівнях.

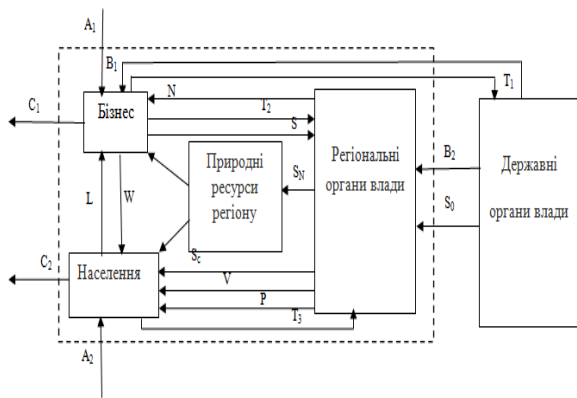


Рис. 1. Схема взаємодії бізнесу в регіоні

$A_{1,2}$ – інформаційні (стан ринків сировини, товарів та послуг, тощо) і матеріальні потоки; $B_{1,2}$ – законодавчі та нормативно-правові важелі впливу, що регулюють діяльність регіональної влади та бізнесу; $C_{1,2}$ – матеріальні потоки (товари); потік трудових ресурсів; S_0 – фінансові потоки в регіон від державних органів влади; N – регуляторні акти, що визначають взаємодію регіональних органів влади та бізнесу; L – трудові ресурси, що працюють як наймані працівники; W – заробітна плата; $T_{1,2,3}$ – податкові відрахування та сплати до регіонального та державного бюджету; S – соціальні інвестиції бізнесу; $S_{N,C}$ – інвестиції регіональних органів влади в екологію, фінансування соціальних виплат; V – фінансування заходів з підвищення безпеки життєдіяльності населення регіону; P – фінансування розвитку інфраструктури регіону, освітніх програм тощо.

Очевидно, що розгляд та аналіз динаміки функціонування СГД в такій загальній схемі аналітичними або статичними чисельними засобами неможливий. Єдиним шляхом дослідження є розробка імітаційної моделі з використання основних факторів та параметрів функціонування СГД.

Якщо розглянути процес функціонування СГД в фазовому просторі станів, то вектор стану в кожен момент часу можна представити у вигляді операторного співвідношення:

$$X(t) = H[X(t_0), V_{t_0 t}, W_{t_0 t}, U_{t_0 t}],$$

де $X(t_0)$ – початковий стан, $V_{t_0 t}$ – внутрішні процеси в системі на інтервалі $t_0 t$, $W_{t_0 t}$ – вплив зовнішнього середовища в той же період часу, $U_{t_0 t}$ – система керуючих дій в плановий період.

Тоді в кінцевий момент планового періоду t_k при досягненні запланованої мети стан об'єкта має задовольняти умові $X(t_k) \in D_k$, де область D_k визначається необхідними значеннями фазових координат (техніко-економічних показників (рис.2)), їх динамікою та станом зовнішнього середовища.

Траєкторія еволюції (руху) системи повинна знаходитися всередині області, обмеженої поверхнею S , яка визначається умовами досягнення «критичного» стану, що вимагає «антикризового» управління[3].

У детермінованому випадку для оптимізації траєкторії повинна бути вирішена задача пошуку оптимуму функціоналу для керованої траєкторії:

$$J[x(t_0), v(t), w(t), u(t)] \rightarrow \min_u,$$

$$\dot{x}(t) = f_0(x(t), v(t), w(t), u(t))$$

$$x(t_0) = x_0, x(t_k) \in D_{t_k},$$

$$x(t) \in D_t, v(t) \in V_{t_0 t}, w(t) \in W_{t_0 t},$$

$$\int_{t_0}^{t_k} \varphi(x(t), u(t)) dt \leq U_0,$$

де U_0 – обмежені ресурси управління.

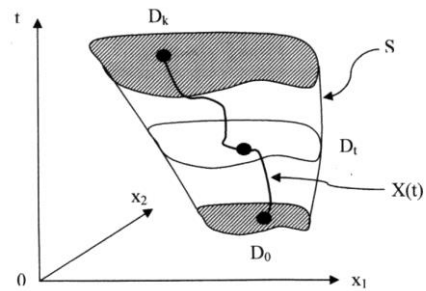


Рис. 2. Динаміка фазової траєкторії і допустимих областей стану в процесі розвитку системи

Функціонал J залежить від реалізації конкретних траєкторій внутрішніх і зовнішніх впливів і управління.

У разі ймовірнісної і нечіткої природи діючих факторів виникає завдання оцінки стійкості руху економічної системи відносно досягнення кінцевої мети розвитку системи. В силу відсутності ефективного передбачення стану зовнішнього середовища на задовільний період часу при деякому t система може опинитися в неприпустимій області: $x(t) \notin D_t$, або при незмінних структурах і ресурсах управління мета може виявитися недосяжною.

Слід також відзначити особливі умови функціонування СГД в нинішніх умовах. Перш за

все, потрібно відзначити, що прийняття поза економічної системи правил (законів, розпоряджень і т.п.) функціонування може призводити не тільки до розривних управлінь, а й розривних фазових траєкторій, коли практично миттєво СГД може з допустимої області стрибком перейти в кризовий стан.

Розглянемо діяльність виробничого підприємства в умовах взаємодії із зовнішнім середовищем, яке визначимо як сукупність ринку праці, ринку сировини і ринку збуту продукції.

Основну виробничу діяльність опишемо за допомогою варіанту моделі Солоу:

$$\dot{K}_1(t) = -\mu K_1(t) + v(t), K_1(0) = K_0, \quad (1)$$

де $K_1(t)$ - обсяг наявних основних виробничих фондів (ОВФ), μ - норма амортизації, $v(t)$ - темпи впровадження нових ОВФ в виробництво, причому і виражені в вартісних одиницях. Для опису темпів впровадження ОВФ використаємо модель з розподіленим лагом впровадження:

$$v(t) = \int_0^t \varepsilon(t - \tau) i(\tau) d\tau, \quad (2)$$

де $i(t)$ - темпи інвестування в розвиток виробництва, $\varepsilon(t)$ - функція щільності розподілу (ФР) впровадження інвестицій, тобто

$$\int_0^\infty \varepsilon(t) dt = 1, \quad \varepsilon(t) \geq 0.$$

Будемо вважати, що в кожен момент часу t керівництво підприємства планує обсяг ОВФ, задіяного у виробництві:

$$K_2(t) = q(t) K_1(t), \quad (3)$$

де $q(t)$ - частка ОВФ, задіяних в виробництві, тобто $0 \leq q \leq 1$.

Для здійснення виробництва необхідними ресурсами виробництва є: сировина для виробництва продукції і трудові ресурси у необхідному для реалізації технологічного про-процесу обсязі. Якщо покласти, що на деякому інтервалі часу функціонування системи технологія виробництва незмінна, а змінним може бути тільки масштаб виробництва, то очевидно, що з міркувань раціональності потрібно, щоб обсяг трудових ресурсів $L(t)$ задовольняв умові:

$$a_1 K_2(t) \leq L(t) \leq a_2 K_2(t), \quad (4)$$

де коефіцієнти можуть бути визначені з технічних і технологічних нормативів.

Що стосується моделі формування запасів сировини використаємо модель зі складом, де знаходиться $Z(t)$ сировини і постійно запаси поповнюються зі швидкістю $z_c(t)$ і витрачаються зі швидкістю $z_p(t) = \gamma x(t)$, де $x(t)$ - обсяг випуску продукції в одиницю часу, γ - витрати сировини на одиницю продукції. Поповнення запасів визначається плануванням замовлень $\bar{z}_c(t)$ та їх реалізацією, що може бути описано виразом:

$$z_c(t) = \int_0^t \chi(t - \tau) \bar{z}_c(\tau) d\tau, \quad (5)$$

де $\chi(t - \tau)$ - функція щільності розподілу (ФР) виконання замовлень, зроблених в момент τ . Тоді для обсягу запасів справедливе співвідношення:

$$\dot{Z}(t) = \begin{cases} z_c(t) - z_p(t), & \text{якщо } Z(t) > 0; \\ 0, & \text{якщо } Z(t) \leq 0; \end{cases} \quad (6)$$

$$Z(0) = Z_0.$$

Що стосується підсистеми кадрового забезпечення виробництва, то можна відзначити, що при середній ставці заробітної плати $\omega(t)$ загальний обсяг витрат на зарплату складає величину

$$c(t) = \omega(t) L(t). \quad (7)$$

Оскільки ми припустили можливість управління масштабом виробництва, то в разі невиконання умови (4) необхідна зміна обсягу трудових ресурсів - звільнення працівників або додатковий набір виконавців. Очевидно, що кожен з цих процесів пов'язаний з визначними витратами: виплатами трудової допомоги або витратами на підготовку кваліфікованого персоналу. Модель динаміки зміни обсягу трудових ресурсів можна в першому наближенні описати рівнянням:

$$\dot{L}(t) = \begin{cases} \alpha_1 (a_1 K_2(t) - L(t)), & \text{якщо } L(t) < a_1 K_2(t); \\ 0, & \text{якщо } a_1 K_2(t) \leq L(t) \leq a_2 K_2(t); \\ \alpha_2 (a_2 K_2(t) - L(t)), & \text{якщо } L(t) > a_2 K_2(t); \end{cases} \quad (8)$$

$$L(0) = L_0.$$

а витрати, пов'язані з цим процесом, записати у вигляді

$$s(t) = \begin{cases} s_1 |\dot{L}(t)|, & \text{якщо } \dot{L}(t) < 0; \\ s_2 \dot{L}(t), & \text{якщо } \dot{L}(t) \geq 0, \end{cases} \quad (9)$$

де s_1 і s_2 - наведені витрати при скороченні штатів або їх розширенні відповідно, а емпіричні параметри α_1, α_2 можуть бути визначені з даних по роботі з кадрами.

У зв'язку з обмеженою швидкістю поповнення кадрів в певний момент призначена величина задіяних ОВФ - $K_2(t)$ може бути не забезпечена трудовими ресурсами. Тоді, при виконанні умови забезпеченості сировиною, обсяг випуску можна визначити через виробничу функцію $f(\bullet)$ наступним чином:

$$x(t) = \begin{cases} f(K_2(t)), & \text{якщо } L(t) \geq a_1 K_2(t); \\ f\left(\frac{L(t)}{a_1}\right), & \text{якщо } L(t) < a_1 K_2(t). \end{cases} \quad (10)$$

Якщо ж в певний момент $Z(t) = 0$, то $x(t) = 0$ зі збереженням витрат на зарплату (8).

Наступною підсистемою для розгляду в моделі є маркетингова служба, відповідальна за взаємодію підприємства з ринками сировини і продукції. Якщо покласти, що в певний момент ціни на сировину і продукції дорівнюють $w_c(t), w_T(t)$ відповідно, то темпи витрат на сировину дорівнюють:

$$V(t) = w_c(t)z_c(t). \quad (11)$$

Для обсягу реалізованої продукції у вартісному вираженні можна записати:

$$y(t) = \int_0^t r(\beta, t-\tau) w_T(\tau) x(\tau) d\tau, \quad (12)$$

де $r(\beta, t-\tau)$ - функція щільності розподілу ймовірності (ФР) реалізації продукції за часом, β - параметр, що визначає характер темпів реалізації продукції. Обсяг нереалізованої продукції в поточний момент складе величину:

$$R(t) = \int_0^t [x(\xi) - \int_0^\xi r(\beta, \xi-\tau) x(\tau) d\tau] d\xi, \quad (13)$$

У даній підсистемі змінні $w_c(t)$ і $w_T(t)$ схильні до впливу зовнішнього середовища на ринках сировини і товару. Значення параметра β визначаються як властивостями товару (якість, вартість), станом ринку товарів так і рекламною діяльністю маркетингової служби виробника.

Фінансова підсистема враховує надходження і витрати у фінансовій сфері діяльності підприємства.

Якщо спростити ситуацію і розглянути тільки найпростіші взаємодії виробника з фінансовими установами, то можна покласти, що $b(t)$ - значення поточного рахунку виробника і для темпів його зміни можна записати рівняння:

$$\dot{b}(t) = \alpha(t)b(t) - i(t) + (1-\rho)[y(t) - (c(t) + p(t) + v(t) + s(t))], \quad (14)$$

де $\alpha(t)$ - банківський відсоток, ρ - ставка податку на прибуток, $b(0) = b_0$ - початкове значення рахунку, $p(t)$ - витрати на виробництво та інші заходи.

Схема взаємодії елементів в розглянутій відкритій економічній системі представлена на рис. 3.

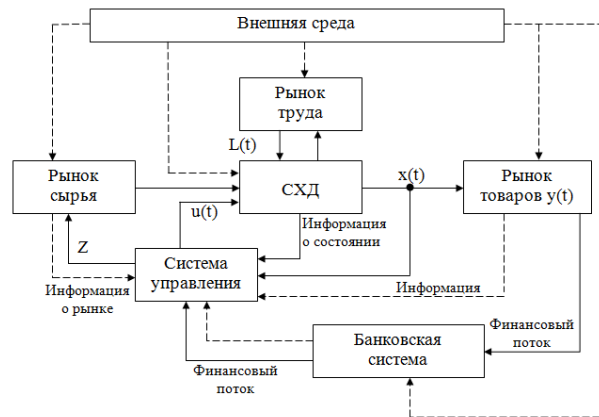


Рис. 3. Схема взаємодії СГД з навколишнім середовищем.

Як активи виробника можна врахувати також нереалізований товар (13):

$$Q(t) = w_T(t)R(t) \quad (15)$$

Таким чином сумарний капітал, яким володіє підприємство в поточний момент складе величину:

$$W(t) = b(t) + \psi_1(t)K_1(t) + \psi_2(t)Q(t) \quad (16)$$

де $\psi_1(t)$ - коефіцієнт, що враховує ринкову вартість ОВФ, який при високій прибутковості підприємства може перевищувати одиницю і, навпаки, бути менше одиниці, якщо підприємство є збитковим або в умовах економічної кризи, $\psi_2(t)$ - коефіцієнт «переоцінки» нереалізованого товару і має такі ж властивості.

В процесі еволюції економічної виробничої системи цілком керованими є: $i(t)$ - темпи інвестицій, $q(t)$ - частка використаних у виробництві ОВФ, $w(t)$ - заробітна плата, яка не може бути нижче рівня, встановленого державою. До частково керованих параметрів можна віднести: $w_c(t)$, $w_T(t)$ - ціни на

сировину і продукцію, $\varepsilon(t), V(t), r(\beta, t), \beta$ - функції щільності розподілу, які визначаються правилами, домовленостями і т.д. з суб'єктами ринків сировини і продукції. Параметри $\psi_1(t)$ і $\psi_2(t)$ в найбільшій мірі схильні до впливу зовнішнього, щодо виробництва, середовища.

На основі розглянутих моделей у середовищі MATLAB Simulink [7] було розроблено імітаційну динамічну модель підприємства як частину в системі "region" (рис.4), яка відповідає схемі рис.1.

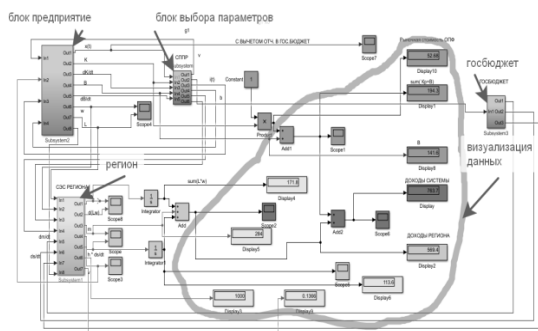


Рис. 4. Імітаційна модель "region"

Імітаційний блок – "підприємство" включає основні моделі, які розглянуті в роботі і протестовані для стаціонарних умов і без запізнювання у рівняннях (2),(5),(12).

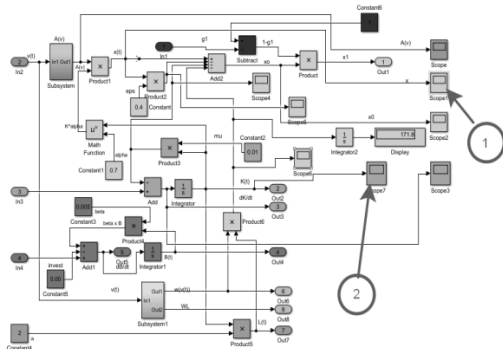
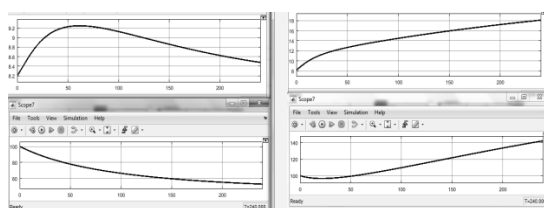


Рис. 5. Імітаційна модель підприємства

На рисунку 6 представлена динаміка випуску продукції (верхній графік) та динаміка ОВФ (нижній графік), що відображають блоки SCOPE 1 і 2 на рис.5. Представлено варіанти недостатніх інвестицій (а) і задовільний рівень даного показника(б).



а

б

Рис. 6. Динаміка випуску та ОВФ

Таким чином очевидна якісна адекватність динаміки поведінки економічних показників підприємства. Однак для повної (точніше достатньої) адаптації моделей до умов реальної ситуації необхідна статистична інформація для відпрацювання значень параметрів моделей і опису стохастичних процесів, які враховуються в моделях.

Висновки. Розглянуті моделі і підходи до побудови імітаційної моделі функціонування виробничого підприємства дозволяють розробити практичні рекомендації до можливого формування загальної моделі взаємодії СГД і регіону з метою підвищення ефективності його функціонування.

Викладені підходи в подальшому доцільно реалізувати в системно-динамічній моделі, використовуючи статистичні економічні показники і логічні дослідження функціонування конкретних підприємств, а також можна оцінити реальну адекватність моделей і принципів, викладених вище.

Література

1. Зубанов Н.В., Постриков С.В. Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей. Самара: Издательство Самарского государственного технического университета, 1999.- 168 с.
2. Иванов В.Л. Управление экономической стойкостью промышленных предприятий (на примере предприятий машиностроительного комплекса): Монография. - Луганськ: Вид-во СХУ ім. В.Даля, 2005. - 268 с.
3. Рамазанов С.К., Степаненко О.П., Тимашева Л.А. Методи антикризового управління. Монографія. - Луганськ: Вид-во СХУ ім. В.Даля, 2004. - 192 с.
4. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: Учеб. пособие. -М.: Финансы и статистика, 2007. - 512 с.
5. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие / В.С. Анфилов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин; под ред. А.А. Емельянова - М.: Финансы и статистика, 2003. - 368 с.
6. Полякова О.Ю., Милов А.В. Моделирование системных характеристик экономики: Учеб. Пособие. - 2-е изд. Х. Издательский дом «ИНЖЭК», 2006, - 206 с.
7. Ануфриев И.Е., Смирнов А.Б., Смирнова Е.Н. MATLAB 7. -СПб.: БХВ-Петербург, 2005.-1104 с.
8. Рамазанов С.К. Оптимізація ризику та безпеки для гармонійного і сталого розвитку складних систем. - С. 45-55. // Моделювання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій. Монографія. / За заг. ред. В.О. Тимофєєва, І.В. Чумаченко. - Харків: ХНУРЕ, 2015. - 245 с.

References

1. Zubanov N.V., Postrikov S.V. Analiz ustoychivosti funktsionirovaniya ekonomicheskikh sistem otnositelno postavlenniy tseley. Samara: Izdatelstvo Samarskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta, 1999.- 168 s.
2. Ivanov V.L. Upravlinnya ekonomichnoyu stiykistyu promislovykh pidpriemstv (na prikladi pidpriemstv mashinobudivnogo kompleksu): Monografiya. - Lugansk: Vid-vo SNU Im. V.Dalya, 2005. - 268 s.

3. Ramazanov S.K., Stepanenko O.P., Timasheva L.A. Metodi antikrizovogo upravlinnya. Monografiya. - Lugansk: Vid-vo SNU im. V.Dalya, 2004. - 192 s.
4. Drogobyitskiy I.N. Sistemnyi analiz v ekonomike: Ucheb. posobie. -M.: Finansyi i statistika, 2007. - 512 s.
5. Sistemnyi analiz v upravlenii: Ucheb. posobie / B.C. Anfilatov, A.A. Emelyanov, A.A. Kukushkiy; pod red. A.A. Emelyanova - M.: Finansyi i statistika, 2003. - 368 s.
6. Polyakova O.Yu., Milov A.V. Modelirovanie sistemnykh harakteristik ekonomiki: Ucheb. Posobie. - 2-e izd. H. Izdatelskiy dom «INZhEK», 2006, - 206 s.
7. Anufriev I.E., Smirnov A.B., Smirnova E.N. MATLAB 7. -SPb.: BHV-Peterburg, 2005.-1104 s.
8. Ramazanov S.K. Optimizatsiya riziku ta bezpeki dlya harmoniynogo i stalogo rozvitku skladnih sistem. - S. 45-55. // Modelyuvannya protsesiv v ekonomitsi ta upravlinni proektami z vikoristannyam novih informatsiynih tehnologiy. Monografiya. / Za zag. red. V.O. Timofeeva, I.V. Chumachenko. - Harkiv: HNURE, 2015. - 245 s.

Истомин Л.Ф. Имитационное моделирование функционирования и управления производственными системами

В работе рассмотрены элементы математических моделей и проблемы управления субъектом экономической деятельности по поставленной цели его функционирования и развития в условиях неустойчивого внешней среды. Предложены модели оценки динамики параметров системы и рассмотрены возможные подходы к управлению

и адаптации параметров и структуры субъекта хозяйственной деятельности в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: системный анализ, системная динамика, экономическая производственная система, управление, устойчивость, экономико-математическое моделирование, имитационное моделирование.

Istomin L.F. Imitation modeling of manufacturing functioning and management

The paper considers the elements of mathematical models and the problems of managing a subject of economic activity in relation to the goal of its functioning and development in conditions of unstable external environment. Models of the dynamics of parameters of the system are proposed and possible approaches to the management and adaptation of the parameters and structure of the subject of economic activity under conditions of uncertainty of the external environment are considered.

Key words: system analysis, system dynamics, economic production system, management, stability, economic-mathematical modeling, simulation modeling.

Істомін Леонід Федорович, к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В.Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 13.06.2017.

УДК 332

ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**Карлова О.А.****FRAMEWORK OF STRATEGIC COORDINATION OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS UNDER CONDITIONS OF DECENTRALIZATION****Karlova O.A.**

Досліджується сучасна проблема стратегічної координації розвитку регіональних економічних систем. Показано необхідність пошуку узгодженої відповіді на потреби розвитку та протидії домінуючим економічним і соціальним кризам в регіональних економічних системах. Визначено потребу запровадження нових підходів до розвитку регіональних економічних систем. У зв'язку з цим пропонуються принципи стратегічної координації розвитку регіональних економічних систем. Особлива увага відведена управлінським рішенням, які орієнтовані на майбутнє регіональних економічних систем. Показано, що інструментом реалізації стратегії є річні плани соціально-економічного розвитку регіональних економічних систем, які розробляються на основі стратегічного плану і цільових комплексних програм.

Ключові слова: стратегічна координація, розвиток, регіон, економічна система, децентралізація, принцип, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Децентралізація передбачає зміщення центрів відповідальності до окремих регіонів та територіальних громад. Сучасна регіональна економічна система характеризується масштабом виробництва і послуг, номенклатурою продукції, міжгалузевою структурою, формами міжрегіональної кооперації, взаємозв'язком усіх економічних ланок, способами виробництва, трансформацією та модернізацією галузей. Застарілі методи планування, управління й регулювання розвитку регіональних економічних систем стали неадекватними, тому необхідно їх вдосконалення на сучасній науковій основі. Актуальність та необхідність практичного вирішення проблем визначення стратегічних напрямів соціального та економічного розвитку регіональних економічних систем обумовили вибір теми, постановку мети та основних задач дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. У попередніх дослідженнях ми у більшому ступені звертались до

розробки системи управління містом, орієнтованої на розвиток [6, 7]. З погляду на схожість проблематики в межах економічних систем різного масштабу («місто-регіон») розроблені наукові підходи та практичний інструментарій можуть бути застосовані в системі регіонального управління. Можливість використання аналогій відомих системних процесів і засобів швидкої дії для отримання необхідних якісних і кількісних характеристик досліджуваних процесів, до яких можна віднести розвиток регіональних економічних систем досліджували провідні вчені: В.М. Геець та Т.С. Клебанова [4], М.О. Кизим [2], О.І. Черняк [5], М.І. Мельник [8] та ін. Проблемам розвитку територій, регіональних агломерацій і метрополій присвячено роботи українських учених: М.Ф. Аверкіної [1], В.М. Бабаєва [3], В.М. Гончарова [5], О.М. Синютки [9] та інших представників наукових шкіл регіоналістики. Проте в умовах сьогодення існує необхідність пошуку узгодженої відповіді на потреби розвитку регіональних економічних систем різного масштабу та протидії домінуючим економічним і соціальним кризам, що обумовлені об'єктивними передумовами та чинниками.

Метою дослідження є визначення елементів підсистеми розвитку регіональної економічної системи в умовах децентралізації та групування основних принципів стратегічної координації розвитку регіональних економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних умов функціонування і розвитку регіональної економічної системи є формування ефективної системи управління. В силу необхідності підтримки сталого розвитку регіональної економічної системи істотне значення має стратегічне управління. На регіональному рівні стратегічна координація є функцією управління регіональною економічною системою, яка пов'язана з узгодженням цілей, завдань та пріоритетів розвитку. Незважаючи на те, що кожна

регіональна економічна система має свою специфіку, зумовлену історичним минулим, географічним становищем, спеціалізацією, в процесі їхнього розвитку можна виділити одну типову особливість. Регіон як складна відкрита система, управління якою повинно базуватися на стратегічному підході, складається з таких підсистем: регіональне господарство; сфера матеріального виробництва; фінансово-економічна сфера; соціальна сфера; сфера місцевого управління. Стратегічна координація розвитку цих сфер становить основу стратегічного управління розвитком регіональної економічної системи. Стратегічна координація розвитку регіональної економічної системи — це комплексний науково-практичний погляд на регіональну проблематику. Стратегічна координація розвитку регіональної економічної системи є складним для органів місцевої влади не лише в Україні, але і в розвинених країнах. Основними причинами активного використання стратегічного управління регіонального економічного системою у різних країнах світу є загострення економічних і соціальних проблем, що стало особливо помітним у період світових економічних криз; збільшення специфічних регіональних проблем; глобалізація і, як наслідок, загострення територіальної та міжнародної конкуренції.

В умовах децентралізації регіони перетворюються на самостійні суб'єкти економічного життя, їм дедалі більшою мірою необхідна власна економічна політика, вони повинні конкурувати за інвестиції, за робочу силу та інші ресурси. Головною метою стратегічного управління регіоном є поліпшення якості життя регіональної спільноти, яке реалізується через максимальне задоволення потреб громадян (особисте і суспільне споживання); можливість здійснення громадянами економічної діяльності (сприятливе підприємницьке середовище, робочі місця); висока якість регіонального середовища (екологія, благоустрій, культурне середовище тощо). З цього приводу М.І. Мельник, О.М. Синютка, Я.В. Шевчук, С.Д. Щеглюк наголошують, що «соціологи, демографи, економісти у дослідженнях суспільно-територіальних утворень різного ієрархічного рівня акцентують увагу на розвитку окремих регіонів, ареалів, міст, їх зв'язку із периферійним оточенням тощо.... Реалізація моделі поліцентричного просторового розвитку можлива за умов економічної та соціальної (міжрегіональної та внутрірегіональної) інтеграції [8, с. 60]. Така інтеграція можлива на основі розробки та впровадження науково обґрунтованих підходів до стратегічної координації розвитку регіональної економічної системи.

В основі стратегічної координації розвитку регіональної економічної системи лежать управлінські рішення, орієнтовані на майбутнє регіону. Одночасно вони закладають основу для ухвалення оперативних управлінських рішень. Стратегічні рішення пов'язані із залученням значних ресурсів і можуть мати надзвичайно серйозні, довгострокові наслідки для регіональної спільноти нинішнього і наступних

поколінь. До числа стратегічних рішень для регіону можна віднести: впровадження інновацій у соціальну сферу; докорінна зміна організаційної структури регіоном; реформування економіки регіону; реконструкція регіональної інфраструктури.

Ключовим елементом реалізації стратегії розвитку регіону є стратегічна координація розвитку регіональної економічної системи. Серед загальних характеристик умов стратегічної координації розвитку регіональної економічної системи слід виділити такі: регіон об'єднує незалежних суб'єктів ринку — від підприємств і організацій до окремих мешканців; їх економічні рішення різні за масштабом, викликані різними причинами, незалежні одне від одного. Наявність цих характеристик обумовлює необхідність розробки комплексного підходу до розвитку регіональної економічної системи, форм і методів планування на основі консенсусу рішень різних економічних суб'єктів. Керований розвиток регіону дасть змогу: розвинути систему поділу праці на основі диверсифікації економіки та спеціалізації регіонів; оптимізувати і здійснити комплексний розвиток землекористування в регіоні; сформувати природно-екологічний потенціал регіону; оптимізувати й організувати комплексний розвиток інфраструктури регіону; забезпечити збалансований розвиток освітньої, торговельно-розважальної, соціальної інфраструктури.

У рамках концепції маркетингового регіонального розвитку, регіон розглядається як економічний суб'єкт, який повинен привернути на свою територію бізнес, дати ефективну рекламу, представивши свої ресурси — матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні. Основною функцією регіону стає підтримка галузей, які відповідають його конкурентним перевагам. Це передбачає активне використання можливостей участі територіальної громади міста в управлінні, розвиток суспільно-приватного партнерства, досягнення згоди між усіма членами регіональної спільноти.

У регіональних стратегічних планах та програмах містяться заходи цілеспрямованого управлінського впливу з метою забезпечення довгострокового збалансованого розвитку регіону. Основою стратегічної координації розвитку регіональної економічної системи є орієнтація на регіональну стратегію розвитку, ефективне використання ресурсного потенціалу, напрацювання пріоритетів розвитку. Цільова спрямованість регіональної стратегії розвитку, насамперед, повинна бути орієнтована на зміну регіонального середовища з метою поліпшення якості життя населення. Для реалізації стратегічних планів і завдань для забезпечення сталого розвитку регіону потрібно орієнтуватися на певні принципи стратегічної координації розвитку регіональних економічних систем.

збалансованості економічної, соціальної та екологічної сфер;

ресурсозбереження і створення умов для життя майбутніх поколінь;

єдиного економічного і правового простору в реалізації розвитку регіональної системи;

орієнтації соціально-економічного розвитку регіональної системи на потреби мешканців територіальних громад;

самодостатності в соціально-економічному розвитку регіону;

використання наявних та розвитку нових конкурентних переваг регіону.

Принцип збалансованості економічної, соціальної та екологічної сфер, який реалізується в межах концепції сталого розвитку та ґрунтується на трьох базових передумовах: спрямованість дій на відновлення балансу між економікою та екологією, а саме на усунення шкідливого впливу виробничої та економічної діяльності на природне середовище регіону; спрямованість дій на відновлення балансу між економічною та соціальною сферами; вирішення поставлених завдань з урахуванням інтересів майбутніх поколінь;

Принцип ресурсозбереження і створення умов для життя майбутніх поколінь, який передбачає певні правила споживання природних, які враховуються в стратегії регіонального розвитку: темпи споживання відновлюваних ресурсів не повинні перевищувати темпи їх відновлення; темпи споживання невідновних ресурсів не повинні перевищувати темпи їх заміни на відновлювані, у тому числі штучно створені; виробництво і реалізація кінцевих продуктів повинні проектуватися і здійснюватися з мінімальною витратою речовин, матеріалів та енергії на всіх етапах виробничого циклу, бажано максимально замкнутого, отже, з найменшим впливом на людину та природні екосистеми; інтенсивність викидів забруднювальних речовин не повинна перевищувати темпи засвоєння і переробки цих речовин або втрати ними шкідливих властивостей. Стратегія регіонального розвитку повинна закріплювати екосистемні підходи до природокористування, встановлювати систему управління ресурсоспоживанням і ресурсозбереженням, забезпечувати збереження якості навколишнього середовища на рівні, безпечному для здоров'я і життєдіяльності людини, в інтересах нинішнього і майбутніх поколінь.

Принцип єдиного економічного і правового простору в реалізації розвитку регіональної системи. Розвиток регіональної системи має бути спрямований на розв'язання питань соціального характеру, таких як забезпечення сприятливих соціальних умов для розвитку здібностей кожної людини, підвищення рівня життя населення, поліпшення умов і комфортності життя людей.

Принцип орієнтації соціально-економічного розвитку регіональної системи на потреби мешканців територіальних громад. Розвиток регіональної системи має сприяти досягненню високого рівня та якості життя населення територіальних громад, зростанню людського капіталу, розвитку громадянського суспільства та безпеці життєдіяльності населення. Вагомим чинником є спроможність еко-

номічної системи забезпечити населенню належні умови життя та задоволення потреб громадян в самореалізації.

Принцип самодостатності в соціально-економічному розвитку регіону. Розвиток регіону має спиратися на внутрішні ресурси і здійснюватися за рахунок внутрішніх чинників, внутрішніх можливостей, у тому числі й грошових.

Принцип використання наявних та розвитку нових конкурентних переваг регіону. Розвиток регіону має здійснюватися за рахунок активізації наявних і формування нових конкурентних переваг регіону. Стратегія розвитку регіону повинна створюватися на основі аналізу стану і перспектив розвитку соціально-економічної та політичної ситуації в країні та регіоні з урахуванням матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів, якими володіє або які може реально залучити регіон на цілі свого розвитку.

Висновки. Таким чином, стратегічна координація розвитку регіональних економічних систем повинна покладатися на такі основні принципи збалансованості економічної, соціальної та екологічної сфер; ресурсозбереження і створення умов для життя майбутніх поколінь; єдиного економічного і правового простору в реалізації розвитку регіональної системи; орієнтації соціально-економічного розвитку регіональної системи на потреби мешканців територіальних громад; самодостатності в соціально-економічному розвитку регіону; використання наявних та розвитку нових конкурентних переваг регіону.

Стійкість економіки регіону повинна бути забезпечена за рахунок підвищення ефективності господарювання, перш за все на основі зростання продуктивності праці в усіх основних секторах, збільшення експортного потенціалу в нових видах економічної діяльності. Сучасний регіон — складне багатогранне явище, для вивчення механізмів його функціонування потрібен комплексний підхід, а саме вивчення функціонування регіону в сукупності правових, економічних, соціологічних, географічних та інших проблем. В умовах децентралізації стратегічні проблеми розвитку є найактуальнішими для регіонів України. У рамках реформи децентралізації соціально-економічні проблеми з особливою гостротою постають перед органами управління новостворених об'єднаних територіальних громад. Отже, розробка комплексного методичного апарату стратегічної координації розвитку регіональних економічних систем є перспективним напрямком подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Аверкина М. Ф. Забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій: теорія, методологія, практика : [монографія] / М.Ф. Аверкина. — Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2015. — 496 с.
2. Адаптивные модели в системах принятия решений: [монография]. — Под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. — Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007. — 368 с.

3. Бабаєв В.М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти : [монографія]. / В.М. Бабаєв. — Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х. : ХНАМГ, 2010. — 306 с.
4. Геєць В.М. Методи і моделі соціально-економічного прогнозування : [монографія] / В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 396 с.
5. Гончаров В.М. Фінансовий та організаційно-інституційний механізми державного управління розвитком соціально-економічної інфраструктури : [монографія] / В.В. Дорофійенко, В.М. Гончаров, В.М. Лобас. — Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2010. — 220 с.
6. Карлова О.А. Соціально-економічні складові функціонування міського комплексу (теорія і практика) : [монографія] / О.А. Карлова. — Харків : Мадрид, 2011. — 452 с.
7. Карлова О.А. Управління містом, орієнтоване на потреби майбутнього розвитку / О.А. Карлова // Економіка та право. — №3 (42). — 2015. — с. 94-99.
8. Метрополізаційні процеси в регіоні: концептуальні підходи та прикладні аспекти просторового аналізу : [науково-аналітична доповідь] / НАН України, Інститут регіональних досліджень; [Мельник М.І., Синютка О.М., Шевчук Я.В. та ін.] ; наук. ред. Мельник М.І. — Львів, 2014. — 65 с.
9. Синютка О.М. Методичні підходи до оцінки метрополійних функцій регіональних метрополій / О.М. Синютка // Економічні інновації. — Вип. 57. — 2014. — с. 368—375.

References

1. Averkyna M. F. Zabezpechennia stiikoho rozvytku mist ta ahlomeratsii: teoriia, metodolohiia, praktyka : [monohrafiia] / M.F. Averkyna. — Lutsk : RVV Lutskoho NTU, 2015. — 496 s.
2. Adaptivnye modeli v systemakh prinyatiya reshe-nyi: [monohrafiia]. — Pod red. N.A. Kyzyma, T.S. Klebanovoi. — Kh. : YD «YNZhEK», 2007. — 368 s.
3. Babaiev V.M. Upravlinnia velykym mistom: teorety-chni i prykladni aspekty : [monohrafiia]. / V.M. Babaiev. — Khark. nats. akad. misk. hosp-va. — Kh. : KhNAMH, 2010. — 306 s.
4. Heiets V.M. Metody i modeli sotsialno-ekonomichnoho prohnouzuвання : [mo-nohrafiia] / V.M. Heiets, T.S. Klebanova, O.I. Cherniak. — Kh. : VD «INZhEK», 2008. — 396 s.
5. Honcharov V.M. Finansovy ta orhanizatsiino-instytutsiinyi mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia rozvyt-kom sotsialno-ekonomichnoi infrastruktury : [monohra-fiia] / V.V. Dorofiienko, V.M. Honcharov, V.M. Lobas. — Do-netsk: SPD Kupriianov V.S., 2010.— 220 s.
6. Karlova O.A. Sotsialno-ekonomichni skladovi funktsionuvannya miskoho kompleksu (teoriia i praktyka) : [mono-hrafiia] / O.A. Karlova. — Kharkiv : Madryd, 2011. — 452 s.
7. Karlova O.A. Upravlinnia mistom, oriientovane na potreby maibutnoho rozvytku / O.A. Karlova // Ekonomika ta pravo. — #3 (42). — 2015. — s. 94-99.
8. Metropolizatsiini protsesy v rehioni: kontseptual-ni pidkhody ta prykladni aspekty prostorovoho analizu : [naukovo-analitychna dopovid] / NAN Ukrainy, In-stytut rehionalnykh doslidzhen; [Melnik M.I., Syniutka O.M., Shevchuk Ya.V. ta in.] ; nauk. red. Melnyk M.I. — Lviv, 2014. — 65 s.

9. Syniutka O.M. Metodychni pidkhody do otsinky metropoliiynkh funktzii rehionalnykh metropolii / O.M. Syniutka // Ekonomichni innovatsii. — Vyp. 57. — 2014. — s. 368—375.

Карлова Е.А. Основы стратегической координации развития региональных экономических систем в условиях децентрализации

Исследуется современная проблема стратегической координации развития региональных экономических систем. Показана необходимость поиска согласованного ответа на нужды развития и противодействия доминантным экономическим и социальным кризисам в региональных экономических системах. Определена потребность внедрения новых подходов к развитию региональных экономических систем. В связи с этим предлагаются принципы стратегической координации развития региональных экономических систем. Особое внимание отведено управленческим решениям, которые ориентированы на будущее региональных экономических систем. Показано, что инструментом реализации стратегии являются годовые планы социально-экономического развития региональных экономических систем, которые разрабатываются на основе стратегического плана и целевых комплексных программ.

Ключевые слова: стратегическая координация, развитие, регион, экономическая система, децентрализация, принцип, устойчивое развитие.

Karlova O.A. Framework of strategic coordination of development of regional economic systems under conditions of decentralization.

The present problem of strategic coordination of development of regional economic systems is being examined. The necessity of finding a coherent answer to the needs of development and counteracting the dominant economic and social crises in regional economic systems has been shown. The necessity of introducing new approaches to the development of regional economic systems has been determined. In this connection, the principles of strategic coordination of development of regional economic systems have been proposed. Particular attention has been paid to managerial decisions, which are oriented towards the future of regional economic systems. It has been shown that the annual plans of socio-economic development of regional economic systems, which are developed on the basis of strategic plan and target integrated programs, are the instrument of the strategy implementation.

Key words: strategic coordination, development, region, economic system, decentralization, principle, sustainable development.

Карлова О.А. — д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і адміністрування Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова (м. Харків)

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 22.05.2017.

УДК 338.49:330.341

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Карлова О.А.

THE CHARACTERISTICS OF INFORMATION INFRASTRUCTURE AS A CONDITION OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF REGION

Karlova O.A.

У статті представлені результати дослідження інформаційної інфраструктури як закономірного явища, її вплив на економічний розвиток регіону. Визначена основна мета функціонування інформаційної інфраструктури, її завдання, інформаційна база. Уточнено інформаційні ресурси регіонального рівня. Розглянута система інформаційного забезпечення як основа загальнодержавної інформаційної компоненти інфраструктури.

Ключові слова: інфраструктура, інформація, регіон, база.

Актуальність. Одним з завдань регіонального розвитку є формування інформаційної інфраструктури економічного співробітництва, бо кожен регіон є унікальним в сенсі інноваційності і можливості використання наявних ресурсів. Крім того, інформаційна інфраструктура формує імідж регіону та сприяє розвитку підприємництва. Всі ці обставини зумовлюють необхідність уточнення особливостей функціонування та розвитку інформаційної інфраструктури з урахуванням передового досвіду.

Аналіз останніх досліджень. Інформаційна інфраструктура є складовою економіки, вона визначає стратегічні завдання держави по створенню і розвитку в країні інформаційного простору. Ця інфраструктура містить в собі нові моделі і технології, сукупність інформаційних центрів, банків даних, комунікаційних мереж, масового віддаленого доступу до створених ресурсів, методи забезпечення безпеки даних.

Питання розвитку інфраструктурних складових, в тому числі і інформаційною досліджувались представниками широкого наукового загалу. В контексті дослідження актуальними є роботи П. Беленького, Н. Мікули, Є. Матвєєва, А. Бойченка, Є. Філінова, О. Зінченко, О. Перепелюкової, А. Рибчук, В. Левківського [1, 2, 4, 5, 7].

На початку XXI століття широке поширення набувають дослідження в області інформаційної інфраструктури (інформаційні мережі, засоби масової

інформації, системи зв'язку, телекомунікації, інтернет-послуги, супутникова навігація) і інноваційної інфраструктури, що забезпечує реалізацію інноваційних процесів (технопарки, технополіси, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, спеціалізованих вантажних організацій, які надають послуги інноваційному бізнесу) [2, с. 37].

Як зазначає в дослідженнях Н. Мікула, у регіональному розрізі економічно забезпечені інформаційної інфраструктурою розвинені столиця та «старопромислові» регіони (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області, АР Крим, Запорізька, Київська обл.) лідирують за рівнем використання ІКТ, при цьому отримання інформації з мережі Інтернет є основним джерелом. Доступ до мережі Інтернет мають 83,7% загальної кількості малих підприємств, 91,6% – великих та 92,6% – середніх. Всі підприємства (малі, середні та великі) широко використовували можливості Інтернет для отримання банківських і фінансових послуг та економічної інформації, а також для отримання та повернення заповнених форм статистичної і фінансової звітності [5, с. 236-240].

Здійснюючи теоретико-методологічне дослідження інфраструктурних трансформацій у конкурентній економіці, П. Беленький відзначає дві найважливіші особливості інфраструктури: „Перша – інфраструктура, безумовно, призначена для забезпечення виконання функцій у кількох галузях, тобто вона має міжгалузевий характер. Такими елементами інфраструктури є: транспорт, енергетичні системи, зв'язок, інформаційні мережі та ін. Внаслідок цього інфраструктура виконує інтеграційну функцію між галузями виробництва, між регіонами і державами. Друга особливість – інфраструктура не створює матеріальних благ, вона виконує функцію забезпечення” [1, с. 101].

Задачі регіональної інформаційної інфраструктури не можуть бути реалізовані без опори на перс-

пективні інформаційні технології, про це роблять висновки в роботах О. Зінченко, О. Перепелюкова, А. Рибчук та В. Левківський. У цих теренах створюються принципово нові для України сучасні інформаційні центри, обладнані засобами обчислювальної техніки з базовим програмним забезпеченням на нових архітектурних і фізичних принципах, розробляється елементна база і технології виробництва надшвидкісних схем для супер-ЕОМ нових поколінь [3, 6, 7].

Інформаційна інфраструктура повинна забезпечити злиття інформаційних мереж із засобами масової інформації, а також інформації - комп'ютерної, комунікаційної, розважальної, соціальної, навчальної і наукової галузей.

Метою статті є дослідження інформаційної інфраструктури як закономірного явища, її вплив на економічний розвиток регіону

Результати досліджень. Основною ідеєю регіональної інформаційної політики є постійне оновлення інформаційних ресурсів, створення на базі сучасних технологій інформаційної системи з метою підтримки інформаційного забезпечення складових національної економіки, зміцнення державного і підприємницького сектору в інформаційній сфері, забезпечення для громадян країни умови вільного доступу до інформаційних ресурсів.

Відомо, що інформаційне середовище містить у собі три основних складових: інформаційні ресурси, довідково-пошуковий апарат для них, умови доступу до даного ресурсу і його довідково-пошуковому апарату. В цьому дослідженні автор розглядає інформаційну інфраструктуру як таку, що бере безпосередню або опосередковану участь в суспільному виробництві, хоча кінцевого продукту і не виробляє, пов'язуючи в єдине ціле всі галузі національного господарства, економічні регіони. Саме тому інформаційна інфраструктура піддається трансформації разом з розвитком суспільного виробництва.

Інфраструктура є базовою складовою і найважливішою умовою ефективного функціонування і розвитку будь-якої цілісної економічної системи. Забезпечуючи єдність виробництва та споживання, вона виступає фактором економічного зростання, бере участь у створенні необхідних умов для функціонування та обслуговування основного виробництва. Виникнення інфраструктури в якості самостійного елементу економіки обумовлено процесами поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізацією виробничо-господарської діяльності, розвитком товарного виробництва. Розвиток Інтернет поступово змінює наше життя. Український сегмент бере початок з 1999 року, зараз кожний регіон поступово стає самодостатнім по контенту, технологічних сервісах, інформаційних потоках. Очікується, що регіональні локальні ресурси будуть користуватися все більшою популярністю. Тому створення регіональних інформаційних порталів надає можливість покращити і розширити доступ користувачів до інформації.

Оцінюючи перспективи розвитку інформаційної інфраструктури, можна прогнозувати її подальшу еволюцію з урахуванням впроваджуваних комунікаційних, нанотехнологій і біоінженерії, медичних і когнітивних технологій на базі створюваних інноваційних центрів по пріоритетних галузях сучасної науки при тісній співпраці з міжнародними і зарубіжними організаціями.

Реалізація державної політики в цій галузі дала визначення структури, основних завдань і функцій системи інформації в регіоні, прав і обов'язків ланок системи різного рівня (галузевих і регіональних), принципів організації інформаційних потоків у системі, рішення багатьох інших питань. Важливо визначити роль регіонів в створенні і забезпеченні функціонування національної системи, межі впливу її на інформаційну діяльність у існуючих економічних умовах, основні напрямки практичної підтримки інформаційного забезпечення всіх сфер життя.

Комунікаційна мережа, іменована також мережею передачі даних, є ядром інформаційної системи, яка забезпечує передачу і деякі види обробки даних. На базі однієї комунікаційної мережі можна створити кілька інформаційних мереж. Завданням комунікаційної мережі є доставка адресатам блоків даних, які при цьому не повинні втрачати своєї цілісності, доставлятися без помилок і перекручування. Важливими в мережі є також операції по запобіганню перевантажень, великих черг і переповнення буферів систем. З цією метою відбувається управління інформаційними потоками. Комунікаційні мережі поділяються на три класи: мережі з маршрутизацією даних, мережі з селекцією даних та змішані мережі.

Гігантські обсяги накопиченої інформації, безупинний її ріст, різномірний характер збереження, відсутність уніфікованого доступу до неї створюють все зростаючі проблеми її використання. За останні роки спостерігається стрімке зростання обсягів інформації, що існує тільки в електронній формі, що дозволяє зберігати і ефективно використовувати, крім текстової інформації, зображення, звук і їхні комбінації. Актуальність робіт зі створення порталів визначається наступними основними моментами:

- необхідністю підвищення ефективності використання українських електронних інформаційних ресурсів;
- інтенсивним використанням у наукових, технічних і соціально-культурних цілях можливостей сучасних інформаційних технологій і телекомунікацій;
- необхідністю координації діяльності регіональних відомств і органів влади в організації сучасного інформаційного обслуговування населення, консолідації і підвищення ефективного використання засобів регіональних бюджетів, що виділяються на створення інформаційних ресурсів і інформаційне забезпечення населення;

- завданням підтримки вітчизняного виробника інформаційних ресурсів і технологій, використання потенціалу українських розробників і дослідників;
- інтересами України у світовому інформаційному співтоваристві і на світовому інформаційному ринку;
- важливістю розвитку культурних зв'язків зі співвітчизниками за кордоном.

При цьому переважна більшість представників бізнесу використовують мережу Інтернет для отримання банківських і фінансових послуг, доступу до інформаційних ресурсів. Відкритість зовнішніх ринків для здійснення експортно-імпортних операцій обумовлює необхідність інформаційного обміну документацією між підприємствами (технічні характеристики, цінова інформація, рахунки, електронні платежі), вивчення тенденцій на ринку тієї чи іншої країни, дослідження платоспроможності окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що також актуалізує потребу розвитку інформаційної інфраструктури.

Інформаційні ресурси регіонального рівня для підприємств формуються на основі державних і приватних аналітичних даних, Інтернет-ресурсів підтримки бізнесу, веб-сайтів підприємств і установ, регіональних інформаційних мереж, баз даних і знань наукових установ та інноваційних центрів, недержавних інформаційних сервісів для підприємств. Важливим елементом інформаційно-консультаційної компоненти є додаткові інформаційні сервіси обміну діловою інформацією для нагромадження даних та забезпечення швидкого доступу.

Систему інформаційного забезпечення доцільно розглядати як основу загальнодержавної інформаційної компоненти інфраструктури. Можливості нової техніки і програмних продуктів забезпечують більш ефективний сервіс для споживачів. Основні власники державних і регіональних інформаційних ресурсів розробляють і впроваджують такі системи і розширюють своє телекомунікаційне середовище через створення Інформаційних центрів.

Багато регіональних інформаційних центрів сьогодні генерують регіональні електронні інформаційні ресурси, створюють свої сервери й активно працюють зі споживачами інформації в глобальних інформаційних мережах. Створення ефективної системи доступу до вітчизняних і закордонних інформаційних ресурсів неможливо без використання сучасних обчислювальних систем і мереж, тобто необхідна визначена інформаційна структура.

Таким чином, забезпечується формування і розвиток регіональних інформаційних ресурсів, їхня каталогізація, розробка; впровадження необхідних державних стандартів, що забезпечують сумісність роботи ланок державної системи інформації; розробка нових інформаційних технологій; створення і розвиток телекомунікаційних мереж доступу споживачів до інформаційних ресурсів і систем; розви-

ток нормативно-правової бази діяльності інформаційної інфраструктури.

Л і т е р а т у р а

1. Белєнський П.Ю., Мікула Н.А., Матвєєв Є.Є. Конкуренційність на транскордонних ринках. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с. – Режим доступу: <https://refdb.ru/look/1776026-pall.html>
2. Бойченко А.В., Филинов Е.Н. Нормативно-техническая база информационнои инфраструктуры // Информационное общество. 2000. № 6., Иванов В.В. Территории инновационного развития и наукограды // Инновации. 2002. № 9—10. С. 33—39.
3. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України [За ред. І. В. Калачової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 49 с.
4. Зінченко О.А. Інституціональний аспект розвитку ринкової інформаційної інфраструктури у регіонах/ О.А. Зінченко //Наукові праці. Економіка. – Том 126. Випуск 113. – 2010. – С. 137-141. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/126-113-20.pdf>
5. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с. – Режим доступу: <http://znc.com.ua/ukr/publ/book/book-mikula-2004/book-mikula-2004.pdf>
6. Перепелюкова О.В. Роль соціальної інфраструктури регіону в розвитку транскордонного співробітництва України.// О. В. Перепелюкова/. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – № 2. – 2016. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/41.pdf
7. Рибчук А.В., Левківський В.М. Методологія дослідження глобальної виробничої інфраструктури. // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки": науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2(74). – С.16-25.

References

1. Bielenkyi P.Iu., Mikula N.A., Matvieiev Ye.E. Konkurentnist na transkordnykh rynkakh. – Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2005. – 214 s. – Rezhym dostupu: <https://refdb.ru/look/1776026-pall.html>
2. Boichenko A.V., Fylynov E.N. Normativno-tekhnicheskaya baza ynfomatsyonnoy ynfrastrukтуры // Ynfomatsyonnoe obshchestvo. 2000. № 6., Yvanov V.V. Territory ynnovatsyonnoho razvytyia y naukohrady // Ynnovatsyy. 2002. № 9—10. S. 33—39.
3. Vykorystannia informatsiino-komunikatsiynykh tekhnolohii na pidpriemstvakh Ukrainy [Za red. I. V. Kalachovoi]. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013. – 49 s.
4. Zinchenko O.A. Instytutsionalnyi aspekt rozvytku rynkovoi informatsiinoi ynfrastrukтуры u rehionakh/ O.A. Zinchenko //Naukovi pratsi. Ekonomika. – Tom 126. Vypusk 113. – 2010. – S. 137-141. – Rezhym dostupu: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/126-113-20.pdf>
5. Mikula N. Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo: Monohrafiia. – Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2004. – 395 s. – Rezhym dostupu:

<http://znc.com.ua/ukr/publ/book/book-mikula-2004/book-mikula-2004.pdf>

6. Perepeliukova O.V. Rol sotsialnoi infrastruktury rehionu v rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy. // O. V. Perepeliukova/. Elektronne naukove fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika". – № 2. – 2016. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/41.pdf
7. Rybchuk A.V., Levkivskyi V.M. Metodolohiia doslidzhennia hlobalnoi vyrobnychoi infrastruktury. // Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia "Ekonomichni nauky": naukovyi zbirnyk / Chernih. nats. tekhnol. un-t. – Chernihiv : Chernih. nats. tekhnol. un-t, 2014. – № 2(74). – S.16-25.

Карлова Е.А. Особенности информационной инфраструктуры как условия эффективного развития экономики региона.

В статье представлены результаты исследования информационной инфраструктуры как закономерного явления, ее влияние на экономическое развитие региона. Определена основная цель функционирования информационной инфраструктуры, ее задачи, информационная база. Уточнены информационные ресурсы регионального уровня.

Рассмотрена система информационного обеспечения как основа общегосударственной информационной компоненты инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура, информация, регион, база.

Karlova O.A. The characteristics of information infrastructure as a condition of effective development of economy of region.

The article presents the results of a study of the information infrastructure as a natural phenomenon, its influence on the economic development of the region. Defined the main goal of functioning of informational infrastructure, its objectives, information base. Updated information resources at the regional level. Reviewed information management system as the basis of national information infrastructure components.

Key words: infrastructure, information, region, base.

Карлова О.А. д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії (м. Харків) eakarlova@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблодська І.В.**

Стаття подана 11.06.2017.

УДК 338.931

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Клюс Ю. І.

MANAGEMENT INNOVATION RISKS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Klius Y.

Досліджено умови ефективного управління інноваційними ризиками, розглянуто склад групи інноваційних ризиків, дано визначення промислових і виробничих інноваційних ризиків, визначено межі використання концепції інноваційного промислового ризику, запропоновано заходи управлінського контролю щодо інноваційних ризиків

Ключові слова: інноваційна діяльність, ризик, промислове підприємство, зниження, управління

Вступ. Залежно від напрямку інноваційного впливу на деякі якості продукту, на весь продукт або спосіб його виробництва, інноваційна діяльність може являти собою різний за масштабами процес: від повного оновлення виробничого циклу до змін в окремих його елементах. У зв'язку з цим, інноваційну діяльність можна підрозділити на виробничу, що зачіпає виробничий цикл випуску продукції, і невиробничу. В залежності від тривалості інноваційної діяльності можна виділити короткострокову та довгострокову, залежно від масштабів: локальну і масштабну діяльність; за ступенем безперервності впровадження на: дискретну і безперервну. Через обмеженість ресурсної бази та високої частки ризику виробничо-господарські об'єкти прагнуть використовувати найменш витратні і менш ризикові інновації, які призводять до незначних інноваційних змін, наприклад, удосконалюють продукт, але не орієнтовані на створення нової якості. В умовах інноваційної економіки саме нова якість (абсолютна новизна) стає чинником зростання конкурентоспроможності господарських систем, досягнення якої неможливо без системного характеру інновацій.

Однак при цьому процес створення новизни провокує зростання невизначеності розвитку системи, який проявляється у формі комплексу інноваційних ризиків. При відсутності ефективного управління це зростання збільшує негативний стохастичний ефект від інновацій від стадії до стадії інноваційної діяльності господарської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у дослідження проблем управління інноваційною діяльністю промислових підприємств зробили українські [1-5] та іноземні науковці [6-10]. Окремі аспекти управління інноваційною діяльністю розглядали Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. [2]. Варто відзначити праці Федулової Л.Н., яка аналізувала перспективи розвитку інноваційної промисловості України [5]. Проте і на сьогоднішній день питання управлінського контролю щодо інноваційних ризиків промислового підприємства залишається об'єктом дискусій.

На основі вищевикладеного можна сформулювати **мету** дослідження, яка полягає в розробці заходів управлінського контролю щодо інноваційних ризиків промислового підприємства.

Матеріали і результати досліджень. Зародження ризику відбувається в момент пошуку саме інноваційної ідеї, при цьому сам ризик не має остаточної форми, носить потенційний характер і являє собою неусвідомлену загрозу. Однак для цілей управління господарською системою вже на цій стадії необхідно спробувати її конкретизувати і проаналізувати, щоб закласти основи майбутніх впливів. Виникла загроза змінюється в процесі формування інноваційного проекту і набуває остаточного вигляду небезпеки настання несприятливих подій після експертної оцінки проекту. Всі ці етапи її змін повинні супроводжуватися визначенням потенційних характеристик небезпеки і розробкою відповідних управлінських рішень по впливу на неї. Однак масштаби наслідків і остаточна величина ймовірності виникнення для комплексу інноваційних ризиків формується на початкових етапах виробничої стадії, коли починається зміна складових виробничого потенціалу господарської системи під впливом інноваційного імпульсу проекту (виникають інноваційні ризики, які господарська система повинна прийняти для реалізації проекту). У цей період управління ризиком повинно мати вигляд

взаємозалежних управлінських рішень по усуненню можливих наслідків збурень. У процесі експериментального виробництва інноваційного товару господарська система оцінює свою здатність прийняти виниклі інноваційні ризики і за допомогою управління вибирає ті сценарії розвитку подій, які з найбільшою ефективністю приведуть проект до очікуваного результату. Таким чином, формується і само ефективне управління інноваційними ризиками, яке після етапу коригування повинно мати комплексний і системний характер.

При переході на етап масового виробництва інноваційного продукту інноваційні ризики зазнають змін залежно від ефективності системи управління: найбільшої ефективності управління досягає, якщо в результаті його впливу при ході реалізації інноваційного проекту відбувається усунення інноваційного ризику або зниження його до нескінченно малої величини (в теорії ризиків це величина ймовірності з порядком менше 10^{-9}), при меншій ефективності відбувається «переродження» або трансформація інноваційного ризику. У першому випадку інноваційний ризик проекту під впливом управління змінює та/або зберігає свої показники і стає характеристикою самої господарської системи і передається новому проекту, посилюючи виникаючу в результаті нової трансформації невизначеність розвитку. Друга ситуація передбачає втрату ризиком інноваційних якостей у процесі рутинізації інновації та перехід його в категорію ризиків господарської діяльності (виробничих, комерційних і т.д.).

Даний процес зміни інноваційного ризику господарської системи змінюється у разі відчуження частини етапів реалізації інноваційного процесу на стадії проектування в зовнішнє середовище. При цьому управління інноваційними ризиками на етапах їх зародження і розвитку не можуть здійснюватися господарською системою. У зв'язку з цим зростає важливість достовірності та повноти результатів оцінки можливих ризиків інноваційного проекту і готовності самої системи до аналізованого проекту в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Сам процес формування системи управління інноваційними ризиками відбувається практично одночасно з відбором проектів і початком їх впровадження і здійснюється на базі вже існуючої системи з урахуванням особливостей інноваційних ризиків. Це підвищує вимоги до гнучкості та адаптивності управління, а також формує необхідність створення резервів для трансформації комплексу управлінських заходів у систему комплексного управління інноваційними ризиками з урахуванням динаміки зміни зовнішніх факторів.

Склад групи інноваційних ризиків неоднорідний. До групи інноваційних ризиків відносять ризики втрат, що виникають при вкладенні підприємством коштів у виробництво нових товарів і послуг, випуск яких, можливо, не вдасться здійснити або які, можливо, не знайдуть очікуваний попит на ринку [3]. Завдання менеджменту полягає у визначенні цих елементів і здійсненні вибору та

реалізації оптимальних заходів з управління ними. При цьому відзначимо, що ризик інноваційного проекту – це система факторів, що виявляється у формі комплексу ризиків, індивідуальних для кожного учасника проекту [5].

При цьому набір ризиків, що відповідає певному виду діяльності, можна назвати комплексом ризиків (комплекс ризиків промислового виробництва, інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансової та комерційної сфери, кредиторських підприємств). Зазначені комплекси ризиків з математичної точки зору можна представити у вигляді взаємно пересічних множин, які включають в себе компоненти різних сукупностей ризиків. Так, інноваційна діяльність включає в себе комплекс підприємницьких, фінансових і промислових ризиків, в той час як промислова діяльність в умовах інноваційної економіки часто призводить до виникнення інноваційних ризиків. Характерною особливістю утворених шляхом перетину різних комплексів ризиків є поєднання якостей і властивостей обох сукупностей ризиків. Подібний синтез формує нові особливі групи ризиків, які вимагають формування управління з урахуванням їх специфіки в сучасних умовах.

У ході вивчення інноваційного розвитку господарської системи було відзначено, що весь комплекс ризиків впливає на його ефективність, оскільки саме впровадження інновацій породжує нову невизначеність очікуваного результату інноваційного розвитку. Інструментом усунення невизначеності є здатність господарської системи прийняти інноваційні зміни, не втрачаючи при цьому своєї цілісності. Більшість інноваційних змін, реалізованих господарськими системами в сучасних умовах, знаходять відображення в технологічному базисі, в їх промисловій діяльності, формуючи групу інноваційних промислових ризиків. Особливість цих ризиків полягає в тому, що вони не тільки впливають на результат інноваційної діяльності, але і створюють загрозу життєдіяльності господарюючих суб'єктів в результаті неузгодженого та/або незбалансованого інноваційного розвитку.

Для формування комплексного уявлення про специфіку управління інноваційними промисловими ризиками необхідно показати їх відмінність та взаємозв'язок з групами промислових та інноваційних ризиків. Необхідно розрізняти схожі поняття «виробничий ризик» і «промисловий ризик».

В даний час існує декілька варіантів визначення поняття «промисловий ризик». Під промисловим ризиком прийнято розуміти ризик, що виникає в процесі господарської діяльності підприємства основних галузей промисловості, які можуть мати характер великих або особливих аварій або ризику стихійних лих [4]. У законодавстві використовується визначення промислового ризику «як небезпеки нанесення збитків підприємству або третім особам внаслідок порушення нормального ходу виробничого процесу» (ризик виникнення відмов машин і обладнання та виникнення аварійної ситуації). Наявність високо ймовірних промислових ризиків не тільки створює загрозу для успішного розвитку

підприємства, а й загрожує самому його існуванню. При цьому часто масштаби наслідків цих ризиків перевищують розміри самого підприємства і становлять загрозу для третіх осіб. Підтримання промислових ризиків на допустимому рівні характеризується станом промислової безпеки, яке означає стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства від аварій на виробничому об'єкті і наслідків зазначених аварій [6]. Інноваційна діяльність на підприємствах повинна здійснюватися з урахуванням стану промислової безпеки. Інакше підприємство не тільки не досягне бажаного ефекту, а й поставить під загрозу власне існування. Як зазначалося раніше, ефективність інноваційної діяльності безпосередньо залежить від стану промислової безпеки, від ефективності управління промисловими ризиками, що виникають у процесі здійснення підприємствами інноваційної діяльності. Однією з причин є необхідність залучення господарської системою максимального обсягу ресурсів при реалізації нею безперервної інноваційної діяльності, у тому числі тих, які будуть відволікатися на ліквідацію наслідків від зниження промислової безпеки.

У свою чергу, група інноваційних ризиків являє собою ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [3]. Таким чином, інноваційні промислові ризики або промислові ризики інноваційної діяльності господарської системи будуть являти собою ймовірність втрат, що виникають в ході впровадження інноваційних проєктів через зниження її промислової безпеки.

Промислові ризики інноваційної діяльності (інноваційні промислові ризики) володіють деякими особливостями, які дозволяють виділити їх в особливу групу. Вони виникають в результаті інноваційної діяльності, їх наслідки можуть бути непередбачувані, володіють великим масштабом та/або більшою ймовірністю в порівнянні з існуючими. Вони відображені на рис. 1.

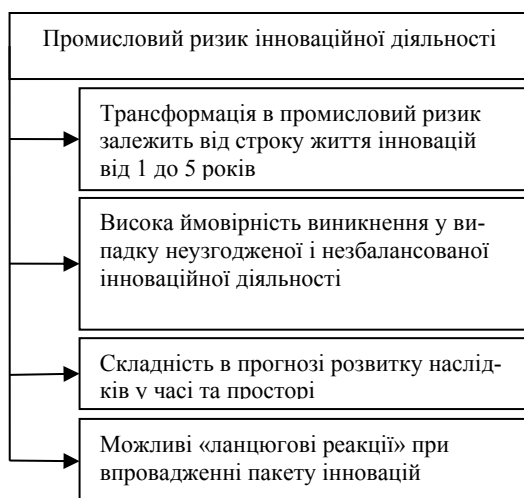


Рис. 1. Особливі риси промислових ризиків інноваційної діяльності [розроблено автором на основі аналізу [1-7]]

Ці ризики різко збільшують ймовірність і масштаб вже існуючих на підприємстві промислових ризиків, оскільки в ході впровадження комплексу інновацій, званих «пакетами», можуть призвести до «ланцюгової» реакції, провокуючи навіть малоімовірні ризики.

Однак при незбалансованій і неузгодженій інноваційній діяльності також відбувається зростання ймовірності і масштабів промислових ризиків за рахунок появи інноваційних промислових ризиків різного рівня. Залежно від часу виникнення інноваційні промислові ризики поділяються на первинні (які зароджуються в процесі взаємодії факторів виробництва) і вторинні (які провокуються первинними інноваційними промисловими ризиками). Всі ці ризики, впливаючи один на одного, підвищують невизначеність розвитку господарської системи, характер якого під впливом тимчасового чинника стає все менш прогнозованим. Крім того, зростання невизначеності позначається і на самому комплексі ризиків, збільшуючи їх можливі наслідки. При цьому чим складніше внутрішня структура інноваційного процесу, тим більше потенційний комплекс інноваційних промислових ризиків. Таким чином, під інноваційним промисловим ризиком будемо розуміти такі порушення нормального ходу виробничого процесу з небезпекою нанесення збитків підприємству і третім особам, викликані впровадженням інновацій на підприємстві та реалізацією інноваційної діяльності в комплексі.

У зв'язку з особливою значущістю групи промислових ризиків інноваційної діяльності для цілей управління в рамках дослідження необхідно визначити межі використання концепції інноваційного промислового ризику. Якість управління промисловими ризиками інноваційної діяльності, комплексність і достатність прийнятих рішень безпосередньо пов'язані з факторами і умовами формування комплексу інноваційних промислових ризиків. До них відносяться, в першу чергу, складність виробничо-господарського об'єкта, тривалість періоду прийняття рішення та ступінь невизначеності ситуацій та факторів, які й визначають межі поля інноваційного промислового ризику.

Так, для зниження невизначеності необхідно використовувати наукові основи планування управління інноваційними промисловими ризиками на стадії проєктування або відбору інновацій для реалізації своєчасного і превентивного управління ними, чим нерідко нехтують вітчизняні підприємства. Для зниження складності процесу інноваційної діяльності як об'єкта управління можна використовувати принципи структурування та угруповання елементів (у тому числі виділення стадій і етапів інноваційної діяльності). Оскільки часовий чинник нейтралізувати практично неможливо, тому що реалізація інноваційних проєктів не вкладається в короткостроковий період, то стратегічне управління інноваційними промисловими ризиками має стати частиною комплексного управління інноваційною діяльністю господарських систем, оскільки це зни-

зять незбалансованість їх інноваційного розвитку та дозволить підвищити швидкість прийняття управлінських рішень.

Проте з плином часу, при зростанні невизначеності та/або в результаті підвищення складності об'єкта управління на різних стадіях інноваційної діяльності рамки управління можуть стискатися, формуючи комплекс некомпенсованих (необлікованих або некерованих) ризиків, які будуть служити джерелом додаткових збурюючих дій. Це в умовах інновацій визначатиме дефіцит управління інноваційними промисловими ризиками, який при впливі факторів часу, невизначеності у міру підвищення складності об'єкта управління буде збільшуватися.

Подібна ситуація веде до зниження ефективності управління інноваційними промисловими ризиками, що впливає на рівень живучості господарської системи, яка в умовах інноваційного розвитку збігається з базовим рівнем її стійкості. Зниження останнього зменшує ефективність подолання господарською системою рівня базових перетворень при реалізації інноваційної діяльності, значно знижуючи, таким чином, здатність системи до реалізації інновацій. Таким чином, в ході реалізації інноваційної діяльності господарськими системами ефективність управління інноваційними промисловими ризиками визначає здатність системи зберігати інноваційність свого розвитку за допомогою забезпечення необхідного для здійснення інноваційного процесу базового рівня стійкості системи (її живучості).

У зв'язку з цим, виділення меж інноваційних промислових ризиків при формуванні системи управління інноваційними промисловими ризиками, як частини стратегії управління інноваційною діяльністю господарських систем обумовлюють необхідність їх системного і комплексного вивчення для здійснення ефективного і безпечного інноваційного розвитку організацій. Для виявлення особливостей цієї категорії ризиків необхідно визначити, які інноваційні зміни породжують їх виникнення.

Для цілей управління в ході дослідження необхідно визначити, впровадження яких інновацій призводить до виникнення інноваційних промислових ризиків, і відзначити можливість виникнення інноваційних промислових ризиків в залежності від ступеня новизни проекту. Умовний поділ інновацій по виду і за ступенем новизни представлено на рис. 2 та рис. 3, на яких вказані їх наслідки для промислової безпеки підприємства.

На рис. 2 та рис.3 видно, що інноваційні промислові ризики виникають у рамках реалізації процесних інновацій у разі інновацій в техніки або технології виробництва, у разі змін в організації виробництва інноваційні промислові ризики мають місце тільки якщо ці зміни стосуються безпосередньо процесу виробництва. Виникнення інноваційних промислових ризиків у процесі проведення радикальних продуктових інновацій пов'язано зі змінами у виробничому процесі.

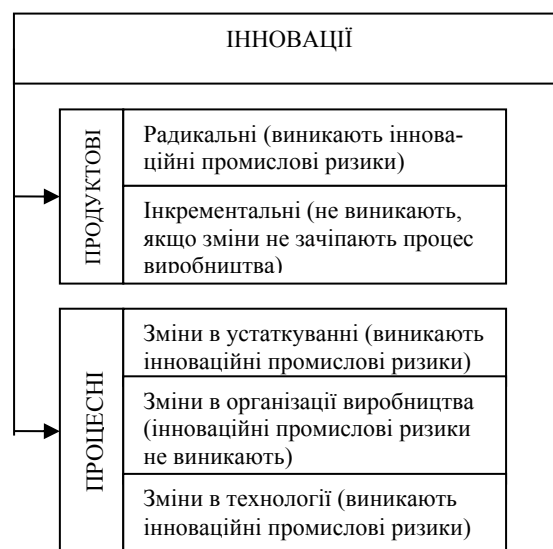


Рис. 2. Класифікація інновацій по виду змін

Дані класифікації є доповнюючими одна одну і дозволяють більш повно охарактеризувати особливості інноваційних промислових ризиків.

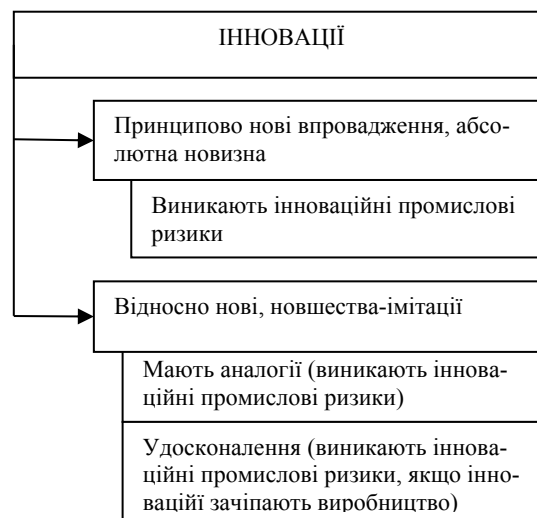


Рис. 3. Класифікація інновацій за ступенем новизни

В даному випадку інноваційні промислові ризики можна характеризувати як процесні, і при управлінні інноваційною діяльністю необхідно враховувати їх особливості, зумовлені їх принциповою новизною внаслідок кардинального оновлення матеріально-технологічного базису.

У процесі впровадження інкрементальних продуктових інновацій інноваційні промислові ризики виникають лише у разі, якщо при цьому інноваційний процес зачіпає безпосередньо виробництво продукту, тобто мають місце процесні інноваційні промислові ризики. Управління інноваційними промисловими ризиками фактично зводиться до менеджменту процесних інноваційних промислових ризиків, що враховує особливості умов їх виникнення. Крім того, інноваційні промислові ризики можна

розділяти за характером (за формою реалізації) інноваційної діяльності на інноваційні промислові ризики сполучення нового та існуючого обладнання (технології); технології та обладнання з різним ступенем інноваційної якості (виробництва та організаційної структури); і промислові ризики інноваційного виробництва (рис. 4.).

Як видно на рис. 4., у разі сполучення різних за ступенем новизни елементів виробничого потенціалу буде спостерігатися зміна загальної кількості промислових ризиків (у тому числі інноваційних), супроводжуване динамікою величини можливих наслідків, викликаной взаємним впливом ризиків один на одного.

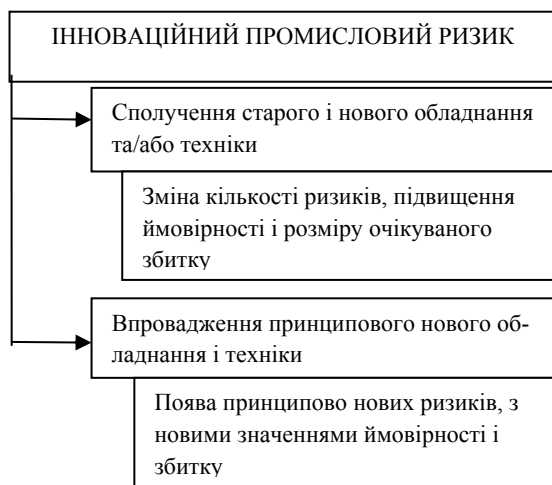


Рис. 4. Класифікація промислових ризиків за характером інноваційної діяльності

У разі повного оновлення виробництва або створення нової господарської системи характер інноваційних промислових ризиків може відрізнятися від промислових ризиків існуючих інноваційних проектів через особливості інноваційних техніки і технології та/або ж відрізнятися за величиною ймовірності та очікуваного збитку.

Інноваційні промислові ризики з'являються (зароджуються) ще на стадії проектування (проектні інноваційні промислові ризики), часто вони носять прихований, неявний характер.

На даній стадії інноваційної діяльності вони найбільш легко керовані і в деяких випадках переборні, тому з точки зору управління інноваційною діяльністю, ця стадія представляється оптимальною для проведення управлінських заходів, оскільки дозволяє здійснювати вплив на розглянуті ризики з мінімальними витратами, досягаючи максимально можливого результату (найбільш ефективного). Однак, виходячи з особливостей реалізації інновацій на сучасних підприємствах, на даній стадії не всі інноваційні промислові ризики можуть бути достовірно проаналізовані, оскільки повністю їх комплекс формується при впливі інноваційного імпульсу проекту на складові виробничого потенціалу господарської системи. У вітчизняних умовах цей момент початку взаємодії відбувається значно пізніше стадії проек-

тування (коли відбувається проектування можливих наслідків інноваційних змін), при впровадженні господарською системою обраного (а не розробленого самостійно) і адаптованого інноваційного проекту. Тому склад і особливості виникаючих інноваційних промислових ризиків організації доводиться аналізувати в процесі реалізації інноваційної діяльності. В умовах обмеженості тимчасового чинника при прийнятті подібних рішень представляється необхідним заздалегідь на стадії відбору проекту вивчити ступінь його інноваційності, потенційний розмір інноваційних промислових ризиків, які він може викликати і здатність самої господарської системи подолати супроводжуючі проект обурення (пройти точку біфуркації інноваційного розвитку за рахунок наявного рівня живучості) при його впровадженні.

Для цього доцільно вивчити, які види інноваційних промислових ризиків, що можуть з'явитися на етапах інноваційної діяльності, передані господарською системою зовнішньому середовищу. З наступного етапу інноваційної діяльності потенційний комплекс інноваційних промислових ризиків оформляється: у нього починають формуватися показники ймовірності та очікуваного збитку в залежності від різних умов здійснення інноваційного процесу (потенційний рівень інноваційних промислових ризиків). При підборі сировини та розробці нової технології виникають ризики, пов'язані зі зміною технології і сумісністю сировини з технологічними основ виробництва, на етапі проектування, виготовлення та освоєння нової техніки – можливі ризики, пов'язані із сполученням обладнання та злагодженістю взаємодії техніки і технології в різних умовах.

Стадія вибору та/або адаптації інноваційного проекту починається безпосередньо з відбору проекту та створення умов для його ефективної реалізації, іншими словами, тут відбувається остаточне оформлення комплексу промислових ризиків інноваційного проекту. Починається цей процес з самого вибору проекту і продовжується на всіх етапах даній стадії. При цьому практично всі етапи створюють умови для зміни інноваційних промислових ризиків від вибору, придбання та монтажу обладнання до придбання інформаційних ресурсів. Значимість цієї стадії стає очевидною при переході до реалізації інноваційного проекту, оскільки сформований комплекс ризиків починає реалізовуватися і стає джерелом збурень на подальших етапах інноваційного проекту.

Етап підготовки та навчання персоналу є для інноваційних промислових ризиків самим специфічним, оскільки вони залежать від безпомилковості і якості розвитку різних фахівців: від носіїв саме інноваційної ідеї до фахівців, що здійснюють відбір і безпосередню реалізацію інноваційного проекту. Згідно дослідженню, саме вплив людського фактора на матеріально-технічний базис, їх взаємодія протягом усього процесу впровадження інноваційного проекту змінює ймовірність і величину збитку промислових ризиків інноваційної діяль-

ності, тому даний етап є складовою частиною всіх стадій інноваційної діяльності. Але помилки та недоліки на етапі підготовки персоналу для реалізації інновацій призводять до підвищення ймовірності прояви потенційних "вузьких" місць інноваційного проекту. У цьому випадку інноваційні промислові ризики потребують додаткового вивчення, оскільки містять не усунуті, приховані промислові ризики інноваційної діяльності, які лягають в основу реалізації стадії інноваційної діяльності комплексу інноваційних промислових ризиків, які потім виявляються в процесі експлуатації нововведень.

Висновки. Таким чином, на кожній стадії інноваційної діяльності відбувається зміна комплексу інноваційних промислових ризиків, які потребують особливого управління в умовах безперервного впровадження інновацій. Розробка цих заходів, узгодження їх з точки зору ефективності інноваційної діяльності на основі збереження промислової безпеки та формування єдиного комплексу заходів управління є однією з найважливіших завдань менеджменту на підприємствах.

Література

1. Варфоломєєва В.О. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – С.165 – 171.
2. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2011. – 648 с.
3. Ілляшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств // Бізнес Інформ. – 2009. – № 9-10.
4. Інноваційний менеджмент: Підручник для вузів / С.Д. Ільєнкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудін і др.; Під ред. С.Д. Ільєнкової. – М.: Банки і біржі ЮНІТІ, 2007.
5. Федулова Л.Н., Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 24–36.
6. Kunte A. Estimating National Wealth: Methodology and Results / A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon, M. Clemens. – Environmental Economics Series (IMF), 1998. – 44 p.
7. McKay M.D., Beckman, R.J. & Conover, W.J., A Comparison of three Methods for Selecting Values of Input Variables in Analysis of Output from a Computer Code – Technometrics. – 1979. – V.21, N.2. – P. 239-245.
8. Neter, J., Kutner M.H., Nachtsheim C.J. and Wasserman W. Applied Linear Statistical Models. Fourth Edition. McGraw-Hill: Chicago, IL, 2006.
9. Romer D. Advanced Macroeconomics. McGraw-Hill, ch.1. 2001.
10. Segre E., ed. The Collected Works of Enrico Fermi. – Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

References

1. Varfolomijeva V.O. (2014) «Informacijne zabezpechennja upravlinnja rozvytkom innovacijnogo potencijalu pidpryjemstv malogo biznesu», Aktual'ni problemy ekonomiky (Actual problems of economy), № 7, p.165 – 171.
2. Volkov O.I., Denysenko M.P., Grechan A.P. (2011) Innovacijnyj rozvytok promyslovosti Ukrainy / Za red. O.I. Volkova, M.P. Denysenka, K.: KNT, 648 s.
3. Il'jashenko Z. (2009) «Formuvannja struktury investyacijnyh resursiv rozvytku pidpryjemstv», Biznes Inform (Inform Business), № 9-10.
4. Innovacijnyj menedzhment: Pidručnyk dlja vuziv (2007) [S.D. Il'enkova, L.M. Gohberg, S.Ju. Jagudyn i dr.; Pid red. S.D. Il'enkovoi'], M.: Banky i birzhi JuNITI.
5. Fedulova L.N. (2013) «Perspektyvy innovacijno-tehnologichnogo rozvytku promyslovosti Ukrainy», Ekonomika Ukrainy (Ukraine's economy), № 7, p.24–36.
6. A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon, M. Clemens (1998), Estimating National Wealth: Methodology and Results, Environmental Economics Series (IMF), 44 p.
7. McKay M.D., Beckman, R.J. & Conover, W.J. (1979) A Comparison of three Methods for Selecting Values of Input Variables in Analysis of Output from a Computer Code, Technometrics, V.21, N.2, P. 239-245.
8. Neter, J., Kutner M.H., Nachtsheim C.J. and Wasserman W. (2006) Applied Linear Statistical Models. Fourth Edition, McGraw-Hill: Chicago, IL.
9. Romer D. (2001), Advanced Macroeconomics, McGraw-Hill, ch.1.
10. Segre E. (1965) The Collected Works of Enrico Fermi, Chicago: The University of Chicago Press.

Ключ Ю. И. Управленческий контроль инновационных рисков промышленного предприятия

Исследованы условия эффективного управления инновационными рисками, рассмотрен состав группы инновационных рисков, дано определение промышленных и производственных инновационных рисков, определены границы использования концепции инновационного промышленного риска, предложены меры управленческого контроля по инновационным рискам

Ключевые слова: инновационная деятельность, риск, промышленное предприятие, снижение, управление

Klius Y. Management innovation risks of the industrial enterprise

The conditions of effective management of innovation risks are investigated, the composition of the group of innovative risks is considered, the definition of industrial and industrial innovation risks is given, the limits of the use of the concept of innovative industrial risk are defined, management control measures concerning innovative risks are proposed.

Keywords: innovation activity, risk, industrial enterprise, reduction, management

Ключ Ю. І. – завідувач кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля, д.е.н., доцент

Рецензент: д.е.н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 14.05.2017.

УДК 336.22

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Кушал І. М.

TECHNOLOGY MANAGEMENT OF THE PROCESS OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

Kushal I.

*У статті розглянуто ключові складові технології управління процесом адміністрування податків, досліджено функції та принципи податкового адміністрування, чинники податкового адміністрування, механізм податкового адміністрування, процедури та інструменти податкового адміністрування, суб'єкти та об'єкти податкового адміністрування. Означено причинно-наслідковий зв'язок між ефективністю управління процесом адміністрування податків і рівнем довіри між суб'єктами оподаткування. **Ключові слова:** технологія, адміністрування, податок, процес, управління, механізм, контроль*

Вступ. В умовах перманентного реформування національного податкового законодавства одним із проблемних питань залишається забезпечення достатнього рівня податкових надходжень, які є основною базою формування доходної частини бюджетів різних рівнів.

Вирішення цього питання безпосередньо залежить від рівня ефективності адміністрування податків. У даному питанні центральну роль відіграє наявна в державі технологія адміністрування податків, а також створення умов для зниження рівня втручання контролюючих органів у діяльність суб'єктів господарювання. Під технологією зазвичай розуміють методи і послідовність виконання робіт для досягнення цілей діяльності [1, с. 196].

Даній проблемі присвячено наукові роботи таких вітчизняних дослідників: Кізіма А. Я., Маслій В. В., Крисоватого І. А., Подлевського А. А., Юрія С. І. та інших.

Незважаючи на глибину наукових наробок у цій сфері та з урахуванням заходів щодо реформування податкової системи та роботи фіскальної служби України, низка питань щодо удосконалення технології управління процесом адміністрування податків залишається невирішеною.

Мета даної статті полягає в дослідженні інструментів та категоріального апарату управління процесом адміністрування податків, що досягається

шляхом вирішення певних завдань: визначення факторів впливу на процес адміністрування податків; дослідження ключових елементів адміністрування податків; окреслення подальших напрямів розвитку технології управління процесом адміністрування податків.

Викладення основних матеріалів. Технологія управління процесом податкового адміністрування повинна сприяти як зростанню рівня довіри між двома сторонами податкового процесу та покращенню добровільної сплати податків, так і створенню прозорих процедур взаємодії платників податків і фіскальних органів України.

Висвітлюючи питання щодо технології управління процесом податкового адміністрування та методів її реалізації, необхідно розглянути методичні засади організації управління податкового адміністрування, що реалізується шляхом характеристики відповідних елементів, а саме: мети і завдань податкового адміністрування, функцій та принципів податкового адміністрування, чинників податкового адміністрування, механізмів податкового адміністрування, процедур та інструментарію податкового адміністрування, суб'єктів та об'єктів податкового адміністрування.

Метод податкового адміністрування [2, с. 360] – це сукупність теоретичних, методичних і практичних положень, підходів, способів, прийомів, за допомогою яких здійснюється податкове адміністрування в процесі реалізації податкової політики держави. Податкове адміністрування як особлива організаційно-управлінська діяльність у сфері податкових відносин знаходить свій прояв через реалізацію притаманних йому функцій. Вважається, що основними функціями податків є фіскальна та регулююча. Відтак, метою податкового адміністрування як особливого процесу управління податковими відносинами є повноцінна реалізація вказаних функцій. Фіскальна функція податків реалізується через забезпечення достатніх податкових

надходжень у належних обсягах і належні строки [3, с. 14]. Регулююча функція податків реалізується через створення стимулюючих і дестимулюючих важелів регулювання окремих економічних явищ і процесів з урахуванням завдань державної соціально-економічної політики. Вважається, що у практичному значенні підтвердженням високої ефективності реалізації регулюючої функції податків є дотримання критеріїв і стандартів податкової політики, що визначають провідні міжнародні організації.

Механізм податкового адміністрування зазвичай на практичному рівні включає в себе податкове прогнозування та планування, облік платників податків, інформаційно-аналітичне забезпечення процесів оподаткування, податковий контроль, податкове консультування та інші складові [4, с. 45].

Процес податкового адміністрування реалізується внаслідок функціонування особливого механізму, що на практиці передбачає виконання певних регламентованих нормами права процедур (операцій). Процедура податкового адміністрування ґрунтується на виконанні норм податкового права. Джерелами податкового права є Конституція України [5] (в якій містяться конституційні приписи про загальний порядок функціонування системи оподаткування), Податковий кодекс України [6], інші законодавчі акти, що регулюють відносини у сфері оподаткування. Норми податкового права регулюють, зокрема, порядок взаємодії податкових органів і платників податків, а також визначають їхні права й обов'язки.

Вважається, що суб'єктами податкових правовідносин можуть бути [1, с. 197]: адміністративно-територіальні утворення (держава, адміністративно-територіальні одиниці), колективні суб'єкти (органи державної влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації) та індивідуальні суб'єкти (громадяни, підприємці – фізичні особи). Найбільший обсяг завдань із забезпечення податкового адміністрування на практичному рівні покладается на державні податкові інспекції – органи й установи державної фіскальної служби. Однак суб'єктами податкового адміністрування можуть бути не лише державні органи, але й юридичні та фізичні особи, які у визначених законом випадках виступають не лише як платники податків, а ще як податкові агенти, що забезпечують окремі процедури управління процесом податкового адміністрування.

Об'єктом податкового адміністрування є податкові надходження (у вигляді податків, зборів, інших обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів. В результаті податкового адміністрування забезпечуються повні і своєчасні (відповідно до затверджених планів) надходження податків, зборів, інших обов'язкових платежів. Механізм податкового адміністрування спрямований на підтримку високої результативності податкової системи, яка проявляється зокрема через реалізацію всіх притаманних їй функцій.

Процедури адміністрування податків можна розглядати в двох площинах [2, с. 364]: в площині функцій і завдань, які знаходяться в юрисдикції органів державної виконавчої влади, та в площині функцій і завдань, що входять в повноваження системи органів державної фіскальної служби (рис. 1).

Функція організації знаходить своє вираження і в технологіях податкового адміністрування. Світовий досвід в галузі оподаткування, перехід до постіндустріальної стадії розвитку суспільства, коли найбільшою цінністю стають інформація та послуги, рівень та темпи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій створюють можливості для побудови ефективного механізму податкового адміністрування. Побудова такого механізму неможлива без типізації, уніфікації, стандартизації процесів податкового адміністрування на базі сучасних інформаційних технологій.

Система податкового адміністрування – це сукупність елементів (інструментів) податкового адміністрування, в результаті дії яких забезпечується процес управління у сфері оподаткування. Система податкового адміністрування складається з таких елементів [7, с. 202]: організація податкових відносин; прогнозування та планування податкових надходжень; адміністративне регулювання податкових відносин; консультативна робота; податковий контроль; адміністрування податкового боргу; впровадження сучасних технологій податкового адміністрування.

Організація податкових відносин, як елемент податкового адміністрування, забезпечується через особливу правотворчу діяльність уповноважених державних органів, а також шляхом ухвалення нормативно-правових актів різного рівня, що регулюють процес управління у сфері оподаткування [7, с. 203].

З методологічної точки зору в організації податкових відносин беруть участь державні органи всіх гілок влади: орган законодавчої влади встановлює законодавчі приписи у сфері оподаткування, обов'язкові до виконання всіма учасниками податкових правовідносин; органи виконавчої влади забезпечують практичну реалізацію процесу управління у сфері оподаткування, в тому числі щодо податкового моніторингу, обліку надходжень, податкового контролю, стягнення податкового боргу тощо; органи судової влади вирішують індивідуальні спори у сфері оподаткування, постановляючи рішення, обов'язкові до виконання відповідними сторонами (учасниками) спору [1, с. 198].

З точки зору економічного дослідження податкове адміністрування забезпечує управління відносинами у сфері оподаткування, а вказане управління проявляється на всіх рівнях регулювання податкової системи. Законодавчий орган затверджує перелік податків, їх елементи та механізми контролю – зазначене є законодавчою підставою для відповідних управлінських дій і розробки необхідного методично-інструктивного забезпечення. Законодавчий орган,



Рис. 1. Процедури адміністрування податків

Джерело: наведено з [2, с. 364]

крім того, щорічно у законі про державний бюджет затверджує показники надходжень різних податків, що є своєрідним завданням для податкових органів у частині мобілізації вказаних надходжень на основі реалізації законодавчо визначеного обсягу прав і компетенції. Отже, законодавчий орган також є своєрідною інституцією податкового адміністрування, оскільки в межах компетенції здійснює державне управління податковими відносинами.

На сьогодні органи фіскальної служби впроваджують сучасні технології при обслуговуванні платників податків; значну увагу приділяють

роз'яснювальній роботі, в тому числі щодо тлумачення основних положень Податкового кодексу, а також вдосконаленню процедур надання податкової звітності та скороченню рівня безпосереднього „контакту” платника податку з представниками контролюючого органу [8, с. 43].

Особливий напрям організації податкових відносин – розробка й обговорення законодавчих змін, спрямованих на удосконалення механізму податкового адміністрування. Цю роботу можуть виконувати будь-які органи, в тому числі законодавчої і виконавчої влади, а також наукові установи,

експертні та громадські організації і навіть окремі громадяни (громадяни мають конституційне право на звернення, в якому можуть викладатися будь-які пропозиції, в тому числі і щодо внесення змін до законодавства). Але важливо розуміти, що реальним суб'єктом вказаного процесу є лише орган, уповноважений ухвалювати певне управлінське рішення. Такий орган приймає рішення щодо того, чи вносити відповідні зміни до нормативно-правової бази [9, с. 284].

Наступний елемент податкового адміністрування – прогнозування та планування податкових надходжень. Це складний процес визначення майбутніх параметрів (показників) податкових доходів до бюджетів усіх рівнів, що базується на відповідній методології. Під плануванням податкових надходжень розуміється процес розробки планів щодо акумуляції у бюджетах різних рівнів доходів у вигляді податків, зборів та інших обов'язкових платежів [10, с. 27]. Методологія прогнозування та планування обсягу податкових надходжень, в тому числі у розрізі різних податків, різних територій (регіонів) і різних податкових періодів, розвивається разом із розвитком економічної науки, зокрема економіко-математичного моделювання, фінансового прогнозування, фінансового аналізу.

Основні аспекти організації діяльності щодо прогнозування та планування обсягу податкових надходжень врегульовано правовими нормами (зокрема, нормами Бюджетного кодексу та підзаконними актами). При цьому практичні розрахунки податкових надходжень здійснюються на основі науково обґрунтованих методик (закріплених у відповідних інструкціях) [9, с. 18].

Організація фінансового контролю взагалі та податкового контролю зокрема є важливою функцією держави, яка забезпечує умови нормального функціонування фінансової системи, оскільки ринкові умови не відміняють необхідності систематичного контролю фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, установ усіх форм власності, життя заходів щодо попередження й ліквідації недоліків [11, с. 38]. Податковий контроль як елемент управління податковою системою є об'єктивно необхідним, адже він спрямований на підтримку нормального функціонування фіскальної системи держави через виявлення відхилень (порушень податкового законодавства), виправлення цих відхилень (стягнення заборгованості), попередження негативних явищ у майбутньому (зокрема, через систему санкцій).

Згідно з п. 61.1 ст. 61 Податкового Кодексу України [6], податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за

дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Метою податкового контролю слід вважати забезпечення зміцнення податкової системи держави через здійснення моніторингу і перевірки виконання платниками податків вимог податкового законодавства.

Основним завданням податкового контролю слід визнати перевірку дій і рішень платників податків щодо законності, повноти та своєчасності внесення податків, зборів та обов'язкових платежів [12, с. 590]. Податковий контроль здійснюється від імені держави, а процес податкового контролю регулюється правовими нормами й реалізується на засадах державного примусу.

Результати досліджень. Одним із засобів спрощення та удосконалення процесу адміністрування податків є розробка технологічних карт [2, с. 358-368]. Останні представляють собою повний та послідовний опис процедур щодо адміністрування того чи іншого виду податку. В узагальненому вигляді технологічні карти мають такий вигляд (рис. 2).

Такі технологічні карти можуть бути розроблені за кожним загальнодержавним та місцевим податком і збором, адміністрування яких проводиться на певній території. Застосування технологічних карт в процесі адміністрування податків дозволяє не тільки полегшити процедури адміністрування, а і підвищити їх ефективність [2, с. 366].

Платники податків, виконуючи податкові зобов'язання та формуючи таким чином доходи бюджету, витрачають частину своїх доходів (прибуток або заробітну плату), тобто змушені начебто «штучно» погіршувати свій фінансовий стан. Зовсім не дивно, зважаючи на небажання платників погіршувати свій добробут, що стосовно них як учасників податкових відносин застосовуються примусові засоби, а основним методом податкового регулювання в цих умовах виступає імперативний. Але в умовах громадянського суспільства, яке набуває в умовах посткризового розвитку все більш характерних рис, імперативність не означає всездозволеність. Імперативність, крім обов'язковості, означає також відповідальність держави за правильність обраної моделі податкової політики [13, с. 147].

На державу покладається відповідальність як за формування привабливого податкового клімату, так і за ефективність механізму загального податкового адміністрування. Прорахунки у цій сфері призводять до програшу у міжкраїнній податковій конкуренції і, як наслідок, відпливу основних чинників виробництва на інші ринки. Можливості маніпулювання параметрами податкового механізму (в тому числі щодо зміни ставок податків) у макроекономічному регулюванні пов'язані з результатами виробництва, обсягом та структурою споживання, кредитною активністю, розвитком продуктивних сил та економічних відносин.

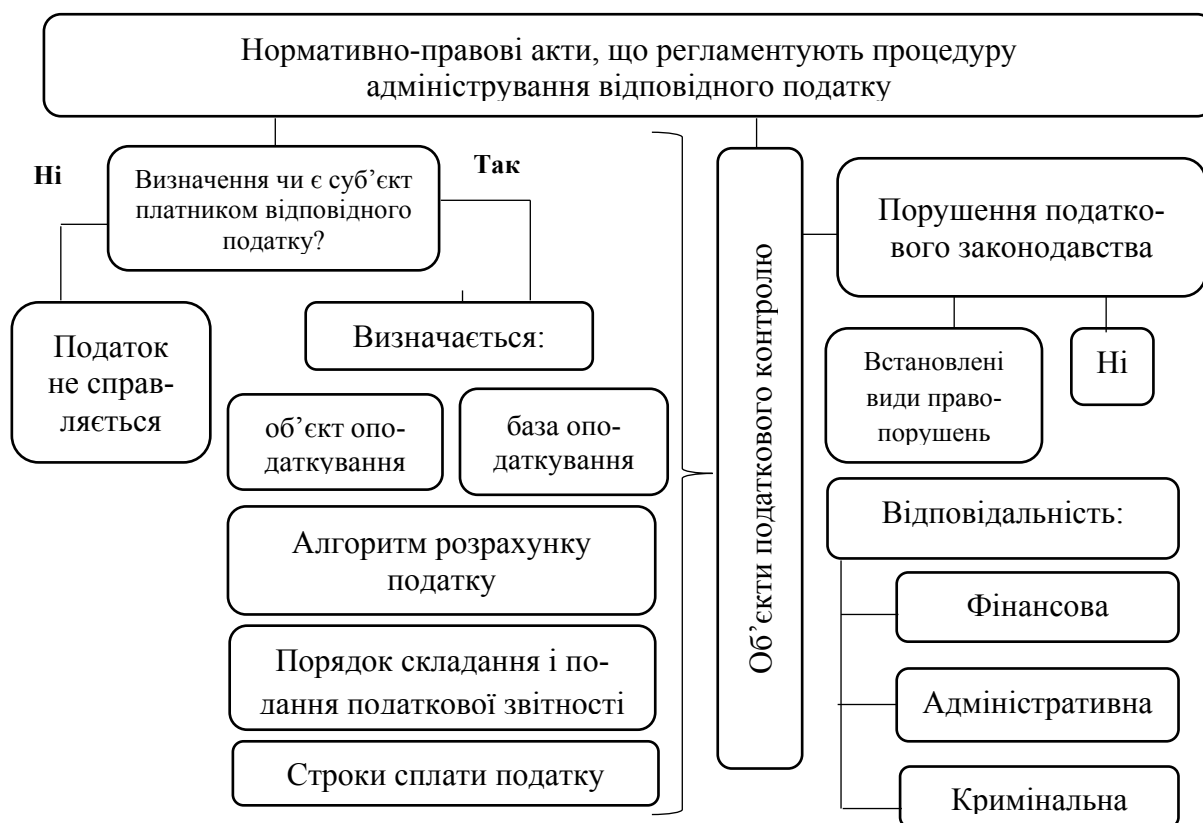


Рис. 2. Проект технологічної карти в узагальненому вигляді
Джерело: наведено з [2, с. 366]

Трансформація податкових відносин відбувається насамперед внаслідок розвитку економічної системи, становлення її елементів. Податкове регулювання спрямоване на здійснення позитивного впливу на загальні тенденції економічного розвитку або окремих елементів економічної системи (регіональні, галузеві, кластерні тощо) [1, с. 199]. В таких умовах, як правило, спостерігається зниження показників результативності й ефективності податкового адміністрування. Ухвалюючи рішення про застосування податкової пільги для товаровиробників певної галузі, органи влади враховують можливість розширення інвестиційної активності у майбутньому за рахунок акумуляції цими товаровиробниками додаткових фінансових ресурсів (прибутку, амортизації).

Висновки. Технологія управління процесом адміністрування податків в умовах трансформаційних змін ґрунтується на теоретико-методологічній платформі інституційної економіки. Теоретичні й методологічні засади трансформації економічної системи, яка знаходиться на етапі посткризового розвитку, формують потребу у створенні раціональних важелів податкового адміністрування податків, що у свою чергу надає змогу не тільки опанувати сутність і характер різноспрямованих тенденцій у сфері оподаткування, але й сприяє підтримці довіри до державної податкової політики на засадах партнерства і компромісу.

Література

1. Проскура К. П. Методологічні засади податкового адміністрування / К. П. Проскура, О. М. Капустян // Гроші, фінанси і кредит. – 2012. – № 8. – С. 195-202.
2. Шалімова Н. С. Сутність та загальні принципи адміністрування / Н. С. Шалімова, О. А. Магопєць // Вісник КНТУ. – 2014. – №3. – С. 358-368.
3. Мельник В. М. Проблеми технології адміністрування основних бюджетотворюючих податків в Україні // Науковий вісник (Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців). – 2007. – № 10. – С. 13-25.
4. Коротун В. І. Удосконалення технологій адміністрування податків в Україні / В. І. Коротун // Наукові праці НДФІ. – 2012 – №2. – С. 45-49.
5. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
6. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – Ст. 3248. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
7. Крисоватий А. І. Планування та прогнозування податкових надходжень : [навч. посібник] // А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Маслій. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 260 с.
8. Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : [монографія] // С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, А. І. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.
9. Проскура К. П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період : ефективність та напрями

- модернізації / К. П. Проскура. – К. : ТОВ «Емкон», 2014. – 376 с.
10. Бідюк О. О. Адміністрування податків : міжнародний досвід та українські реалії / О. О. Білюк // Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 5 жовтня 2012 року. – К. : Алерта, 2012. – С. 25-29.
 11. Волошук Р. Є Підходи до визначення сутності і принципів організації адміністрування податків/ Р. Є. Волошук // Наукові праці НДФІ. – 2011. – Вип.1 (54). – С. 34- 43.
 12. Адміністрування податків, зборів, платежів : [навч. посібник] / [В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко]; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса : «Атлант», 2015. – 314 с.
 13. Лисенко В. В. Інформаційне забезпечення виявлення податкових злочинів / В. В. Лисенко, О. В. Лисенко // Податкові регулятори соціально-економічного розвитку України : зб. матер. наук.-практ. семінару, 21 квітня 2011 р. / Держ. подат. служба України, Нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з пробл. оподат. – Ірпін : Національний університет ДПС України, 2011. – 212 с.
- ### References
1. Proskura K. P. Metodolohichni zasady podatkovoho administruvannya / K. P. Proskura, O. M. Kapustian // Hroshi, finansy i kredyt. – 2012. – № 8. – S. 195-202.
 2. Shalimova N. S. Sutnist ta zahalni pryntsyipy administruvannya / N. S. Shalimova, O. A. Mahopets // Visnyk KNTU. – 2014. – №3. – S. 358-368.
 3. Melnyk V. M. Problemy tekhnolohii administruvannya osnovnykh biudzhetoformirovuyuchykh podatkiv v Ukraini // Naukovyi visnyk (Odeskyi derzhavnyi ekonomichnyi universytet. – 2007. – № 10. – S. 13-25.
 4. Korotun V. I. Udoskonalennia tekhnolohii administruvannya podatkiv v Ukraini / V. I. Korotun // Naukovi pratsi NDFI. – 2012 – №2. – S. 45-49.
 5. Konstytutsiia Ukrainy vid 28 chervnia 1996 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1996. – № 30. – S. 141.
 6. Podatkovi kodeksi Ukrainy : vid 02.12.2010 r. № 2755-VI [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2010. – № 92. – St. 3248. – Rezhym dostupu : www.rada.gov.ua.
 7. Krysovatyi A. I. Planuvannya ta prohnozuvannya podatkovykh nadkhodzhenniv : [navch. posibnyk] // A. I. Krysovatyi, A. Ya. Kizyma, V. V. Maslii. – Ternopil: TNEU, 2011. – 260 s.
 8. Yurii S. I. Suchasni tendentsii rozvytku yevropeiskoho opodatkuvannya ta novitnia paradyhma podatkovoï polityky v Ukraini : [monohrafiia] // S. I. Yurii, A. I. Krysovatyi, A. I. Koshuk. – Ternopil : TNEU, 2010. – 292 s.
 9. Proskura K. P. Podatkove administruvannya v Ukraini v postkryzovyi period : efektyvnist ta napriamy modernizatsii / K. P. Proskura. – K. : TOV «Emkon», 2014. – 376 s.
 10. Bidiuk O. O. Administruvannya podatkiv : mizhna-rodnyi dosvid ta ukrainski realii / O. O. Biliuk // Reformuvannya systemy splaty podatkiv ta zboriv z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu : zb. nauk. prats za mater. nauk.-prakt. kruhloho stolu, 5 zhovtnia 2012 roku. – K. : Alerata, 2012. – С. 25-29.
 11. Voloshchuk R. Ye Pidkhydy do vyznachennia sutnosti i pryntsyipiv orhanizatsii administruvannya podatkiv/ R. Ye. Voloshchuk // Naukovi pratsi NDFI. – 2011. – Vyp.1 (54). – S. 34- 43.
 12. Administruvannya podatkiv, zboriv, platezhiv : [navch. posibnyk] / [V.P. Khomutenko, I.S. Lutsenko, A.V. Khomutenko]; za zah. red. V.P. Khomutenko. – Odesa : «Atlant», 2015. – 314 s.
 13. Lysenko V. V. Informatsiine zabezpechennia vyvavlennia podatkovykh zlochiniv / V. V. Lysenko, O. V. Lysenko // Podatkovi rehulatoryi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : zb. mater. nauk.-prakt. seminaru, 21 kvitnia 2011 r. / Derzh. podat. sluzhba Ukrainy, Nats. univ. DPS Ukrainy, Nauk.-dosl. tsentr z probl. opodat. – Ir-pin : Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy, 2011. – 212 s.
- Кушал И. Н. Технология управления процессом администрирования налогов в Украине.**
- В статье рассмотрены ключевые составляющие технологии управления процессом администрирования налогов, исследованы функции и принципы налогового администрирования, факторы налогового администрирования, механизм налогового администрирования, процедуры и инструменты налогового администрирования, субъекты и объекты налогового администрирования. Установлена причинно-следственную связь между эффективностью управления процессом администрирования налогов и уровнем доверия между субъектами налогообложения. Определены основные цели, составляющие, направления совершенствования механизма администрирования налогов и ожидаемые результаты от внедрения предложенных мероприятий в соответствии с приоритетами устойчивого развития Украины.*
- Ключевые слова:** технология, администрирование, налог, процесс, управление, механизм, контроль
- Kushal I. Technology management of the process of tax administration in Ukraine**
- The article considers the key components of the technology for managing the administration of taxes, the functions and principles of tax administration, the factors of tax administration, the mechanism of tax administration, procedures and instruments of tax administration, subjects and objects of tax administration are examined. A causal relationship has been established between the efficiency of managing the process of tax administration and the level of trust between taxation subjects. The main components, directions of improving the mechanism of administration of taxes and expected results from the introduction of the proposed activities in accordance with the priorities of sustainable development of Ukraine are determined.*
- Keywords:** technology, administration, tax, process, management, mechanism, control
- Кушал Ірина Миколаївна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, inkushal7@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф **Костирко Л.А.**

Стаття подана 20.06.2017.

УДК 332:658

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ІНСТИТУТИ ТА ЦІЛІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ліпич Л.Г.

PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION: INSTITUTES AND GOALS OF ENTERPRISES' ACTIVITIES

Lipych L.H.

Стаття присвячена дослідженню забезпечення сталого розвитку регіону. Сталий розвиток регіону обумовлюється визначенням відповідних цілей економічного, соціального та екологічного розвитку та виявлення умов щодо їх досягнення. Досліджено необхідність встановлення відповідних концепції сталого розвитку цілей діяльності підприємств. Визначено деякі цілі діяльності підприємств, досягнення яких сприятиме сталому розвитку регіону, оскільки дозволять поліпшити економічні зв'язки між суб'єктами, покращити результати їхньої діяльності, сприяти налагодженню партнерств між державою і бізнесом, формуванню і розвитку трудових ресурсів, розвитку соціального капіталу, охороні навколишнього середовища та ресурсозбереженню на рівні регіону. Окреслено необхідність формування відповідних інститутів, які забезпечуватимуть формальні і неформальні умови сталого розвитку регіону. Визначено основні функції таких інститутів.

Ключові слова: сталий розвиток, інститут, цілі, регіон, підприємство.

Вступ. Перехід на шлях до сталого розвитку є однією з найбільш актуальних проблем, що стоять перед вітчизняними регіонами. Метою такого переходу є забезпечення економічного зростання і розвитку, і одночасно захист навколишнього середовища і відтворення ресурсної бази з урахуванням інтересів майбутніх поколінь. Від сталого розвитку регіону залежить сталий розвиток країни та умови функціонування підприємств регіону. А результати діяльності підприємств, в свою чергу, впливають на сталий розвиток регіону.

Сучасні умови економіки регіонів характеризуються високим рівнем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища господарювання, збільшенням впливу його чинників на економіку і управління підприємством. Плинний розвиток новітніх технологій, поява нових товарів і ринків, різкі коливання ринкового попиту, зміну у державному регулюванні економікою, кризові явища обумовлю-

ють складність завдання організації та розвитку сучасного виробництва. У такому середовищі діяльність підприємств має бути спрямована на всебічне задоволення потреб різних груп інтересів. Тож актуальним є постановка відповідних цілей на підприємствах, створення інститутів, які б забезпечували сталий розвиток регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сталий розвиток регіону є актуальною проблемою, яка розглядалася у працях багатьох дослідників, таких як Е.М. Лібанова, М.А. Хвесик, О.М. Алимов, О.І. Амоша, В.М. Василенко, О.Ф. Новикова, В.С. Кравців, М.О. Кизим, А.І. Бутенко, А.О. Коваленко [1], С. М. Гріневська [2], В. Г. Поліщук [3] та ін. У працях дослідників розглянуто значну кількість питань, таких як проблеми оцінювання сталого розвитку регіонів, відтворення і використання потенціалу сталого розвитку регіонів, модернізація складових потенціалу сталого розвитку регіонів, стимулювання сталого розвитку регіону та його перспективи тощо. Проте актуальним залишається дослідження забезпечення сталого розвитку регіону на основі встановлення відповідних цілей підприємствами та формування відповідних інститутів на регіональному рівні.

Метою статті є дослідження можливості забезпечення сталого розвитку регіону за рахунок постановки і досягнення відповідних цілей діяльності підприємств та створення необхідних інститутів.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сталий розвиток регіону означає підвищення рівня подолання ним несприятливих соціальних, економічних і екологічних ризиків та тенденцій, із спроможністю регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулювання, самовдосконалення із максимальним використанням внутрішніх, а також зовнішніх позитивних ресурсів для задоволення потреб населення регіону. Сталий розвиток регіону обумовлю-

ється визначенням цілей соціального розвитку та виявлення умов щодо їх досягнення, при яких економічні цілі є похідними від соціальних цілей і є засобом забезпечення сталого розвитку в цілому [2]. Слід згадати також і про екологічні цілі діяльності підприємств в регіонах, які спрямовані на захист навколишнього середовища, зменшення негативного впливу результатів своєї діяльності, ресурсозбереження тощо.

Ресурсозбереження представляє собою процес раціонального формування і оптимального використання ресурсів, необхідний для ефективного досягнення цілей функціонування і розвитку суб'єкта господарювання. При чому, слід звернути увагу не лише на ефективному використанні обмежених економічних ресурсів, але й на їх раціональному формуванні. Справді, в більшості випадків, наприклад, промислове підприємство користується вже наявними в економіці матеріальними, трудовими та іншими ресурсами, лише намагаючись організувати і використовувати їх усередині виробничого процесу [4].

Як вже зазначалось у [4], промислове підприємство може раціонально вплинути на процес формування перспективних виробничих ресурсів, зокрема такими способами: за допомогою навчання талановитої молоді у профільних навчальних закладах із зобов'язанням відпрацювати хоча б мінімальний термін на цьому підприємстві (а можливо і проходження виробничої практики з виконанням певних завдань); за допомогою створення власних джерел енергії (використання потенційно більш дешевих альтернативних енергетичних ресурсів); створенням профільного науково-дослідного інституту або установи, що займається як фундаментальними, так і прикладними дослідженнями (підвищення ймовірності ефективного використання у виробництві досягнень науково-технічного прогресу у майбутньому), створенням промислового кластера, у тому числі з використанням інструментарію державно-приватного партнерства, що дозволить економити транспортні витрати та інші витрати, пов'язані з поставкою сировини, матеріалів, комплектуючих). Зрозуміло, що подібні заходи вимагають попередніх витрат, і деколи досить суттєвих, але вони за умови раціональної організації відповідних бізнес-процесів здатні забезпечити в майбутньому "надходження" на підприємство не тільки потенційно більш дешевих, але і більш якісних трудових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів. За суттю, окреслені цілі підприємства, які сприятимуть не лише своєму особистому процвітанню, а і сталому розвитку регіону, оскільки дозволять поліпшити економічні зв'язки між суб'єктами, покращити результати їхньої діяльності, сприяти налагодженню партнерств між державою і бізнесом, формуванню і розвитку трудових ресурсів, розвитку соціального капіталу, охороні навколишнього середовища та ресурсозбереженню на рівні регіону.

Ресурсозбереження припускає оптимальне використання обмежених економічних ресурсів. Оптимальність передбачає не тільки раціональність використання конкретних видів ресурсів, але й ефективність їх взаємодії у виробничому процесі, їх найкраще поєднання. Логічним же результатом оптимального використання ресурсів є найбільш ефективне досягнення цілей підприємства (чи іншої економічної системи). Отже, сталий розвиток економічної системи залежить від конкретних цілей функціонування і розвитку суб'єкта господарювання.

У [5] вже зазначалось про доцільність і важливість застосування принципу цілеспрямованості в діяльності підприємств, тобто визначення конкретного параметру економічних категорій, які в повному обсязі характеризують дійсний стан підприємства на галузевому ринку його діяльності і чинники, що впливають (або можуть вплинути) на його конкурентоздатну чи фінансово-майнову позицію, а також ситуацію в регіоні.

Стан соціо-еколого-економічної ситуації на території регіонів зумовлює необхідність застосування системи заходів стимулюючого впливу, спрямованого на подолання негативних явищ у соціальній, економічній та екологічній сферах розвитку регіонів. Лише системні перетворення й модернізація існуючих підходів до активізації розвитку регіонів у соціальній, економічній та екологічній сферах дозволить досягти сталого розвитку регіонів. Для цього необхідно формувати й реалізовувати стратегію стимулювання сталого розвитку регіонів. Головною метою стратегії стимулювання сталого розвитку регіонів є досягнення сталого розвитку регіону з дотриманням принципів рівноважності, збалансованості, гармонійності, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки за допомогою застосування комплексної системи взаємопов'язаних і високоефективних заходів активізуючого впливу на регіональну систему [3].

Слід погодитися з авторами [3], що серед напрямів стимулювання сталого розвитку регіону є зростання капіталовкладень у соціальну інфраструктуру; збільшення фінансування освіти, охорони здоров'я й соціального захисту населення; зменшення податкового навантаження на населення регіону; запровадження бюджетного інвестування соціальних проектів, зростання інвестицій у розробку та впровадження нових технологічних процесів у промисловості, сільському господарстві, транспорті, будівництві; розширення функцій місцевих податкових платежів; збільшення бюджетних інвестицій і кредитів на розвиток економіки регіону, збільшення податкових надходжень від підприємств-забруднювачів навколишнього середовища; активізація пропаганди та реклами туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України; збільшення залучення інвестицій в проекти, пов'язані із збереженням довкілля; зростання бюджетного фінансування програм з охорони довкілля та інші. Слід додати, що досягнення цих цілей можливе за умови створення відповідної сис-

теми інститутів, яка забезпечуватиме сталий розвиток регіону.

Функціонування інститутів забезпечуватиме формальні і неформальні умови сталого розвитку регіону. Це може бути економічні, політичні інститути, інститути культури та релігії. Процес інституціоналізації сталого розвитку регіону означатиме створення упорядкованої системи відносин, яка включатиме до себе і цілепокладання на підприємствах для отримання відповідних результатів. При чому, за аналогією з [6], інститути виконуватимуть певні загальні функції, такі як:

функція закріплення і відтворення суспільних відносин: будь-який інститут закріплює, стандартизує поведінку членів суспільства за рахунок своїх правил, норм поведінки;

регулятивна функція забезпечує регулювання взаємовідносин між членами суспільства шляхом вироблення шаблонів поведінки, регламентації їх дій;

інтеграційна функція включає в себе процес взаємозалежності і взаємовідповідальності членів різних соціальних груп та економічних систем;

трансляційна функція, змістом якої є передача соціального досвіду, залучення до цінностей, норм, ролей даного суспільства.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, сталий розвиток регіону обумовлюється визначенням відповідних цілей економічного, соціального та екологічного розвитку та виявлення умов щодо їх досягнення. Підприємства мають встановлювати такі цілі, які сприятимуть не лише своєму особистому процвітання, а і сталому розвитку регіону, оскільки дозволять поліпшити економічні зв'язки між суб'єктами, покращити результати їхньої діяльності, сприяти налагодженню партнерств між державою і бізнесом, формуванню і розвитку трудових ресурсів, розвитку соціального капіталу, охороні навколишнього середовища та ресурсозбереженню на рівні регіону.

Іншим важливим аспектом забезпечення сталого розвитку регіону є формування відповідних інститутів, які забезпечуватимуть залучення суб'єктів регіону до визнаних цінностей сталого розвитку, регулювання взаємовідносин між суб'єктами регіону, встановлення їх взаємозалежності і взаємовідповідальності, передача відповідного досвіду щодо встановлення цілей та досягнення результатів іншим суб'єктам. Доцільним є подальші дослідження у галузі інституційного забезпечення сталого розвитку регіонів.

Література

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
2. Гріневська С. М. Перспективи сталого розвитку регіону / С. М. Гріневська // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 288-296.

3. Поліщук В. Г. Стимулювання сталого розвитку регіонів України у контексті конкретизації "Цілей Розвитку Тисячоліття" / В. Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 172-182.
4. Ліпич Л. Г. Сучасні підходи до трактування сутності поняття "ресурсозбереження" / Л. Г. Ліпич, В. М. Свистун // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Сер. : Економіка. – 2013. – №21. – С. 56-59.
5. Ліпич Л.Г. Моніторинг і його роль у визначенні фінансово-економічної стійкості машинобудівних підприємств / Л.Г. Ліпич, І.Д. Чуліпа // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка". – Острог: НУ "ОА". – 2010. – №13. – С. 130-141.
6. Социальные институты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnye-instituty.html>

References

1. Sotsial'no-ekonomichnyy potentsial staloho rozvytku Ukrayiny ta yiyi rehioniv: natsional'na dopovid' / za red. akad. NAN Ukrayiny E.M. Libanovoyi, akad. NAAN Ukrayiny M.A. Khvesyka. – K.: DU IEPSSR NAN Ukrayiny, 2014. – 776 s.
2. Hrinevs'ka S. M. Perspektyvy staloho rozvytku rehionu / S. M. Hrinevs'ka // Ekonomika promyslovosti. – 2011. – № 4. – С. 288-296.
3. Polishchuk V. H. Stymulyuvannya staloho rozvytku rehioniv Ukrayiny u konteksti konkretyzatsiyi "Tsiley Rozvytku Tysyacholittya" / V. H. Polishchuk // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2013. – № 4. – С. 172-182.
4. Lypych L. H. Suchasni pidkhody do traktuvannya sutnosti ponyattya "resursozberezhennya" / L. H. Lypych, V. M. Systun // Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya". Ser. : Ekonomika. – 2013. – №21. – С. 56-59.
5. Lypych L.H. Monitorynh i yoho rol' u vyznachenni finansovo-ekonomichnoyi stiykosti mashynobudivnykh pidpryyemstv / L.H. Lypych, I.D. Chulipa // Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya". Seriya "Ekonomika". – Ostroh: NU "OA". – 2010. – №13. – С. 130-141.
6. Sotsyal'nye ynstytuty [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnye-instituty.html>

Липич Л. Г. Обеспечение устойчивого развития региона: институты и цели деятельности предприятий

Статья посвящена исследованию обеспечения устойчивого развития региона. Устойчивое развитие региона обуславливается определением соответствующих целей экономического, социального и экологического развития и выявления условий для их достижения. Исследована необходимость установления соответствующих концепции устойчивого развития целей деятельности предприятий. Определены некоторые цели деятельности предприятий, достижение которых будет способствовать устойчивому развитию региона, поскольку позволят улучшить экономические связи между субъектами, улучшить результаты их деятельности, способствовать налаживанию партнерства между государством и бизнесом, формированию и развитию трудовых ресурсов, развития социального капитала, охране окружающей

среды и ресурсосбережению на уровне региона. Определены необходимость формирования соответствующих институтов, обеспечивающих формальные и неформальные условия устойчивого развития региона. Определены основные функции таких институтов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, институт, цели, регион, предприятие.

Lipych L. H. Promoting sustainable development in the region: institutes and goals of enterprises' activities

The article is devoted to the study of sustainable development of the region. Sustainable development of the region is conditioned by the definition of the relevant objectives of economic, social and environmental development and the identification of conditions for their achievement. The necessity of establishing the appropriate concept of sustainable development of the goals of the enterprises' activity was explored. Some goals of the enterprises are defined, achievement of which will promote sustainable development of the region. These goals will improve the economic relations between the entities, improve the results of their activities, promote the establishment of partnerships between the state and business, the formation

and development of labour resources, the development of social capital, environmental protection and resource conservation at the regional level. The necessity of formation of the corresponding institutes, which will provide formal and informal conditions of sustainable development of the region, is outlined. The basic functions of such institutes are determined. These institutes will ensure attraction of subjects of the region to recognized values of sustainable development, regulation of relations between subjects of the region, establishment of their interdependence and mutual responsibility, transfer of relevant experience in setting goals and achieving results by other subjects.

Key words: sustainable development, institute, goals, region, enterprise.

Ліпич Любов Григорівна, д.е.н., проф., декан факультету економіки та управління, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В**

Стаття подана 12.06.2017.

УДК 338.23

СЦЕНАРІЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬСТВА**Ліхоносова Г. С.****SCENARIOS OF THE REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC POLICY ON THE SELF-PROTECTION OF DEMOCRATIC TRANSFORMATIONS OF SOCIETY****Likhonosova G.**

У статті відображено шляхи розробки сценаріїв регіональної соціально-економічної політики щодо самозабезпечення демократичних перетворень суспільства. Шляхом використання положень теорії катастроф сформовано концептуальне підґрунтя для удосконалення існуючої політики розвитку регіональної економіки та міжтериторіального вирівнювання. Запропоновані методичні підходи для розробки механізмів, завдяки яким можна моделювати регіональну соціально-економічну політику у межах природної ємності та урахуванням критичних моментів - значень внутрішніх та зовнішніх економічних, соціальних та екологічних факторів.

Ключові слова: сценарії, регіональна політика, демократичні перетворення, самозабезпечення, соціально-економічна система.

Вступ. Теоретико-методологічним підґрунтям для розробки сценаріїв регіональної соціально-економічної політики самозабезпечення обрано апарат теорії катастроф [1, с. 260-264; 2, с. 12-27; 3, с. 117; 4, с. 23], який дозволяє дослідити ситуації, у яких регіональна економіка під впливом соціальних та екологічних факторів втрачає та згодом набуває свою структурно-кількісну рівновагу. При цьому, внаслідок апріорі діючого правила крихкості та не стабільності соціально-економічної системи регіону стан її структурно-кількісної рівноваги досягається та підтримується за рахунок синергетичного ефекту від сумарної дії багатьох факторів, які у даних умовах виконують функцію «творення». Однак, ця рівновага порушується через доволі мале коливання значення будь-якого фактора. І це коливання автоматично призводить до того, що функція «творення», притаманна кожному з факторів соціальної, екологічної та економічної системи під час їх комплексної взаємодії, змінюється на протилежну функцію «руйнації».

Так, під час регулювання економічного розвитку регіону згідно існуючих концептуальних підходів та механізмів соціальні фактори, такі, як параметри

поведінки соціальної системи, враховуються, але у той же час спостерігається нехтування, на перший погляд, другорядними чинниками, які внаслідок своїх малих величин у межах загальної регіональної економіки можуть здаватися не важливими та не значними.

Такими факторами можуть виявитися швидкість приросту або спаду міграційних процесів; прискорення приросту або спаду норми використання робочого часу регіональною економікою, відхилення у нормі забруднення навколишнього середовища, температурній нормі клімату, рівні водних акваторій тощо.

Постановка проблеми. Якщо під час побудови економіко-математичних моделей регіонального регулювання припускати, що залежність економічних параметрів від соціальних факторів описується такою функцією, при якій варіювання названих вище другорядних чинників призводить лише до не значних кількісних відхилень результуючих економічних показників, то тоді упущення цих «малих» факторів у регулюючих механізмах виправдано. Однак, саме ці другорядні, не значні для масштабних регулюючих механізмів фактори згідно раніше описаного принципу крихкості соціально-економічної системи регіону здатні її зруйнувати через раптову та непередбачувану зміну вектору та характеру впливу на усю систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджувати економічні процеси у регіоні, які відбуваються під впливом екологічних факторів, та розробляти на цій основі регулюючі механізми за допомогою таких функцій, на характер і динаміку яких не впливають зміни у «малих» факторах, є не ефективним. Тому що у цьому випадку стає не можливим визначити область стійкості соціально-економічної системи, її структурної рівноваги, моменти виникнення біфуркацій, які загрожують втраченою існуючих структурних зв'язків, та обґрунтувати

регіональну економічну політику залежно від динаміки параметрів природного середовища. Саме через врахування «малих» екологічних параметрів можна спостерігати, як економічні процеси змінюють свою структуру, а значить і рівновагу.

Метою статті є розробка сценаріїв регіональної соціально-економічної політики щодо самозабезпечення демократичних перетворень суспільства, використовуючи теорію катастроф.

Результати дослідження. Шляхом використання положень теорії катастроф сформуємо концептуальне підґрунтя для удосконалення існуючої політики розвитку регіональної економіки та міжтериторіального вирівнювання, а також для розробки новітніх механізмів, за допомогою яких можна моделювати регіональну соціально-економічну політи-

ку у такий спосіб, що вона існувала у межах природної ємності з урахуванням критичних моментів, при яких збіг значень внутрішніх та зовнішніх економічних, соціальних та екологічних факторів зумовлює різкі зміни у регіональній системі в цілому і траєкторії її подальшої поведінки.

На рис. 1 наведено групи сценаріїв (траєкторій), за якими може розвиватися регіональна соціально-економічна політика під впливом різних факторів економічного, соціального характеру з метою ініціювання процесу перетворення суспільства. Група сценаріїв А) відображає соціально-економічні біфуркації типу «катастрофа», а група сценаріїв Б) соціально-економічні біфуркації типу «прогрес».

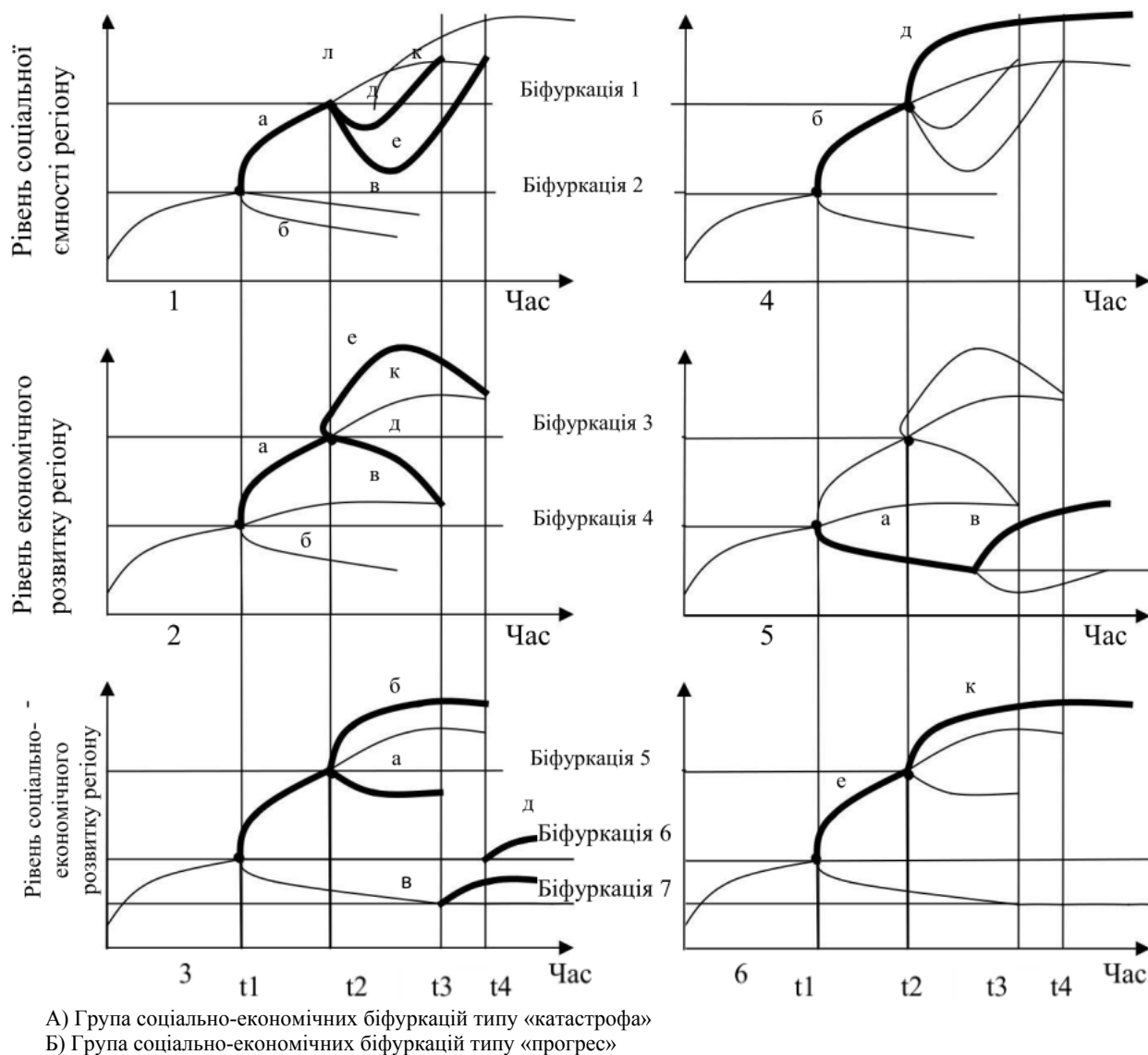


Рис. 1. Сценарії розвитку регіональної соціально-економічної політики під впливом факторів ініціювання перетворення суспільства

Джерело: розроблено автором

Під соціальною та економічною біфуркацією будемо розуміти у даному прикладі таку ситуацію, у якій соціальна та економічна система втрачають структурну рівновагу у певний момент часу. Замість часу у якості чинників критичного стану соціально-економічної системи регіону можуть виступати будь-які інші фактори.

Теорія біфуркацій дає уявлення про те, які саме зміни відбудуться у, наприклад, регіональній соціально-економічній системі, які саме рішення виникнуть, як зміниться характер зв'язків у названій системі та її поведінка, якщо параметри системи перейдуть встановлені критичні межі. Момент виникнення екологічної або економічної біфуркації ототожнюється зі спонтанними, стрибкоподібними якісними змінами, розривами у русі системи [3, с. 145]. Тому у момент біфуркації виникає необхідність аналізу альтернативних паралельно можливих сценаріїв розвитку подій.

Оскільки втрата структурної соціально-економічної рівноваги у регіональній економіці характеризується руйнацією внутрішніх та зовнішніх структурних зв'язків, то соціальна та економічна системи при цьому потрапляють у стан хаосу, який супроводжується низьким рівнем контрольованості, керованості та може мати непередбачувані наслідки зі зміною траєкторії розвитку всієї соціально-економічної системи.

За траєкторією руху у стані турбулентності («жирна» лінія на рис. 1) економічна та соціальна системи можуть розвиватися до тих пір, поки відносно фактору, за яким моделюється соціально-економічний розвиток, не буде прийняте регулююче рішення, яке виведе ці системи на якісно новий рівень існування з новою структурною рівновагою та видозміненими структурними зв'язками (суцільна лінія на рис. 1).

Припустимо, що у момент часу, t_1 , внаслідок застарілих технологій, енергомістких необоротних активів, втрати конкурентоспроможності продукції та послуг рівень економічного розвитку регіону наблизився до критичного стану – біфуркація 4 (графік А2). Перед органами місцевого самоврядування постає проблема вибору рішення: провести капітальну модернізацію необоротних активів та впровадити інноваційні технології, що вимагає великих обсягів грошових коштів (крива a); залишити старі технології та провести не значні оновлення, що вимагає не значних грошових коштів (крива b); не вкладати кошти у цьому періоді (крива c). У разі прийняття рішень про модернізацію або збереження старих технологій економічна регіональна система (графік А2) набуває усталених структурних зв'язків, а відтак і рівноваги. Однак, рівноважний стан при прийнятті різних рішень супроводжується виникненням різних економічних ефектів, а саме збільшенням рівня економічного розвитку (крива a) та його зменшенням (крива b) порівняно з тим, який був досягнутий економічною системою регіону до моменту часу, t_1 , біфуркації 4. Якщо регулюючим суб'єктом регіональної економіки буде прийняте рішення не виділяти кошти на оновлення технологій регіональ-

ного виробництва, то можна прогнозувати, що регіональна економічна система матиме траєкторію розвитку у стані структурного хаосу (крива c), оскільки знос необоротних активів, тотальна втрата конкурентоспроможності призведе до руйнації ділових зв'язків економічних суб'єктів регіональної економіки з іншими контрагентами, втрати логістичних шляхів, інфраструктури тощо, що має пряме відношення до порушення структурних зв'язків регіональної економічної системи.

Розглянемо, за якими сценаріями розвиватиметься соціальна система при прийнятті зазначених рішень (графік А1 на рис. 1). У момент часу, t_1 , соціальна система, рухаючись в унісон з економічною, досягне такого рівня розвитку, який характеризуватиметься біфуркацією 2. Подальша траєкторія її розвитку залежатиме від прийнятих економічних рішень.

Якщо буде здійснено капітальні інвестиції в оновлення необоротних активів з урахуванням екологічних вимог, то рівень соціального розвитку регіону зростатиме (крива a), оскільки обсяг природних ресурсів буде не зменшуватися, а, навпаки, зростати. Виділення не значних коштів для точкового оновлення виробничого обладнання не сприятиме вирішенню проблеми захисту навколишнього середовища, внаслідок чого інтегральний показник соціального регіонального стану буде погіршуватися (крива b) порівняно зі своїм значенням до точки біфуркації 2. При відсутності виділення будь-яких коштів на створення регіональної матеріальної бази соціально сприятливого виробництва соціальна система також потрапляє на траєкторію свого розвитку зі станом соціального хаосу (крива c): спостерігаються соціальні катаклізми через перманентний процес виснаження, накопичення соціальних поневірянь суспільства без відповідного психікофізичного відновлення.

Загальний розвиток регіональної системи під впливом соціальних та економічних факторів характеризується аналогічними до попередньо описаних сценаріями з можливими траєкторіями зростання, спаду та хаосу.

Припустимо, що у момент часу, t_1 , коли економічна система потрапила у точку біфуркації 4 (графік А2 на рис. 1), а соціальна система – у точку біфуркації 2, було прийняте рішення про капітальне оновлення необоротних активів регіональної виробничої системи на принципах екологічно дружнього господарювання. Однак, через певний період, а саме у момент часу, t_2 , соціально-економічна система знову потрапляє у фазу точок біфуркації 3 (графік А2) та 1 (графік А1), що передують порушенню структурної рівноваги. Це може бути пов'язане зі зміною технологічних укладів, які впливають на характер виробництва та рівень якості продукції, у періоді ($t_1 - t_2$). У свою чергу, цей період може вимірюватися десятиліттями. І знову перед регулюючим органом регіональної економіки постає необхідність вибору альтернативних рішень: збільшити обсяг капітальних інвестицій у економіку регіону (крива e

на графіку A1 на рис. 1), зменшити (крива δ) або відмовитися від інвестування на цьому етапі (крива κ).

На відміну від попереднього моменту часу, t_1 , рішення про збільшення капітальних інвестицій у впровадження інноваційних технологій виробництва у момент часу, t_2 , характеризується динамікою інвестованих грошових коштів з тенденцією до затухання. Рішення про більші обсяги капіталовкладень на початку періоду, який аналізується, та менші – на його кінець може бути прийняте з метою уникнення впливу інфляційного чинника або інших факторів.

Економічним рішенням, які призведуть до руху економічної системи після точки біфуркації 3 згідно сценаріїв, позначених кривими e , δ , κ (графік A2 на рис.1), відповідатимуть сценарії розвитку екологічної системи, позначені однойменними кривими e , δ , κ на графіку A1. Внаслідок відсутності альтернативного рішення про збільшення обсягів інвестицій в оновлення необоротних виробничих активів з постійною або зростаючою швидкістю, кривій соціального сценарію λ (графік A1), який характеризується збільшенням природних ресурсів та покращенням екологічного розвитку регіону, не відповідає жодна крива на графіку A2. Натомість, стійке вичерпання природних ресурсів, втручання у природне середовище без його відновлення призведе до того, що через деякий період екологічна система самостійно без зовнішнього регулюючого впливу втратить структурну рівновагу. При сценарії економічних рішень типу кривої e момент хаосу у соціальній системі наступить у момент часу, t_4 (згортка кривої рівноважного розвитку e та хаотичного розвитку κ до однієї точки на графіку A1) а при економічному сценарії типу кривої δ він наступить значно раніше у момент часу, t_3 (згортка кривої рівноважного розвитку δ та хаотичного розвитку κ до однієї точки на графіку A1). Автоматично у зазначені моменти часу хаотичних ознак розвитку набуває і економічна регіональна система, оскільки, як було обґрунтовано вище, вона є залежною від соціальних процесів (згортка кривих рівноважного розвитку e , δ з кривою хаотичного розвитку κ на графіку A2).

Втрата рівноважного стану економічною та соціальною системою у моменти часу, t_3 , t_4 , внаслідок прийняття попередніх рішень позначиться на загальному соціально-економічному розвитку його різким падінням до рівня нижчого за той, що спостерігався у рівноважному стані регіональної системи у вихідний момент часу, t_1 (сценарій розвитку, виражений кривою b , трансформується у сценарій, виражений кривою δ , на графіку A3 на рис. 1) або до рівня ідентичного моменту часу, t_1 (сценарій розвитку, виражений кривою a , трансформується у сценарій, виражений кривою e на графіку A3). У обох випадках соціально-економічна система регіону здійснить перехідний процес до сценарних відгалужень e , δ , які характеризуються зниженням загального ефекту. У точках біфуркацій 6,7 регулюючому суб'єкту знову потрібно буде вибирати альтернативні рішення розвитку, але структурна якість системи буде такою, що на часових проміжках відповідно ($t_4 - \infty$) та ($t_3 - t_4$) досягти рівня соціально-

економічного розвитку згідно сценарію b у часовий період ($t_2 - t_3$) неможливо.

На цій підставі можна стверджувати, що у період ($t_1 - t_4$) відбувся соціально-економічний розвиток регіону типу «катастрофа» внаслідок прийняття рішень у точках біфуркацій 1-5, які виникали у моменти часу, t_1, t_2 .

На відміну від соціально-економічного розвитку регіональної системи типу «катастрофа», тип «прогрес» характеризується поступовим зростанням загального рівня екологічної безпеки та економічного ефекту у регіоні у період часу ($t_1 - \infty$), не дивлячись на періодичне виникнення точок біфуркацій, що виражене поступовим переходом кривої e у криву κ на графіку B3 (рис.1). Це пов'язано з тим, що у момент біфуркації 4 було прийняте регулююче рішення стосовно економічної системи, яке полягало у тому, що обсяги інвестиційних вкладень у економіку регіону не зростають через брак фінансових коштів, але й навантаження на природну систему також зменшується. Це позначилося спадом рівня економічного розвитку у період часу ($t_1 - t_2$) (крива a на графіку B5 на рис. 1), але зростанням рівня екологічного регіонального розвитку (крива b на графіку B5). У свою чергу, це призвело до того, що соціальна система достатньо швидко відновилася та підійшла до нового якісного стрибка (біфуркація 1) у момент часу t_2 , вираженого переходом сценарію розвитку згідно кривої b до сценарію розвитку згідно кривої δ (графік B4).

Тому у момент виникнення чергової біфуркації у економічній системі, соціальна система характеризувалася накопиченим значним потенціалом, і рішення про підвищення рівня економічного розвитку регіону за рахунок капітальних інвестицій та активного використання природного ресурсу дозволило здійснити якісний перехід зі сценарію розвитку a на нове відгалуження e (графік B5), у тренді якого залежно від фактору часу не спостерігається згортки до стану втрати структурної рівноваги.

Як видно з наведеного, не співпадіння точок біфуркацій у соціальній та економічній системах, а також обрані сценарії руху цих систем у часі позитивно позначилися на соціально-економічному розвитку регіону в цілому.

Висновки. Таким чином, з наведеного можна зробити наступний висновок. Враховувати вплив екологічних характеристик на регіональну економічну систему необхідно методом формування траєкторії ефективних сценаріїв розвитку соціально-економічної політики у короткостроковому та довгостроковому періоді. У свою чергу, для того, щоб сформувати маршрут регіонального розвитку, який складається з траєкторій різних сценаріїв, що обираються регулюючим органом на певних відрізках часу та потреба у виборі яких виникає у специфічних точках біфуркацій, необхідно знайти величини параметрів соціально-економічної системи, при яких спостерігатимуться ці точки біфуркацій, і система регіональної економіки втрачає структурну рівновагу та змінює характер поведінки.

З урахуванням наведеного, проблема формування політики та механізмів розвитку регіональної соціально-економічної системи може бути конкретизована у необхідності вирішення науково-практичного завдання регулювання перехідних регіональних процесів/станів, які характеризуються порушенням структурно-кількісної рівноваги між соціальною та економічною системами та виникають внаслідок перманентно існуючих різноманітних збурень, таким чином, щоб економічні процеси відбувалися у межах соціальної ємності регіону, що супроводжується умовно позитивним сценарієм розвитку регіональної економіки.

Л і т е р а т у р а

1. Благый В. В. Попередження кризових явищ в економіці регіону / В. В. Благый // Науково-технічний збірник. – 2012. – №102. – С. 260-264.
2. Підхонний О. М. Перспективи використання теорії катастроф у дослідженні економічних криз / О. М. Підхонний, О. Р. Рудик // Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 12-27.
3. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов: монограф. / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, А. М. Рябчин / ред. Макогон Ю. В. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 331 с.
4. Алексеев Ю. К. Введение в теорию катастроф / Ю. К. Алексеев. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 189 с.
5. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем / Н. П. Бусленко. – М.: Наука, 1968. – 356 с.
6. Зайцев В. Ф. Математические модели в точных и гуманитарных науках / В. Ф. Зайцев. – СПб.: Книжный дом, 2006. – 112 с.
7. Махней О. В. Математичне моделювання: методичні рекомендації / О. В. Махней. – Івано-Франківськ: Голіней, 2014. – 36 с.
8. Стеценко І. В. Моделювання систем / І. В. Стеценко. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – 399 с.
9. Тимченко А. А. Основи системного проектування та системного аналізу об'єктів. Основи системного підходу та системного аналізу об'єктів нової техніки: навч. посібник / За ред. Ю. Г. Леги. – К.:Либідь, 2004. – 288с.
10. Пухир С. Т. Стратегічне прогнозування соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / С.Т. Пухир. – Львів, 2005. – 16 с.

R e f e r e n c e s

1. Blagoi, V. V. (2012). Prevention of Crisis in the Economy of the Region. Scientific and Technical Collection, 102, 260-264.
2. Podhomniy, O. M. & Rudik, O. R. (2015). Prospects of using the theory of disasters in the study of economic crises. Problems of material culture. Economic sciences, 3, 12-27.
3. Yankovsky, N. A. & Makogon, Yu. V. & Ryabchin, A. M. (2009). Innovative and classic theories of disasters and economic crises: monograph. Donetsk: DonNU. 331.
4. Alekseev, Yu. K. (1990). Introduction to the theory of disasters. Moscow: Finances and Statistics, 189.

5. Bullenko, N. P. (1968). Modeling of complex systems. Moscow: Nauka, 356.
6. Zaitsev, V. F. (2006). Mathematical models in exact and human sciences. St. Petersburg: Book House, 112.
7. Mahney, O. V. (2014). Mathematical modeling: methodical recommendations. Ivano-Frankivsk: Golin, 36.
8. Stetsenko, I. V. (2010). Modeling Systems. Cherkasy: ChTTU, 399.
9. Timchenko, A. A. (2004). Fundamentals of System Design and System Analysis of Objects. Fundamentals of the system approach and system analysis of objects of new technology: Teaching. manual / ed. Yu G. Legi. Kyiv: Lybid, 288.
10. Pushir, S. T. (2005). Strategic forecasting of socio-economic development of the region: author's abstract. dis for obtaining sciences. degree econ sciences: special 08.10.01 "Placement of productive forces and regional economy". Lviv, 16.

Лихоносова А. С. Сценарии региональной социально-экономической политики по самообеспечению демократических преобразований общества.

В статье отражены пути разработки сценариев региональной социально-экономической политики в отношении самообеспечения демократических преобразований общества. Путем использования положений теории катастроф сформировано концептуальное основание для совершенствования существующей политики развития региональной экономики и межтерриториального выравнивания. Предложенные методические подходы к разработке механизмов, благодаря которым можно моделировать региональную социально-экономическую политику в рамках естественной емкости и учетом критических моментов - значений внутренних и внешних, социальных и экологических факторов.

Ключевые слова: сценарии, региональная политика, демократические преобразования, самообеспечения, социально-экономическая система.

Likhonosova Ganna. Scenarios of regional socio-economic policy on self-sufficiency. democratic transformations of society.

The article reflects the ways of developing scenarios of regional socio-economic policy with regard to self-sufficiency of democratic transformations of society. By using the provisions of the theory of catastrophes, a conceptual basis for improving the existing policy for the development of the regional economy and inter-territorial alignment has been formed. The proposed methodological approaches to the development of mechanisms through which it is possible to model regional socio-economic policies within the framework of natural capacity and taking into account critical moments - the values of internal and external, social and environmental factors.

Keywords: scenarios, regional policy, democratic transformations, self-sufficiency, socio-economic system.

Ліхоносова Ганна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник науково-дослідної частини Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.
e-mail: lihonosova@bk.ru

Рецензент: д.е.н., проф. **Черняська Є.І.**

Стаття подана 26.05.2017.

УДК 658.8

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРОВАНІХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Малюкіна А.О., Амєров Д.О., Брусніцина Д.Е.

IMPROVING INNOVATIVE ACTIVITIES ON THE BASIS OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

Maliukina A., Amierov D., Brusnitsyna D.

У статті розглядаються особливості розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій. Зроблено висновок про те, що існують відмінності у інтегрованих маркетингових комунікацій від звичайного маркетингового комплексу. Зроблено акцент на особливостях інтегрованих маркетингових комунікацій у сфері інновацій. Досліджено зв'язок маркетингу і маркетингових комунікацій і розкрито роль маркетингових комунікацій в розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій. Додаткову увагу було приділено особливостям інноваційної діяльності та її розвитку. Цінним досягненням статті є обґрунтування вимог до розробки принципів розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій для удосконалення інноваційної діяльності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, інновації, інноваційна діяльність, інтегровані маркетингові комунікації

Постановка проблеми. В умовах високої ринкової конкуренції необхідно розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали збуту. Значної уваги вимагає методика просування товару, під якою розуміють сукупність маркетингових рішень. Система маркетингових комунікацій фірми спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про її товар чи послугу, підтримку його збуту, та після продажного обслуговування, а також створення позитивного іміджу торгової марки. Управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажем, у момент продажу, під час споживання, після споживання – маркетингова комунікація. Для підвищення ефективності, комунікаційні необхідно розробляти спеціально для кожного сегменту ринку свою програму, з можливістю кастомізації для окремих клієнтів. При цьому дуже важливий як прямий, так і зворотній зв'язок між фірмою і клієнтами.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз наукових робіт показує, що зарубіжні дослідники при-

діляють увагу проблемам інтегрованих маркетингових комунікацій – Т. Амблера, У. Аренса, Г. Армстронг, Д. Бернета, К. Бове, А. Дейана, А.Б. Зверінцева, Ф. Котлера, Д. Майерса, С. Моріарті, А.В. Наумової, Г.Г. Почепцова, Б.Ф. Тріаса, А. Троадека, О.В. Тюнюкової, Н.Г. Федько, та інших. Також багато уваги інтегрованим маркетинговим комунікаціям приділяють такі вітчизняні вчені, як А.В. Войчак, С.П. Гаврилюк, Ю.А. Дайновський, С.М. Ілляшенко, В.Г. Королько, О.П. Луцій, А.Ф. Павленко, В.А. Павлиш, Т.О. Примак, Є.В. Ромат, Т.І. Ткаченко та

Мета даного дослідження. Метою роботи є визначення умов розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій в інноваційній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку визначимо, що відносять до інноваційної діяльності. Це діяльність компанії, направлена на реалізацію науково-технічних ідей та винаходів до придатного на практичного застосування та реалізації на ринку конкурентоспроможного товару чи послуги. У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність», інноваційна діяльність визначена як «одна з форм інвестиційної діяльності», для впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво або сферу послуг.

Основою інноваційної діяльності – є прискорення отримання прибутку шляхом введення нових видів продукції, методів її виробництва, реалізації і обслуговування. Інноваційна діяльність повинна нести комплексний, системний підхід. Вона включає, але не обмежується: пошуком ідей, ліцензування, патентування, підбір кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Тільки за таких прогресивних умов можливий інноваційний розвиток та активізація інноваційних процесів.

Інноваційну діяльність необхідно розглядаєть-

ся як комплекс робіт, що виконуються певними відділами, починаючи від формування ідеї до комерціалізації в умовах ринку.

Щоб зрозуміти роль інтегрованих маркетингових комунікацій в процесі удосконалення інноваційної діяльності необхідно розібратися що відносять до інтегрованих маркетингових комунікацій.

Маркетингова комунікація – це комплекс заходів, що забезпечує взаємодію з усіма суб'єктами маркетингової системи за для задоволення потреб споживачів і отамання прибутку компанії.

В умовах сьогодення маркетингова комунікація розглядається в комплексному підході, такий підхід називаються інтегрованими маркетинговими комунікаціями. Планування каналів комунікації, особисті продажі, реклама, прямий маркетинг, PR, виставковий маркетинг, корпоративну впізнаваність та інші елементи просування, стає першочерговим завданням маркетологів, з метою чіткого, послідовного й переконливого представлення торгової марки або бренду компанії та її продукції.

В комплексі інтегрованих маркетингових комунікацій виокремлюють чотири основних напрямки:

Advertising – реклама;
sales promotion – стимулювання збуту;
public relations – зв'язок з громадськістю
direct-marketing – індивідуальні пропозиції для споживачів.

Перші три напрями мають масовий характер, четверта – особистісний.

Поняття комунікації включає, проте не обмежується тільки цими методами просування. Оформлення товару, упаковка, ціна, загальний вид, продавець, точка збуту – сприймається споживачем і допомагає скласти уявлення про товар і прийняти рішення про його придбання. Комплекс просування товару є основою інтегрованих маркетингових комунікацій, але для досягнення правильного сприйняття компанії споживачами необхідно враховувати всі деталі.

В наш час, маркетологи розглядають суб'єкти комунікацій як групу окремих індивідів, кожний з яких володіє повним комплексом унікальних характеристик. Навіть якщо адресатом маркетингової комунікації виступає компанія, реальним отримувачем інформації виступає людина або група людей. При даному підході, особистісні характеристики індивідів та комунікації між ними впливають на ефективність комунікації. Що підвищує значимість емоційної складової комунікації до рівня логічної складової.

Повідомлення, що не несе емоційної значущості не приверне увагу та не збережеться в пам'яті. Тобто підвищується цінність особистості, надаючи їй статус відповідального суб'єкта економіки. Комплексне планування комунікацій фірми стає першочерговим завданням маркетологів з фактичним залученням всіх співробітників компанії.

Інноваційна діяльність - довготривала, з орієн-

тацією на перспективу та вимагає розробки довготривалої та гнучкої стратегії, що зможе підлаштовуватися до різної ринкової ситуації.

Формування стратегії маркетингу інноваційних товарів розглядають на трьох рівнях:

Корпоративному - розроблення місії підприємства, довгострокові стратегічні цілі на ринках інноваційних товарів;

бізнес-рівні - визначення пріоритетних напрямів розвитку, дослідження ринкових позицій підприємства та аналіз портфеля інноваційних проектів;

на рівні товару – встановлення маркетингових завдань та визначення шляхів їх реалізації для кожного виду товару.

Просуваючи інновації на ринку необхідно приділити увагу їх особливостям.

Висновки. Таким чином, можливо стверджувати, що прискорення інноваційної діяльності може відбуватись за рахунок впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій за таких умов:

Чітко визначено цільову аудиторію нового продукту;

Просування нового продукту на ринок може здійснюватись одразу в кількох напрямках та не буде перешкоджати один одному чи входити в дисонанс;

Новий продукт має гнучку стратегію виходу на ринок;

Є можливість використання потужного інформаційного ресурсу;

Зовнішній вигляд товару не суперечить умовам його просування.

Література

1. Армстронг Г. Основи маркетингу, 4-е європейське видання / Пер. з англ. // Г. Армстронг. - М.: ТОВ «І.Д. Вільямс», 2012. - 1200 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. У 2-х т.; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. маркетинг. менедж. ; Л. В. Балабанова [та ін.]. - Вид. 4-те, перероб. і доп. - Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. - Т. 1. - 466 с.
3. Гриньова В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козірева. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. - 192 с.
4. Завлін П.М. Інноваційний менеджмент. Довідковий посібник / П. Н. Завлін, А. К. Казанцев, Л. Е. Мінделі. - М.: ЦИСН, 1998. - 567 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; [Пер. з англ. під ред. Л. Волкової, Ю. Н. Каптуревського]. - СПб.: Пітер, 2001. - 752 с.

References

1. Armstrong G. Fundamentals of Marketing, 4th European Edition / Per. from english // G. Armstrong. - M.: LLC "I.D. Williams, 2012. - 1200 p.
2. Balabanova L.V. Marketing management: a manual. In 2 t.; Ministry of Education and Science of Ukraine, Donetsk. nats University of Economics and Trade them. M. Tugan-Baranovsky, cath. marketing. management ; L.V.

- Balabanova [and others]. - Kind. 4th, processing. and add - Donetsk: [DonNUET], 2010. - Т. 1. - 466 p.
3. Grinyova V.M. Socio-economic problems of innovative development of enterprises: monograph / VM Grinyov, O. V. Kozireva. - Kh. VD "INZHEK", 2006 - 192 p.
 4. Zavlin P.M. Innovation management. Reference manual / P. N. Zavlin, A. K. Kazantsev, L. E. Mindel. - М.: ЦИСН, 1998. - 567 с.
 5. Kotler F. Marketing Management / F. Kotler; [Per. from english under ed. L. Volkova, Yu. N. Kapturyrovskogo]. - St. Petersburg : Peter, 2001. - 752 pp.

**Малюкіна А.А., Амеров Д.А., Брусніцина Д.Є.
Совершенствование инновационной деятельности на
принципах интегрированных маркетинговых комму-
никаций**

В статье рассматриваются особенности развития интегрированных маркетинговых коммуникаций. Сделан вывод о том, что существуют различия в интегрированных маркетинговых коммуникаций от обычного маркетингового комплекса. Сделан акцент на особенностях интегрированных маркетинговых коммуникаций в сфере инноваций. Исследована связь маркетинга и маркетинговых коммуникаций и раскрыта роль маркетинговых коммуникаций в развитии интегрированных маркетинговых коммуникаций. Дополнительное внимание было уделено особенностям инновационной деятельности и ее развития. Ценным достижением статьи является обоснование требований к разработке принципов развития интегрированных маркетинговых коммуникаций для совершенствования инновационной деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, инновации, инновационная деятельность, интегрированные маркетинговые коммуникации

**Maliukina A., Amierov D., Brusnitsyna D. Improving
innovative activities on the basis of integrated marketing
communications**

The article deals with the peculiarities of the development of integrated marketing communications. It is concluded that there are differences in the integrated marketing communications from the usual marketing complex. The emphasis is placed on the peculiarities of integrated marketing communications in the field of innovations. The link between marketing and marketing communications is explored and the role of marketing communications in the development of integrated marketing communications is disclosed. Additional attention was paid to the peculiarities of innovation activity and its development. A valuable achievement of the article is the substantiation of the requirements for the development of the principles of the development of integrated marketing communications for the improvement of innovation activities.

Key words: marketing, marketing communications, innovations, innovation activity, integrated marketing communications

Малюкіна А.О. – к.е.н., доцент кафедри економіки та соціальних наук ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Амеров Д.О. – студент першого року навчання магістратури, спеціальність «Маркетинг» ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Брусніцина Д.Є. – студентка 3 курсу, спеціальність «Менеджмент» ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Рецензент: д.е.н, проф. *Даніч В.М.*

Стаття подана 14.05.2017.

УДК 330.313

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НАУКОЄМНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ****Манухіна М.Ю.****PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE SCIENCE-INTENSIVE
ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE****Manukhina M.**

У статті проаналізовано підходи до визначення поняття наукоємності, наукоємне підприємство та високотехнологічне підприємство. Визначено основні критерії ідентифікації високотехнологічних підприємств. Узагальнено передумови виникнення та розвитку наукоємного виробництва. Охарактеризовано сучасні тенденції в наукоємному виробництві України.

Ключові слова: наукоємне підприємство, наукоємне виробництво, наукоємна продукція, наукоємність, високотехнологічне промислове підприємство, інноваційний розвиток.

Вступ. Питання розвитку наукоємного виробництва є актуальним для будь-якої країни, оскільки з ним пов'язують перспективи конкурентоспроможності національної економіки. Останні роки спостерігається величезний дисбаланс між потенціальними можливостями, які дають фундаментальні й прикладні наукові розробки вчених, і реалізацію їх у промислове виробництво. Сьогодні не більше 10% розробок вітчизняних науковців впроваджується у виробництво, що пояснюється багатьма обставинами, але головна, полягає у критичному стані наукоємного виробництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку наукоємних підприємств розглядалися зарубіжними ученими, такими як Багріновський К.А.[1], Варшавський О.Є.[3], Дудкіна М.Н.[4], Зуєв С.Ю.[7], Федоров С.Ф.[15], Щербаков Д.С.[17] і іншими.

Зазначеній проблематиці присвятили свої праці і вітчизняні дослідники, зокрема Борисенко П.А.[2], Кошевий М.М.[8], Романенко В.А.[12], Саліхова О.Б.[13], Федулова Л.І.[16].

Значне місце у вказаних роботах, займають питання аналізу змісту наукоємних виробництв, специфіки функціонування наукоємних виробництв і підходів до формування стратегії їх розвитку. При цьому залишаються недостатньо вивченими проблеми управління інтелектуальною власністю на

промислових наукоємних підприємствах. Тому актуальним є дослідження щодо систематизації основних наукових розробок із проблематики управління інтелектуально - знаннєвими активами наукоємних підприємств.

Формулювання мети статті. Основною метою цієї статті є аналіз головних підходів до визначення категорій «наукоємність» та «наукоємне підприємство», дослідження сучасних тенденцій в наукоємному виробництві України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукоємні галузі активно впливають на технічний рівень традиційних галузей шляхом оновлення засобів виробництва, впровадження новітніх технологій, використання якісних матеріалів. Все це сприяє оновленню продукції, вдосконалення її техніко-економічних характеристик в інших галузях. Слід зазначити, що роль наукоємних галузей у відтворювальному процесі визначається не вартістю їх продукції, а ефективністю її продуктивного споживання в інших галузях.

Розміри наукоємного сектора та масштаби використання високих технологій визначають науково-технічний та економічний потенціал країни. Одним з головних чинників розвитку наукоємних виробництв є безперервне підвищення їх науково-технічного рівня, тому галузь повинна займати помітне місце у витратах на наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР).

Поняття «наукоємність» вперше було використано у 1958 році при дослідженні діяльності галузей економіки з точки зору впливу НДДКР. Особливо велику роль наукоємне виробництво відіграє в другій половині 70-х і в 80-х роках минулого століття, коли в розвинених країнах почався процес структурної перебудови економіки на основі новітніх досягнень [12]. Найбільш відчутно перехід на передовий технологічний рівень проявився в наукоємних галузях, саме там концентрується лево-

ва частина витрат на НДДКР і набагато швидше, ніж в традиційних галузях, здійснюються нововведення.

Згідно «Загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукоємних технологій», високі наукоємні технології - технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей промисловості [5].

Визначення високотехнологічних галузей ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) враховує три складові – частку витрат на НДДКР у витратах підприємств галузі, частку високотехнологічної комплектації у складі виробів та частку персоналу НДДКР у складі підприємств. На основі аналізу витрат на НДДКР виробництв продукції у країнах ОЕСР пропонується відносити до наукоємних чи високотехнологічних виробництв ті, для яких показник наукоємності перевищує 3,5 %; для провідних наукоємних технологій цей показник має бути більшим за 8,5 %. Якісними критеріями розмежування таких галузей є застосування новітніх технологій, виготовлення продукції світових стандартів, експорт технологій і ноу-хау, значна питома вага експорту продукції на світовий ринок.

Дослідження поняття наукоємного виробництва найбільшого поширення набуло в роботах іноземних науковців. Так професор О.Є. Варшавський виділяє кількісний критерій віднесення галузі або виробництва до наукоємних або високотехнологічних, хоча і не наводить визначення наукоємного виробництва в своїх роботах. Це показник наукоємності, що визначається як відношення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) у розрахунку на одиницю валової, товарної або відвантаженої продукції, а також доданої вартості та такі показники, як чисельність зайнятих у сфері НДДКР на одного працюючого в галузі, витрати на НДДКР у розрахунку на одного працюючого або на одиницю об'єму основних виробничих фондів [3].

Інший науковець, С.Ю. Зуєв, в своїй роботі [7] критикує необхідність ідентифікації наукоємних галузей через коефіцієнт наукоємності, що розраховується як відношення величини витрат на НДДКР до певного базового показника діяльності підприємств галузі. При чому в якості базового показника може використовуватися: вартість валової, товарної, відвантаженої, чистої продукції; собівартість продукції; вартісна оцінка основних факторів виробництва. Крім зазначеного коефіцієнту для ідентифікації наукоємних виробництв можуть використовуватися й інші критерії: витрати на НДДКР у розрахунку на одного працюючого в галузі; відношення числа зайнятих у галузевій науці та науковому обслуговуванні до загальної чисельності промислово-виробничого пер-

соналу. С.Ю. Зуєв зазначає, що крім кількісних параметрів визначення наукоємних виробництв, необхідно більш глибоко опрацювати підхід сутнісного характеру. Формування якісних ознак ідентифікації наукоємних виробництв С.Ю. Зуєв пропонує здійснювати на основі використання системного підходу. До таких ознак ним віднесено:

- виробництво продукції (наукоємної, науково-технічної, високотехнологічної, високоінтелектуальної тощо), що характеризується довгостроковими конкурентними перевагами;

- високий організаційний та технологічний рівень виробництва;

- наявність значного кадрового потенціалу висококваліфікованого наукового, інженерно-технологічного та виробничого персоналу, що здатний створювати конкурентну продукцію на світовому ринку, утримувати лідерство в розвитку необхідних для цього наукових напрямів і технологій, а також забезпечувати своєчасне впровадження результатів завершених НДДКР у виробництво;

- «агресивну» маркетингову політику, що обумовлена сучасною специфікою процесу фінансового (кредитного) забезпечення наукоємного виробництва;

- формування стратегії та тактики господарської діяльності з урахуванням високого ступеню невизначеності процесу управління сучасними розробками, за якими при прийнятті рішень використовуються прогностичні оцінки технологій майбутнього [7]. Використання наведених якісних ознак, на думку С.Ю. Зуєва, дозволить більш чітко розмежувати наукоємне та традиційне виробництво.

К.А. Багріновський відношення витрат на дослідження та розробки до обсягу випуску продукції на підприємствах певної галузі називає показником наукоємності виробництва і використовує його для ідентифікації наукоємних галузей [1].

Інші дослідники П.Є. Покревський і С.В. Дудніков відзначають, що наукоємне виробництво – це виробництво, що характеризується високими абсолютними та відносними витратами на НДДКР, при цьому воно завжди здійснюється в умовах обмеженості ресурсів, що пов'язано з науковою новизною проведених досліджень, виконанням дослідно-конструкторських робіт, впровадженням отриманих нових результатів у виробництво.

М.А. Бендіков та І.Є. Фролов зазначають, що відмітними та характерними ознаками розвитку наукоємного виробництва є:

- здатність підприємств в отриманні, освоєнні, оперативному використанні науково-технічних досягнень, що забезпечують технологічне лідерство та конкурентоспроможність продукції;

- висока динамічність виробництва, що проявляється у постійному оновленні його

елементів (об'єктів досліджень, розробок, технологій, конструктивних рішень, інформаційних потоків), удосконаленні науково-виробничої бази та системи управління;

- тривалий життєвий цикл більшості видів продукції;

- наявність висококваліфікованого наукового, інженерно-технологічного та виробничого персоналу;

- наявність наукових шкіл та дослідно-конструкторських колективів, здатних створювати конкуренту на світовому ринку продукцію та утримувати лідерство у розвитку наукових напрямків і технологій.

В свою чергу, Д.С. Щербаков виділив чотири характеристики наукоємного виробництва [17]: конструктивність, результативність, професіоналізм і гнучкість виробничої системи.

У роботі [4], автор подає власну трактовку: «наукомістке підприємство» - це соціально-економічна система, що займається розробкою і створенням новітніх технологій, продуктів, послуг на базі об'єктів інтелектуальної власності і використовує власний науково-дослідний, виробничий, матеріально-технічний, фінансовий і кадровий потенціал для впровадження і комерціалізації інноваційних розробок як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. Серед характерних рис сучасного наукоміського підприємства автор визначає:

- комплексний характер діяльності, що дозволяє вирішувати всі проблеми створення техніки від наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт до серійного виробництва і експлуатації;

- високий рівень витрат на маркетингові дослідження, НДДКР, організацію інноваційних виробничих процесів;

- високий науково-технічний рівень продукції;

- наявність унікальних колективів з великою часткою вчених, висококваліфікованих інженерно-технічних працівників і виробничо-промислового персоналу у загальній чисельності зайнятих у розробках та виробництві;

- загальнодоступна та ефективна система підготовки висококваліфікованих кадрів;

- політемність досліджень і розробок, диверсифікованість та багатонаменклатурність виробництва;

- висока динамічність розвитку виробництва, що відбивається у постійному оновленні її елементів (об'єктів досліджень, розробок і виробництва, технологій, схемних і конструктивних рішень, інформаційних потоків), вдосконаленні науково-виробничої структури та її управління;

- висока частка нематеріальної складової в структурі активів підприємства;

- ефективна система захисту прав інтелектуальної власності і розповсюдження нововведень;

- здійснення підприємством масштабних інвестицій у виробництво наукоміської продукції та створення управлінської і збутової структур;

- оперативне впровадження розробок, що забезпечують високу конкурентоспроможність;

- використання сучасного технологічного обладнання, сучасних виробничих засобів;

- орієнтація на організаційно-виробничі системи з високим рівнем автоматизації та гнучкості;

- наявність спеціалізованої збутової мережі;

- орієнтація на державне стимулювання і підтримку.

Трактування поняття «високотехнологічне промислове підприємство» та його основні критерії включено у Методику ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств [11].

«Високотехнологічне промислове підприємство» - це підприємство, що виробляє високотехнологічну продукцію, а також здійснює розробку, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових та технічних знань.

Високотехнологічне промислове підприємство визначається за такими основними критеріями:

- наявність у структурі виробництва великої частки високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на міжнародному ринку;

- висока додана вартість та висока продуктивність праці;

- випуск нових видів продукції та/чи нових виробничих процесів;

- використання значною мірою проміжної високотехнологічної продукції для виробництва кінцевої продукції (мають високу частку закупок високотехнологічних товарів для потреб власного виробництва);

- застосування високотехнологічних методів виробництва та високотехнологічних процесів;

- наявність у штаті значної частки працівників технологоорієнтованих професій;

- здійснення значних капіталовкладень у внутрішні та зовнішні дослідження і розробки;

- здійснення значних обсягів інвестицій на техніко-технологічне переозброєння [11].

За думкою О.Б. Саліхової, високотехнологічне промислове підприємство - це господарюючий суб'єкт, який через застосування передових промислових технологій і навичок працівників технологоорієнтованих професій виробляє високотехнологічні товари, а також, систематично використовуючи наукові та технічні знання, здійснює розробку, розвиток та виведення на ринок нових товарів, отримуючи високу додану вартість [13].

П.А. Борисенко, досліджуючи розвиток авіаційної промисловості України, визначає поняття «сучасне наукоємне виробництво» як виробництво з високою концентрацією виробничих потужностей та поглибленою спеціалізацією праці, в якому викори-

стовуються високі технології переважно V та VI технологічних укладів, а також набувають завершеної комерційної форми результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, які спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки [2].

Інші вітчизняні науковці Г.А. Кривов та К.О. Зворикін також розглядали методiku визначення наукоємності виробництва на прикладі авіаційного галузі. Так, згідно з результатами їх досліджень, наукоємність характерна для будь-якої галузі економіки, але мають місце певні ознаки, що виокремлюють наукоємну продукцію. Серед таких ознак науковцями виділено високу питому працеемність із переважанням висококваліфікованої праці, що залежить від працеемності виробничого процесу, та високу питому вартість [10].

Л.І. Федулова представляє визначення наукоємної технології за ознаками включення обсягів дослідних робіт, що перевищують середнє значення цього показника технологій у певній сфері економіки, наприклад, в переробній промисловості, добувній чи сфері послуг. На основі цього визначення вона ідентифікує наукоємне виробництво [16].

У радянській економічній літературі не виділялись ні наукоємне виробництво, ні наукоємні галузі. Враховуючи сучасну класифікацію, в Україні до наукоємних виробництв слід віднести окремі види діяльності в машинобудуванні, зокрема устаткування електричне та електронне, апарати літальні, повітряні та космічні літальні апарати, а також фармацевтичні препарати. А до цього вся промисловість була розділена на три групи галузей з урахуванням рівня наукоємності виробництва та праці. Перша група – галузь з високою наукоємністю, до якої було віднесено машинобудування з дрібносерійним виробництвом технічно складних виробів. До другої групи були віднесені інші сфери машинобудування та хімічна промисловість в цілому. А третя група об'єднувала галузі виробництва будівельних матеріалів, легку та харчову промисловість. В даний час в економічній літературі застосовується більш повне визначення наукоємного виробництва. Так до наукоємного виробництва відносять сучасне виробництво, яке випускає продукцію як результат досягнень науки та техніки, у якого частка витрат на наукові дослідження зі створення або вдосконалення технологій і продукції становить не менше 40-50% усіх витрат, а чисельність персоналу, зайнятого науковими дослідженнями становить 30-40% від сукупної чисельності працівників підприємства [15].

В той же час С.Ф. Федоров [15] зазначає, що рівень наукоємності як відносний показник визначається або на вартісній основі (за фінансовою складовою науково-технічного потенціалу),

або за кадровою складовою, тобто їх можна назвати методами кількісної оцінки наукоємності галузі.

Огляд наукових положень з проблематики наукоємного виробництва дозволяє дійти висновку про необхідність чіткого розмежування традиційного та наукоємного виробництва, про потребу виробити єдине його визначення та економічний зміст, а також виробити певну систему критеріїв його оцінки, що дозволить чітко їх розмежувати. Для більш глибокого вивчення проблеми ідентифікації наукоємного виробництва необхідно розмежувати наукоємне та традиційне виробництва з виділенням їх характерних ідентифікаційних особливостей, які представлені на рис. 1. Необхідно відзначити, що для наукоємного виробництва характерно переважне використання нецінової конкуренції, тобто особливе значення має корисність продукту, його багатofункціональність, а витрати на створення продукції наукоємного виробництва окупаються, якщо забезпечується відповідний або випереджальний приріст корисності. Зростання витрат на стадії НДДКР та на виробничій стадії призводить до збільшення функціональності продукції та інших властивостей споживної вартості продукції, а, отже, і до зростання її корисності з позиції споживача.

Для формування цілісного визначення наукоємного виробництва доцільно узагальнити передумови його виникнення та розвитку. Такими передумовами є:

- наявність передової науки, наукових шкіл і дослідно-конструкторських колективів за всіма головними напрямками фундаментальних і прикладних досліджень; система освіти та підготовки персоналу, що має власні традиції та високу ступінь технічної культури;
- поява нових потреб, у тому числі потреб у нових наукових продуктах;
- удосконалення діючої системи захисту інтелектуального права та система захисту нововведень;
- значення певних галузей прикладної науки, їх внесок у забезпечення безпеки країни;
- висока динамічність виробництва, що проявляється в постійному оновленні його елементів, у зміні кількісних і якісних показників, у вдосконаленні науково-виробничої структури та системи управління;
- здатність до активної та ефективної інвестиційної та інноваційної діяльності;
- високі питомі витрати на НДДКР в структурі виробничих витрат;
- тривалий повний життєвий цикл багатьох видів продукції;
- комплексний характер, що дозволяє вирішувати всі проблеми створення техніки від наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт до серійного виробництва та експлуатації;
- поєднання цільової спрямованості досліджень, розробок і виробництва на конкретний

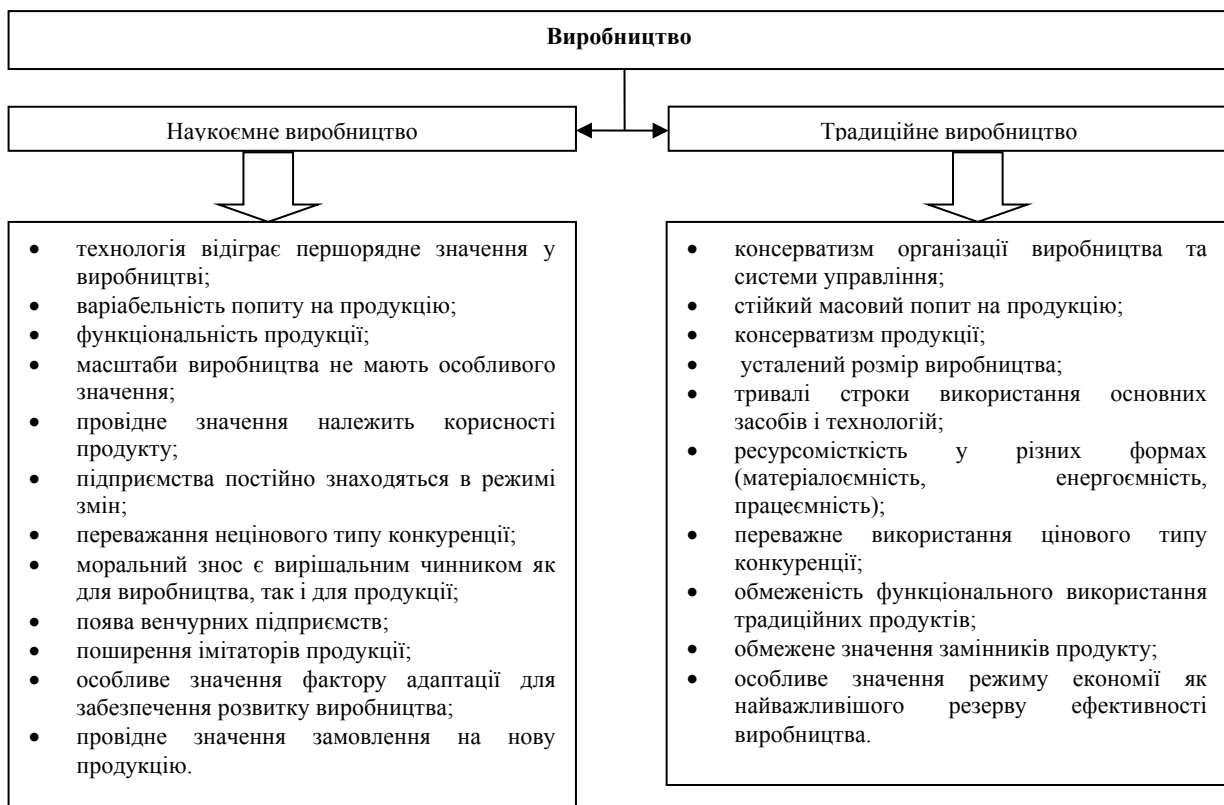


Рис. Ідентифікаційні особливості наукоємного та традиційного виробництва

результат з перспективними напрямками робіт загальносистемного, фундаментального призначення;

- переважання висококваліфікованого наукового, інженерного, технічного, виробничого персоналу.

Абсолютна більшість наукоємних підприємств, що відносяться до машинобудування, сьогодні перебувають в кризовому стані. Одна з головних причин кризового стану наукоємного виробництва – недостатня економічна привабливість цього виду діяльності. Проблема полягає в тому, що сучасне машинобудівне виробництво України розвивається на тлі структурної перебудови, пов'язаної з розвитком сучасних ринкових відносин машинобудівної галузі, і, особливо, в галузі розробки і створення наукоємної продукції, що вимагає дослідження і відповідної адаптації традиційних принципів управління до нових умов. Така адаптація неможлива без комплексного дослідження і вирішення завдань управління наукоємним машинобудівним виробництвом.

Висновки. Таким чином, визначення наукоємного виробництва та його місця в національній економіці дозволяє стверджувати, що поняття «наукоємності» не є абсолютним, оскільки за своєю сутністю це певний критерій, тому його

слід визначити як показник, що характеризує ступінь наукового забезпечення та використання у виробництві наукових розробок, який відображає економічну пропорцію між науково-технічною та інноваційною діяльністю та виробництвом. У той же час вираховування критеріїв і методів визначення рівня наукоємності дозволяє визначити наукоємне виробництво як виробництво наукоємної продукції, товарів, робіт і послуг, що пов'язане зі значними витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи суб'єктів господарювання. Машинобудування, а відтак і наукоємне виробництво, є основним місцем впровадження нових технологічних процесів. А якщо взяти до уваги, що сьогодні впровадження нових технологічних процесів в інших видах економічної діяльності пов'язане переважно з закупівлею імпортного обладнання і технологій, стає очевидним, що без пріоритетного розвитку машинобудування інноваційну економіку не створити. Таким чином, без відродження і розбудови наукоємного виробництва неможливо побудувати інноваційну економіку, оскільки саме цей вид діяльності, особливо пов'язаний з машинобудуванням, є одночасно і місцем реалізації, і джерелом наукових розробок.

Література

1. Багриновский К.А. Проблемы управления развитием наукоемкого производства / К. А. Багриновский. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - №2.
2. Борисенко П.А. Методичні підходи до визначення поняття «наукоемне виробництво» (на прикладі авіаційної промисловості) / П.А. Борисенко // Схід. - № 4. - 2008. - С.27 - 36.
3. Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А.Е. Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000. - №2. – С.61 – 83.
4. Дудкина М.Н. Система управления интеллектуальной собственностью наукоемких предприятий : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 05.13.10 / Дудкина М. Н. – Воронеж, 2009. – 24 с.
5. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоемних технологій» від 09.04.2004 № 1676-IV — Верховна Рада України // Електронна сторінка Верховної Ради України <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про державну підтримку наукоемних виробництв в Україні» [Електронний ресурс] / Н.М. Симоненко, О.П. Зубчевський, М.С. Дзарданов та ін.] // Закон України. – 2012.
7. Зуев С. Ю. К проблеме качественной идентификации наукоемкого производства [Електронний ресурс] / Сергей Юрьевич Зуев. – 2008.
8. Кошевий М.М. Актуальні аспекти наукоемних виробництв та наукоемних галузей економіки [Електронний ресурс] / Кошевий М.М. // Ефективна економіка. – 2011. – №11. – Режим доступу: .
9. Кошевий М.М. Формування стратегії розвитку наукоемних виробництв в Україні // Технологический аудит и резервы производства. - 2013 - №1/3(9) - С. 26-29.
10. Кривов Г.А. Приоритет – наукоемкая и высокотехнологичная продукция / Г.А. Кривов, К.О. Зворыкин // Технологические системы. – 2005. - №3. – С. 7 – 13.
11. Наказ Міністерства промислової політики України «Про затвердження Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств» від 08 лютого 2008 N80. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0080581-08>.
12. Романенко В.А. Наукоемне виробництво в Україні: проблеми та перспективи / В.А. Романенко // Проблеми науки. – 2012. - №7. – С. 32-38.
13. Саліхова О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави [Електронний ресурс] / О.Б. Саліхова. – Режим доступу: nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2010_49/st_49_13.pdf
14. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=07a5487c.
15. Федоров С.Ф. Сущность и специфические особенности наукоемких отраслей / С.Ф. Федоров // Креативная экономика. - 2009. – № 12 (36). – С. 50–53.
16. Федулова Л.І. Методичні підходи до оцінки технологічного рівня промислового виробництва / Л.І. Федулова // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. - №4. – С.65-84.
17. Щербakov Д.С. Повышение качества управления наукоемким производством в условиях нового технологического уклада / Д.С. Щербakov // Век качества. – 2011. – №3. – С.20-26.

References

1. Bagrinovskij K.A. The problems of managing the development of science-intensive production / K.A. Bagrinovskij. // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2003. - №2.
2. Borysenko P.A. Methodological approaches to the definition of "science-intensive production" (on the example of the aviation industry) / P.A. Borysenko // Skhid. - № 4. - 2008. - P.27 - 36.
3. Varshavskij A.E. High technology industries and high technologies: definition, indicators, technical policy, specific weight in the structure of the Russian economy / A.E. Varshavskij // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. – 2000. - №2. – P.61 – 83.
4. Dudkina M.N. The system of intellectual property management of science-intensive enterprises: the author's abstract. dis. on the basis of science. stepping cand. ec. Sciences: spec. 05.13.10/ M.N. Dudkina. – Voronezh, 2009. – 24 P.
5. The Law of Ukraine "On the National Complex Program for the Development of High-Tech Technologies" dated 09.04.2004 No. 1676-IV - The Verkhovna Rada of Ukraine // The Electronic Page of the Verkhovna Rada of Ukraine <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Law of Ukraine "On State Support to Knowledge-based Productions in Ukraine" [Electronic resource] / N.M. Symonenko, O.P. Zubchevsky, MS Dzardanov et al.] // Law of Ukraine. – 2012
7. Zuev S. Ju. To the problem of qualitative identification of high technology production [Electronic resource]/ S. Ju. Zuev. – 2008.
8. Koshevyi M.M. Actual aspects of science-intensive industries and knowledge-intensive industries [Electronic resource] / M.M. Koshevyi // Efektyvna ekonomika. – 2011. – №11.
9. Koshevyi M.M. Formation of a strategy for the development of knowledge intensive industries in Ukraine // Tehnologicheskij audit i rezervy proizvodstva. - 2013 - №1/3(9) - P. 26-29.
10. Krivov G.A. Priority - high technology and high-tech products / G.A. Krivov, K.O. Zvorykin // Tehnologicheskie sistemy. – 2005. - №3. – P. 7 – 13.
11. Order of the Ministry of Industrial Policy of Ukraine "On Approval of the Methodology for the Identification of Ukrainian High-Tech Industrial Enterprises" dated 08 February 2008 N80. - Access mode: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0080581-08>.
12. Romanenko V.A. Knowledge-based production in Ukraine: challenges and perspectives / V.A. Romanenko // Problemy nauky. – 2012. - №7. – P. 32-38.
13. Salikhova O.B. Estimation of high-tech manufacturing sphere - the foundation for creating an effective state innovation strategy [Electronic resource] / O.B. Salikhova – Access mode: nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2010_49/st_49_13.pdf
14. Strategy for the development of high-tech industries by 2025 [Electronic resource] - Access to resource: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=07a5487c.
15. Fedorov S.F. Essence and specific features of knowledge-intensive industries / S.F. Fedorov // Kreativnaja jekonomika. - 2009. – № 12 (36). – P. 50–53.
16. Fedulova L.I. Methodological approaches to the estimation of technological level of industrial production / L.I. Fedulova // Nauka ta innovatsiyi. – 2008. – Т. 4. - №4. – P.65-84.
17. Shherbakov D.S. Improving the quality of management of science intensive production in the new technological order / D.S. Shherbakov // Vek kachestva. – 2011. – №3. – P.20-26.

Манухина М.Ю. Проблемы и перспективы развития наукоемких предприятий в Украине.

В статье проанализированы подходы к понятиям наукоемкость, наукоемкое производство, высокотехнологическое предприятие. Определены основные критерии идентификации высокотехнологичных предприятий. Обобщены предпосылки возникновения и развития наукоемкого производства. Охарактеризованы современные тенденции в наукоемком производстве Украины.

Ключевые слова: наукоемкое предприятие, наукоемкое производство, наукоемкая продукция, наукоемкость, высокотехнологическое промышленное предприятие, инновационное развитие.

Manukhina M. Problems and perspectives of the science-intensive enterprises development in Ukraine.

In this article it was analyzed approaches to the concepts of "science-intensive", "science-intensive production", "high-tech enterprise". The main criteria for identifying high-tech enterprises were also identified. The preconditions for the emergence and development of science-consuming production were generalized. The modern tendencies in science-intensive production of Ukraine were characterized.

Keywords: science-intensive enterprise, science-based productions, high technology products, science-intensive, high-tech industrial enterprise, innovative development.

Манухіна М. Ю. – к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 03.06.2017.

УДК 658.3:005.95/96

ГОТОВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ НА ІНДИВІДУАЛЬНОМУ РІВНІ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Матюшенко Ю.В.

THE READINESS OF THE PERSONNEL AT THE INDIVIDUAL LEVEL TO MAKE ORGANIZATIONAL CHANGES AT THE ENTERPRISE

Matiushenko Yu.

У статті розглянуто питання щодо розуміння готовності персоналу до змін на індивідуальному рівні. На основі проведеного аналізу готовності персоналу на індивідуальному рівні було виокремлено такі структурні компоненти, в межах яких виокремлені критерії оцінки готовності персоналу на індивідуальному рівні: операційна компонента (досвід організації організаційних змін, інформованість щодо проведення організаційних змін, досвід участі у здійсненні організаційних змін); мотиваційно - психологічна компонента (страх змін, бажання, здатність до самонавчання, соціальна стабільність).

Ключові слова: готовність персоналу, індивідуальний рівень, критерії готовності персоналу до змін на індивідуальному рівні.

Вступ. Для оцінки готовності персоналу до організаційних змін на індивідуальному рівні досліджено розуміння готовності персоналу до змін та виокремлено складові компоненти та критерії у рамках кожної із складових готовності персоналу.

Постановка проблеми. При розробці методичного підходу щодо оцінки готовності персоналу необхідно виокремити складові готовності персоналу та її критерії, що викликає деякі труднощі. У багатьох працях вчених готовність розглядається з позицій одного підходу, що в кінцевому результаті свідчить про поверхове розуміння готовності персоналу до змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння готовності персоналу до змін розглядалося в роботах Т.І. Лепейко, Д.В. Найпака, О.Ю. Гусевої, П.А. Рудика, В.А. Сластеніної та інших вчених. Однак і сьогодні, під час оцінки готовності персоналу до змін, дослідження розуміння готовності персоналу та її складових викликає багато запитань.

Мета статті. Визначення складових та критеріїв готовності персоналу до організаційних змін на підприємстві на індивідуальному рівні.

Результати досліджень. Дослідженню готовності персоналу до впровадження змін на підприємстві присвячена велика кількість наукових праць. Серед них особлива увага приділялась оцінці готовності персоналу.

Зокрема, Д.В. Найпак [1, 2] у своїй роботі розглядав готовність персоналу як складову готовності підприємства до впровадження організаційних змін. Так, готовність до впровадження була розглянута на трьох рівнях виникнення: індивідуальному, груповому та організаційному. Вченим було визначено, що до вивчення готовності необхідно підійти комплексно, тому ним були розглянуті всі можливі підходи до вивчення даної категорії та її оцінки. Для оцінки готовності персоналу на індивідуальному рівні Д.В. Найпак запропонував конкретний перелік критеріїв, виходячи з підходів до вивчення готовності персоналу, до них були віднесені наступні: інформованість, навчання, бажання, незадоволення своїм поточним становищем, ясність процедури здійснення організаційних змін, узгодженість персональних та організаційних цілей, розуміння цілей впровадження організаційних змін, досвід участі в проведенні організаційних змін, підкріплення, можливість самореалізації. Для отримання узагальненого значення готовності персоналу до організаційних змін на індивідуальному рівні було розраховано інтегральний коефіцієнт.

Серед досліджень готовності персоналу до змін можна виділити інтегративний підхід М. Фаєрмана [3], що дозволяє визначити готовності персоналу до змін на особистому, груповому і системному рівнях з конкретизацією системи параметрів

О.Ю. Гусевою [4] було розроблено комплексне оцінювання готовності підприємства до змін з визначенням критеріїв готовності на різних стадіях управління змінами. Концептуальний авторський підхід до визначення етапів комплексного оцінювання готовності підприємства до змін передбачає

обчислення 12 інтегральних показників рівня готовності до змін за 4 складовими: фінансово-економічне забезпечення, організаційна сприйнятливість і компетентна готовність керівників вищого рівня, керівників середньої ланки, працівників і спеціалістів, залучених до змін для кожної стадії управління змінами (від планування змін до оцінювання і закріплення результатів) із застосуванням методів теорії нечітких множин. До групової та індивідуальної компетентності готовності працівників і спеціалістів, залучених до змін були визначені наспутні інтегральні показники: досвід участі працівників у змінах і соціальний ефект цих змін, рівень позитивного сприйняття цих змін і рівень розвитку професійних та рольових компетенцій, наявність динамічних здібностей притаманих групам працівників.

Д. Коен у своїй роботі [5] пропонує інтегративний підхід до оцінювання готовності персоналу до змін із визначенням системи показників за 4 категоріями працівників (директори, менеджери, службовці, проектні команди) для кожної з 8 стадій управління змінами, а також обґрунтовуються головні чинники готовності, притаманні відповідним стадіям. Характер готовності узагальнюється за 3 рівнями: зона готовності до змін, зона можливих проблем, зона перешкод.

Так, вчений О. Віханський [6] по іншому визначає рівень готовності персоналу. Він пропонує розглядати готовність без конкретизації системи показників за двома найважливішими аспектами: ступінь задоволеності працівників існуючим станом справ і сприйняття особистого ризику, пов'язаного з можливим проведенням перетворень. Комбінація цих аспектів і визначає характер готовності персоналу до змін: низька готовність, помірно невизначена готовність та висока готовність.

Готовність персоналу до змін, окрім робіт, в яких дане явище є основним предметом дослідження, описується і в теоріях управління змінами. В рамках кожного підходу до управління змінами можна виокремити і підходи до оцінки готовності персоналу.

Так, модель «шести осередків» М. Вайсборда [7] описує процес управління організаційними змінами. За цією моделлю всі компоненти організації необхідно утримувати відповідно один з одним, а «сканування» організації потрібно починати з оцінки розуміння співробітниками її цілей: мета - структура - винагорода - допоміжні механізми - взаємини - лідерство. Тобто, розуміння готовності персоналу необхідно розглядати з позицій описани вище критеріїв.

Наступний метод оцінки запропонований російським фахівцем в галузі управління змінами О. Замишляєвим. Його концепція ґрунтується на тому, що кожне рішення і розпорядження керівництва організації оцінюється співробітниками, і реакція на зміни не завжди буває однозначною. Тому важливо аналізувати ситуацію на всіх етапах впровадження змін, щоб управляти процесом [8]. Вчений розглядає

готовність персоналу до змін через призму реакцій працівника на їх впровадження і виділяє три основні параметри: I (Inevitability) - невідворотність змін, S (Specificity) - конкретність змін, A (Attractivity) - привабливість змін. О. Замишляєв виділив чотири варіанти розвитку подій.

За першим варіантом (I - висока; S - низька) працівник усвідомлює, що зміни неминучі, але при цьому не має уявлення про те, що, як і коли йому потрібно почати робити. Низький рівень ефективності комунікацій, отже, дуже високий рівень демотивації персоналу через брак конкретики і відсутності в перші місяці команди по змінам. Така ситуація може спричинити за собою звільнення цінних кадрів.

За другим варіантом (I - низька; S - висока) підтримка з боку керівництва відсутня, відсутність грамотної побудованих вертикальних комунікацій. Як наслідок, персонал не вірить в майбутні зміни.

Варіант третій (I - низька; S - низька). Це ситуація, коли у працівника немає впевненості в тому, що озвучені зміни відбудуться, і не має уявлення, коли і яким чином йому потрібно діяти. При такому варіанті розвитку подій працівники пасивні, і якщо нічого не зробити, ніяких змін не буде [8].

Варіант четвертий: (I - висока; S - висока). За такого варіанту розвитку подій працівник не тільки усвідомлює неминучість змін, але і має чіткий план впровадження змін [8].

Як бачимо, перші три ситуації за О. Замишляєвим більше описує неготовність персоналу проведення змін, остання ж ситуація розглядає працівника з позицій повної готовності до змін.

Цінними розробками у даному питанні є дослідження Кублер-Росс, опубліковане в 1969 році свідчило про те, що люди, які зіткнулися зі змінами переживають п'ять стадій (заперечення, гнів, торг, депресія, прийняття). З тих пір багато авторів адаптували і покращували ідею, викладену Кублер-Росс, про те, що заперечення неминуча і нормальна реакція на несподівані неприємні новини. Маршал і Коннер пішли далі і проаналізували етапи переживання змін тими, хто спочатку позитивно і негативно ставиться до змін. А Дж. Коттер порадив надлишок самозаспокоєння і небажання щось змінювати на стільки важливою причиною невдач організаційних змін і частково не готовності персоналу до змін, що поклав їх в основу самого популярного на сьогоднішній день методу управління змінами з восьми кроків. Також, на основі досліджень Кублер-Росс була розроблена чотирьохфазна модель змін, що описує процес індивідуальної реакції працівника на зміни (заперечення, опір, розвідка, прихильність) [4].

Вчений Дж. Келлерер [9] звернув увагу на роль мотивації та стимулювання в процесі набуття знань, навичок, умінь під час впровадження змін. Їм була створена модель мотивації ARCS. Модель включає 4 етапи: увагу (attention); значимість (relevance); впевненість (confidence); задоволення (satisfaction). Ці

етапи проходить працівник під час отримання нових знань, умінь, навичок і/або під час впровадження змін. Готовність до змін описується реакціями працівника та його поведінкою.

К.Прайс, Е.Лаусон [10] виділили чотири умови успішного проведення змін описані через способи мислення працівників. Готовність персоналу до змін визначається набором критеріїв.

Досить широко представлені різні типології працівників по відношенню до змін. Типологія працівника характеризує його ставлення до змін і визначає поведінку. Так, Е.Роджерс [11] (виділив новаторів, послідовників, більшість, скептиків, що відстають) показує, як люди відрізняються в реакціях по відношенню до всього нового і наскільки швидко готові його прийняти. В основі типології MBTI (задумливий реаліст, задумливий новатор, активний реаліст, активний новатор) лежать бажані людьми джерела енергії, способи отримання інформації та прийняття рішень, а також стиль життя.

Проведений аналіз показав, що розуміння готовності персоналу до змін та її оцінка описуються з позицій когнітивного, поведінкового, психологічного підходів, підходу гуманістичної психології і навчання [2]. Проте більшість досліджень здебільшого стосуються соціально-психологічних складових готовності до змін.

Для даного дисертаційного дослідження велику цінність будуть мати психологічний та поведінковий підходи до розуміння готовності персоналу до здійснення організаційних змін, адже в основі розробленого механізму стимулювання персоналу до здійснення організаційних змін покладений процес стимулювання персоналу, оснований на теорії біхевіоризму. Саме тому, вивчення психологічних установок готовності працівника до змін є однією із задач даного дослідження.

Так, П.А. Рудик розглядає готовність як складне психологічне утворення. На думку психолога, в структурі даного феномена особливу роль відіграють пізнавальні психічні процеси, емоції, які посилюють або послаблюють активність суб'єкта, мотиви, вольові якості, що підвищують ефективність дій по досягненню мети. На індивідуальному рівні він виділив наступні параметри, що характеризують психологічну готовність: визначеність, здатність до навчання, своєчасність, реальна активність (дії, вчинки, діяльність), психологічна захищеність, прагнення до нового, чутливість, наявність суб'єктивної значущості змін, когнітивна складність, схильність до експерименту, висока креативність і гнучкість мислення і ін. [12].

Більшість вчених визначають «готовність» як суттєву ознаку установки, яка виявляється у випадках поведінкової активності суб'єкта, тобто готовність - це «настрій» на виконання професійної діяльності [12; 13].

У галузі ж педагогіки більшість авторів згодні з визначенням готовності як стійкої багатовимірної, багатокомпонентної властивості індивіда, що вклю-

чає в себе мотиваційний, емоційний, пізнавальний і діяльнісний компоненти, які відповідають вимогам змісту і умов формування готовності індивіда до діяльності (О.А. Абдулліна, Р.Ж. Божбанова, Л.К. Веретенникова, К.М. Дурай-Новакова, Н.В. Кузьміна, А.І. Міщенко, В.А. Сластенін, Л.Ф. Спірін та ін.) [12, 14].

Серед компонентів готовності А.Л. Денисова виділила погляди, переконання, мотиви, відносини, почуття, вольові та інтелектуальні якості, установки, навички, знання, вміння, налаштованість на певну поведінку.

На думку В.А. Сластеніна [14], готовність як психологічний стан відображає динамізм особистості, багатство її внутрішньої енергії, волю, ініціативність, здатність до ідентифікації себе з іншими.

Вчений Я.Л. Коломінський пов'язує готовність з певним рівнем розвитку особистості, зі сформованою цілісною системою її комунікативних якостей, що включають в себе ряд поведінкових і емоційних компонентів [12].

Загалом, дослідники виділяють наступну структуру психологічної готовності до діяльності (три основних компоненти) - мотиваційну, вольову і операційну компоненти, проте деякі вчені виокремили інші компоненти. Зокрема, М.І. Дяченко та Л.А. Кандибовіч [15], окрім мотиваційної компоненти (позитивне ставлення до діяльності, потреба в успішному виконанні поставлених завдань, прагнення досягти успіху, самоствердження), виділили орієнтаційну (знання про особливості і умови діяльності), операційну (володіння способами і прийомами діяльності, знаннями, вміннями, навичками, аналізом і синтезом; самостійність), вольову (навички самоконтролю, самомотивації, управління дійсністю), оцінну (що означає можливість рефлексії і самооцінки своєї діяльності).

В.А. Сластенін, Л.С. Подимова в якості структурних компонентів готовності виділяють: мотиваційну (зовнішні стимули, мотиви зовнішнього самоствердження або мотиви престижу, професійний мотив, мотиви особистісної самореалізації та ін.), креативну (здатність породжувати нові ідеї, швидко вирішувати проблемні ситуації і ін.), операційну або технологічну (активний пошук нової інформації, аналіз своїх здібностей зі створення або освоєння нового, прийняття рішення про використання нового, та ін.), рефлексивну (самоаналіз, самооцінка, саморозуміння і самоінтерпретації власної свідомості і діяльності, а також думок і дій) [14].

І.О. Зимова трактує психологічну готовність як адекватну установку, мотивацію і мобілізацію психічних ресурсів для майбутньої діяльності і виділяє в її структурі мотиваційну, пізнавальну, емоційну і вольову компоненти [16].

На основі проведеного аналізу готовності персоналу на індивідуальному рівні автором запропоновані структурні компоненти та критерії оцінки готовності персоналу на індивідуальному рівні, що представлені в табл.

Таблиця
Складові компоненти та критерії готовності
персоналу до змін

Компонента	Критерії готовності персоналу на індивідуальному рівні
Операційна (організаційна)	Досвід організації організаційних змін
	Інформованість щодо проведення змін
	Досвід участі у здійсненні організаційних змін
Мотиваційно-психологічна	Страх змін
	Бажання
	Здатність до самонавчання
	Соціальна стабільність

Висновок. Автором було виділено дві структурні компоненти: операційна та мотиваційно-психологічна, для кожної із компонент були розроблені критерії оцінки готовності персоналу на індивідуальному рівні. В операційній складовій готовності персоналу критеріями оцінки готовності є: досвід організації організаційних змін, інформованість щодо проведення організаційних змін, досвід участі у здійсненні організаційних змін. У рамках мотиваційно - психологічної складової готовності виділені такі критерії оцінки: страх змін, бажання, здатність до самонавчання, соціальна стабільність.

Л і т е р а т у р а

1. Лепейко Т. І. Підхід до визначення готовності організації до організаційних змін / Т. І. Лепейко, Д. В. Найпак // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Методологія та практика менеджменту на порозі 21 століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти», (Полтава, 13 –14 травня 2010 р.) // РВВ ПУЕТ. – 2010. – С. 76–78.
2. Найпак Д. В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства : авт. дис. к.е.н.: 08.00.04 / Д.В. Найпак; Харк. нац. економ. ун-т. - Х., 2011. - 20 с.
3. Фаерман М. И. Комплексный социально-психологический подход к предупреждению сопротивления нововведениям персонала (на примере организаций малого и среднего бизнеса): Автореф. дис... канд. психол. наук. – Ярославль, 2007. – 24 с.
4. Гусева О. Ю. Концептуальні засади і прикладні аспекти комплексного оцінювання готовності підприємств до змін / О. Ю. Гусева// Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 7 (145). - С. 72–81.
5. Коэн Д.С. Суть перемен: путеводитель. Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 320 с.
6. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2003. — 528 с.
7. Weisbord M.R. Organizational Diagnosis: A Workbook of Theory and Practice. Reading, MA: Addison-Wesley, 1978.
8. Замышляев О. Перемены в компании: как их видят сотрудники [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://content/files/book_peremen_2_10_12.
9. J.M. Keller. The ARCS model: designing motivating instruction. Confidential unpublished draft, Tallahassee, Florida, Instructional Systems Program, 2006.
10. Colin Price and Emily Lawson. “The psychology of change management”, The McKinsey Quarterly, June 2003.
11. Rogers E. Diffusion of Innovations , 4th Edition, Simon and Schuster, 2010. — 518 p.
12. Наумцева Е. А. Психологическая готовность к организационным изменениям: подходы, понятия, методики. [Электронный ресурс] // Организационная психология. - 2016. - Т. 6. - № 2. - С. 55–74. URL: <https://orgpsyjournal.hse.ru/2016-6-2/186361282.html> (дата обращения: 10.09.2017 г.).
13. Денисова А.Л. Теория и методика профессиональной подготовки студентов на основе информационных технологий: Автореф. дис. д-ра пед. наук. - М., 1994. - 32 с.
14. Сластенин В.А., Подымова Л.С. Педагогика: инновационная деятельность. – М.: Магистр, 1997. – 224 с.
15. Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Психологические проблемы готовности к деятельности. Минск: Изд-во БГУ, 1976. – 176 с.
16. Зимняя И.А. Педагогическая психология: Учебник для вузов. – М.: Логос, 2003. – 384 с.

References

1. Lepejko T. I. Pidhid do vyznachennja gotovnosti organizacii' do organizacijnyh zmin / T. I. Lepejko, D. V. Najpak // Materialy V miznarodnoi' naukovopraktychnoi' konferencii' «Metodologija ta praktyka menedzhmentu na porozji 21 stolittja: zagal'noderzhavni, galuzevi ta regional'ni aspekty», (Poltava, 13 –14 travnja 2010 r.) // RVV PUET. – 2010. – S. 76–78.
2. Najpak D. V. Upravlinnja organizacijnyh zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpryjemstva : avt. dys. k.e.n.: 08.00.04 / D.V. Najpak; Hark. nac. ekonom. un-t. - H., 2011. - 20 s.
3. Faerman M. I. Kompleksnyj social'no-psihologicheskij podhod k preduprezhdeniju soprotivlenij novovvedenijam personala (na primere organizacij malogo i srednego biznesa): Avtoref. dis... kand. psihol. nauk. – Jaroslav'!, 2007. – 24 s.
4. Gusjeva O. Ju. Konceptual'ni zasady i prykladni aspekty kom-pleksnogo ocinjuvannja gotovnosti pidpryjemstv do zmin / O. Ju. Gusjeva// Aktual'ni problemy ekonomiky. - 2013. - № 7 (145). - S. 72–81.
5. Kojen D.S. Sut' peremen: putevoditel'. Instrumenty i taktyka rukovodstva preobrazova- nijami v kompanii / Per. s angl. – М.: Olimp-Biznes, 2007. – 320 s.
6. Vyhanskyj O.S., Naumov A. Y. Menedzhment: Uchebnyk. — 3-e yzd. — М.: Gardaryky, 2003. — 528 s.
7. Weisbord M.R. Organizational Diagnosis: A Workbook of Theory and Practice. Reading, MA: Addison-Wesley, 1978.
8. Zamyshljaev O. Peremeny v kompanii: kak ih vidjat sotrudniki [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupa : http://content/files/book_peremen_2_10_12.
9. J.M. Keller. The ARCS model: designing motivating instruction. Confidential unpublished draft, Tallahassee, Florida, Instructional Systems Program, 2006.
10. Colin Price and Emily Lawson. “The psychology of change management”, The McKinsey Quarterly, June 2003.
11. Rogers E. Diffusion of Innovations , 4th Edition, Simon and Schuster, 2010. — 518 p.
12. Naumceva E. A. Psihologicheskaja gotovnost' k organizacionnym izmenenijam: podhody, ponjatija,

- metodiki. [Elektronnyj resurs] // Organizacionnaja psihologija. - 2016. - T. 6. - № 2. - S. 55–74. URL: <https://orgpsyjournal.hse.ru/2016-6-2/186361282.html> (data obrashhenija: 10.09.2017 g.).
13. Denisova A.L. Teorija i metodika professional'noj podgotovki studentov na osnove informacionnyh tehnologij: Avtoref. dis. d-ra ped. nauk. - M., 1994. - 32 s.
 14. Slastenin V.A., Podymova L.S. Pedagogika: innovacionnaja dejatel'nost'. - M.: Magistr, 1997. - 224 s.
 15. D'jachenko M. I., Kandybovich L. A. Psihologicheskie proble-my gotovnosti k dejatel'nosti. Minsk: Izd-vo BGU, 1976. - 176 s.
 16. Zimnjaja I.A. Pedagogicheskaja psihologija: Uchebnik dlja, vuzov. - M.: Logos, 2003. - 384 s.

Матюшенко Ю.В. Готовність персоналу на індивідуальному рівні до здійснення організаційних змін на підприємстві

В статье рассмотрены вопросы понимания готовности персонала к изменениям на индивидуальном уровне. На основе проведенного анализа готовности персонала на индивидуальном уровне было выделено следующие структурные компоненты, в пределах которых выделены критерии оценки готовности персонала на индивидуальном уровне: операционная компонента (опыт организации организационных изменений, информированность по проведению организационных изменений, опыт участия в осуществлении организационных изменений); мотивационно - психологическая компонента (страх перемен, желание, способность к самообучению, социальная стабильность).

Ключевые слова: *готовность персонала, индивидуальный уровень, критерии готовности персонала к изменениям на индивидуальном уровне.*

Matiushenko Yu. The readiness of the personnel at the individual level to make organizational changes at the enterprise

The article deals with the issues of understanding the readiness of personnel for changes at the individual level. On the basis of the analysis of staff readiness at the individual level, the following structural components were identified, within which the criteria for assessing staff readiness at the individual level were identified: the operating component (the experience of organizing organizational changes, the awareness of organizing changes, and the experience of participating in the implementation of organizational changes); motivational - psychological component (fear of change, desire, ability to self-education, social stability).

Key words: *readiness of personnel, individual level, criteria of personnel readiness for changes at the individual level.*

Матюшенко Ю.В. – аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, , e-mail: matsak_julia@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 21.05.2017.

УДК 339.91

ВПЛИВ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ЙОГО БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Нсенно І.М.

INFLUENCE OF THE OWNERSHIP FORM OF THE SEA COMMERCIAL PORT TO ITS BUSSINESS-MODEL IMPLEMENTATION

Nyennno I.

У статті розглянуто вплив порту на макроекономічному рівні в розрізі зміни його форми власності. Систематизовано міжнародний досвід щодо вибору форм власності портів та встановлення права власності на окремі активи та права надання окремих послуг порту. Виявлено сутність управлінських завдань порту залежно від форм його власності та ролей які виконуються в порту. Визначено види та форми правління порту через правління представників, експертів, приватних компаній. Встановлено концептуальний зв'язок процесу управління порту із бізнес-моделлю порту, основною метою реалізації якої є створення доданої вартості.

Ключові слова: морська портова галузь, морський порт, форма власності, правління, бізнес-модель.

Вступ. Порти є найважливішим елементом національної транспортної інфраструктури не тільки тому, що вони об'єднують торговельних партнерів, чим забезпечують попит на транспортні послуги, але й тому, що вони справляють ефект мультиплікатора для національного благополуччя як торговельні ворота пункт залучення комерційної інфраструктури у вигляді банків, кредитних установ, інвестиційних агенцій, установ. Порти в Японії розглядають як [1, с. 21]: центри дистрибуції; промислові зони та бази постачання енергії; торговельні центри, які залучають банків, брокерів та торговців; центри урбанізації та розвитку міст; основа ділової активності населення, зокрема в сільській місцевості; центри морського дозвілля, яхтінгу, круїзних рейсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проведені українськими вченими Вільським Г.Б., Гончаровим І.Н., Круком Ю.Ю., Крушкіним Є.Д. [2]. Виникають спеціалізовані публікації щодо ризик-менеджменту в портах, зокрема наукові праці Жихаревої В.В. [3]. Питання міжнародного досвіду організації управління висвітлені в роботі Алдертона П [1]. Дослідження ролі вільних портів ґрунтовно проведене Лавіссієре А. [4], Лафарг І. [5], Хломудіс С. та Паліс А. [6] зробили занчущий вклад

в розробку нової філософії управління портами. Проте потребує оновлення та поглиблення досвід формування бізнес-моделей з урахуванням ефективності вибору форми власності.

Мета статті. Метою статті є встановлення впливу форми власності морського торговельного порту на формування його бізнес-моделі. Для досягнення мети встановлено та вирішено низку завдань:

Виклад основного матеріалу дослідження. Морські порти – це ділянки, де є можливості для причалу або встановлення на якір кораблів із наявним обладнанням для передачі товару з судна на берег або з корабля на корабель. Використовуючи більш сучасну термінологію, це інтерфейс корабля чи морський інтермодальний інтерфейс [1, с.19].

Лавіссієре А. дає наступне визначення вільному порту [4, с. 26] – вільний порт є міжнародним логістичним інтерфейсом, вільним від фіскальних, митних, адміністративних і культурних обмежень, які виникають на державному кордоні та побудований для привнесення додаткової вартості в глобальні ланцюги постачання його операторів через створення найкращої логістичної інфраструктури із особливим економічним статусом, який допомагає підвищити якість логістичних послуг. При цьому автори наголошують, що таке визначення є близьким до визначення морського, річкового порту, аеропорту. Автори визначають, що в різноманітних дослідженнях концепція вільних портів пов'язується із географічними, митними, правовими чи економічними аспектами та часто комбінує їх, проте сам по собі «вільний порт» залишається «чорним ящиком». Встановлення сутності можливе через розуміння, що порти не є створеними виключно для держави.

Для цілей дослідження під портом розуміємо визначені межами територію та акваторію, обладнані для обслуговування суден і пасажирів, проведення вантажних, транспортних та експедиційних робіт, а також інших пов'язаних з цим видів господарської

діяльності, які формують міжнародний логістичний інтерфейс, побудований для привнесення додаткової вартості в глобальні ланцюги постачання його операторів.

Починаючи з 1980х рр. у більше ніж вісімдесяти відсотків світових портів відзначалося збільшення долі приватної власності. Загальними тенденціями стали децентралізація адміністративного контролю та комерціалізація [1, с.154]. Аргументом на користь приватизації є очікування того, що постановку порту на комерційну основу підвищить його продуктивність та скоротить фінансові вкладення держави, хоча певна участь держави в управлінні портом неминуча. Послуги, що надаються у морських портах, наступні [7]:

1. У морських портах надаються послуги з обслуговування суден, здійснення операцій з вантажами, у тому числі проведення вантажно-розвантажувальних робіт, послуги з обслуговування пасажирів та інші послуги, передбачені законодавством.

2. Центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сферах морського і річкового транспорту, затверджуються:

1) правила надання послуг з вантажно-розвантажувальних робіт у морському порту в частині, що стосується зобов'язань за міжнародними договорами України;

2) правила надання послуг з обслуговування суден у морському порту та на підходах до них у частині, що стосується зобов'язань за міжнародними договорами України;

3) правила надання інших послуг, що звичайно надаються в морських портах, у частині, що стосується зобов'язань за міжнародними договорами України.

3. Виключно державними підприємствами, установами та організаціями надаються послуги з:

1) регулювання руху суден;

2) забезпечення проведення аварійно-рятувальних робіт;

3) навігаційно-гідрографічного забезпечення мореплавства;

4) картографічного забезпечення мореплавства;

5) забезпечення запобігання і ліквідації розливу забруднюючих речовин.

Порти відіграють роль забезпечення зберігання товарів, вільних від митних зборів, що дозволяє підприємствам використовувати буферну зону, яка знаходиться поряд із цільовим ринком. Це надає перевагу їхньому грошовому потоку, шляхом несплати податків завчасно, перед продажем товарів, а також географічну гнучкість.

Порти дають можливість незначних трансформацій та після виробничої обробки. Прикладом є ві-

льний порт Гамбургу, в якому виробники, які імпортували французькі вина перед їхнім реекспортом додавали місцевого шнапсу для того, щоб відповідати смакам споживачів Північної Європи.

Деякі порти включають до своєї інфраструктури виробничі потужності, а також можливості маркетингу, управління ланцюгами постачань, податкової оптимізації, послуги ІТ. Прикладами податкової оптимізації є порт Маврикій; виробництва – потужності Renault в Танжері; квітковий хаб в Дубаї. В портах, які є вільними економічними зонами, функціонують компанії, які є посередниками між портом та офшорними зонами (див. рис. 1).

Хломудіс С. та Палліс А. [6, с.3] відзначають, що конкуренція між портами інтенсифікується. Більше того, вона виражається через безперервну модернізацію технологій, вдосконалення навичок людських ресурсів, продуктових інновацій, процесної реорганізації. Менеджмент порту розробляє схеми скорочення цін при одночасному розвитку якості послуг для користувачів. Такі розробки потребують нового уявлення про організаційні зміни. До 1970х років менеджмент в більшості світових портів був заснований на принципах парадигми масового промислового виробництва Г. Форда. В той час порти характеризувалися: відсутністю гнучкості, відносно низьким попитом на землю для задоволення невисокого темпу виконання фрахтових та вантажних послуг; оптимально невеличкими причалами для судів та точно визначеною внутрішньою зоною порту. Як видно на рис. 2 такої однорідній системі планування розвитку порту та задоволення ним попиту було доволі легким [4, с.25]:

1. Перша роль контролера виконується державою, яка видає дозволи на використання землі, комунікацій, встановлює правила (акти для портів, права на концесії, трудове законодавство, інше) та забезпечує і контролює виконання через митні органи.

2. Друга роль – це роль регулятора, який управляє та контролює порт.

3. Третя роль – роль девелопера чи розробника, яка включає в себе забезпечення інфраструктури, зв'язків, синергії, послуг, залучення клієнтів і так далі.

4. Четверта роль – це роль оператора який займається імпортом, обробкою та реекспортом товарів та послуг.

На функціонування бізнес-моделі морського торговельного порту впливають, в першу чергу держава, яка є регулятором порту та суб'єктом, який розвиває територію, залучаючи прямі іноземні інвестиції та потоки товарів в регіон для створення робочих місць та економічного зростання. Інвестиції та зростання експорту, в свою чергу, каталізують процеси структурних трансформацій, диверсифікації та відновлення.

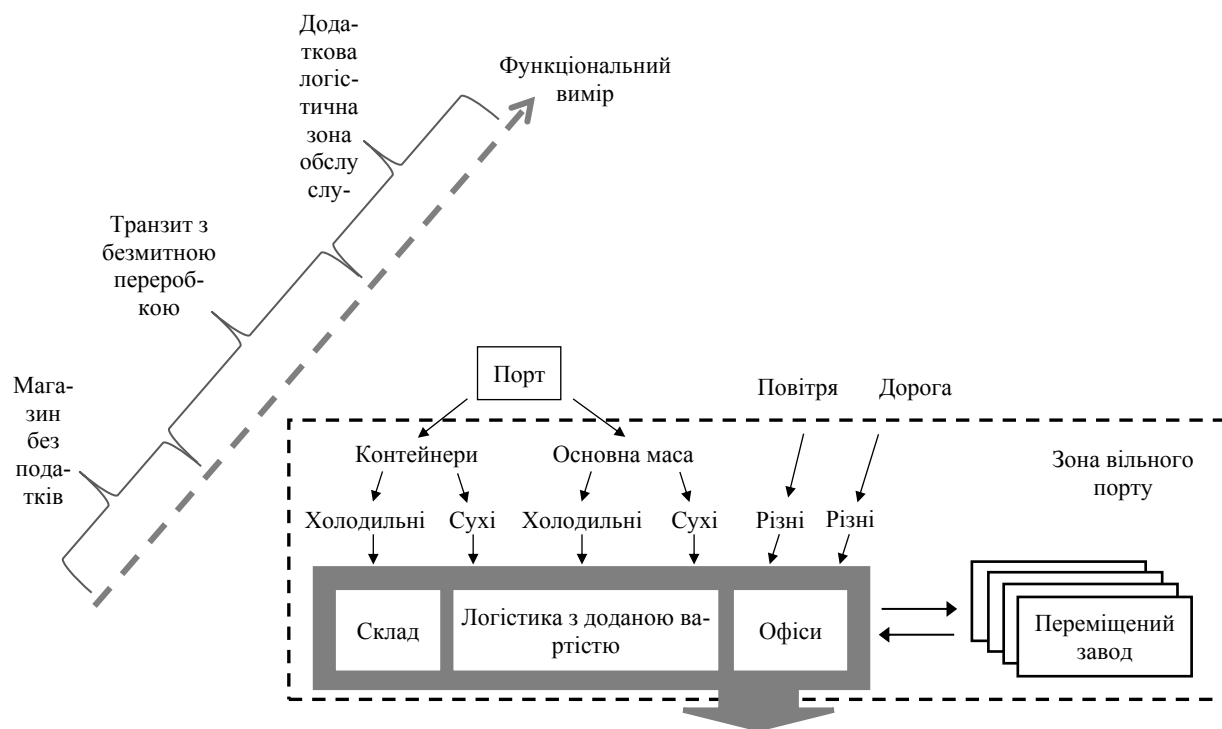


Рис. 1. Створення доданої вартості в бізнес-моделі порту [4, с.26]

Таблиця

Тип власності та управління активами і послугами порту

№	Діяльність	Тип власності та управління, %			
		Приватна	Незалежна організація	Місцева портова адміністрація	Міністерство (держава)
	Кораблі	-	-	-	-
1	Канали, хвилерізи, доки	4	4	72	20
2	Допомога навігації – VTS – Vessel Traffic Service (служба руху кораблів)	0	16	72	12
3	Лоцманська справа	12	28	52	8
4	Буксири та човнярі	32	0	52	16
5	Склади і бункери	84	0	8	8
6	Ремонт і технічне обслуговування	40	12	28	20
	Вантажі і пасажери	-	-	-	-
7	Термінали	16	12	68	4
8	Резервуари	44	16	28	12
9	Крани	28	0	64	8
10	Обробка вантажів	44	0	48	8
11	Ліхтеровер	32	8	44	16
	Наземні перевезення	-	-	-	-
12	Дороги	8	8	64	20
13	Стоянки автомобілів	36	8	40	16
14	Залізничні колії та депо	0	40	36	24
15	Внутрішні водні шляхи в порту	0	8	66	26
16	Трубопроводи	44	16	24	16
	Загальні послуги				
17	Охорона здоров'я	0	8	52	40
18	Освітлення	0	16	74	10
19	Попередження пожеж	0	24	60	16
20	Поліцейські структури	0	28	48	24
21	Комфорт праці	0	40	48	12
22	Санітарія	4	24	60	12

Управлінські завдання є наслідком реалізації управлінських функцій в порту. Існує точка зору, що адміністративні та управлінські функції в порту повинні розглядатися окремо, і що адміністрація порту відповідальна за регулювання, тоді як менеджмент порту відповідає за комерційні операції [1, с. 149]. Однак така дихотомія може бути спрощеною, в той час як багато чого залежить від прийнятою моделі власності та інтерпретації терміну «адміністрування», яка значно відрізняється в різноманітних кутах світу.

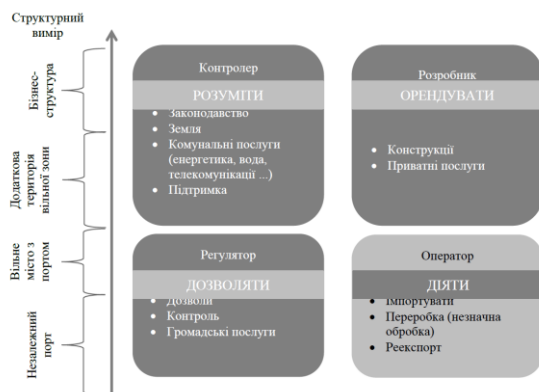


Рис. 2. Основні ролі в портовій зоні

Очевидним, проте дуже важливим фактом є те, що порти живуть довше, ніж кораблі. Дуже важко уникнути поганих рішень. В той час як у будь-якому бізнесі, актив який є неефективним з точки зору прибутковості чи попиту можна реалізувати, для порту набагато складніше, якщо взагалі можливо, продати термінал чи причал, побудований в помилковому місті чи з помилковою конструкцією чи незадовільним розміром. Порт представляє собою комбінацію вільного набору видів діяльності, що ускладнює розвиток теоретичної бази та розробку універсальної концепції про порти.

Існує класифікація портів відповідно до їхньої форми власності чи адміністрування. Дискусія відносно ефективності цих форм привертають увагу сучасних інвесторів, урядовців та науковців. Типовими формами власності порту є: державна власність, автономна власність, чи довірче управління в трасті, муніципальна форма власності, приватна власність. Формою власності будь-якого сучасного порту може бути комбінація цих чотирьох видів. Вибірковий аналіз тридцяти світових портів свідчить про використання наступних форм власності та управління в них (див. табл.).

Ці вибіркові дані свідчать про можливість спільного існування будь-яких форм власності у порті. Витрати на послуги порту можуть значно відрізнятися, у разі монопольного надання права доступу до причалів порту. Вільна конкуренція частіша серед компаній, які обслуговують ці причали.

Аргументами на користь збільшення участі приватних інвесторів у портовій галузі є:

- скорочення фінансових відрахувань держави;
- збільшення продуктивності через конкуренцію;
- збільшення фінансування інших сфер соціального життя населення за рахунок скорочення фінансової підтримки портів;
- уникнення проблеми бюрократії.

Правління порту може мати наступний склад, залежно від форми власності та інтересів зацікавлених сторін [1, с. 161]:

- Правління представників. Правління складається з особистостей, які представляють інтереси, пов'язані з оперативним управлінням портом. Їх звичайно призначають на певний термін. Іноді ці призначенці не є професіоналами в управлінні. Вони здебільше втілюють політики лояльності до осіб, які призначили їх.

- Правління експертів. Члени Правління можуть бути призначені за визначений авторитет експертів в певних питаннях операцій порту. Якщо такі призначення відбуваються з боку урядовців, то призначення можуть відбуватися на політичних засадах.

- Якщо порт є повністю приватною компанією, то управлінням порту буде займатися правління цієї приватної компанії, але таких прикладів в світі небагато.

У США законодавчим звичаєм є зобов'язання порту проводити засідання Правління публічно. Члени Правління не мають права проводити засідання без надання доступу усім бажаючим.

Попит на страхування відповідальності портів та ризик менеджмент зростає в той мірі, як порти несли все більшу відповідальність за збитки та пошкодження. Власники вантажів відмовлялися від страхування майна, бо вважали, що збитки повинні нести відповідальні особи, яким є порт під час знаходження в ньому кораблів та вантажів, довірених порту. Особливо така тенденція відчувається в приватних портах. Приватний порт скоріше прийме на себе відповідальність для того, щоб не програти в конкурентній боротьбі.

Не всі порти приділяють увагу постановці саме управлінських цілей. Наявність управлінських цілей сучасних портів є наслідком впровадження підходу менеджменту якості з 1990рр. та Міжнародного кодексу з управління безпечною експлуатацією суден і запобіганням забрудненню ISM Code 9000.

Актуальними управлінськими завданнями стають [1, с. 170]:

1. Мінімізація витрат: зменшення оплати користувачами послуг порту, в тому числі скорочення часу перебування в порту; зменшення витрат користувачів послуг порту; зменшення витрат порту.

2. Максимізація вигід власників порту, держави та регіону.

Таким чином в листі цілей управління портом співіснують: підвищення прибутку; скорочення витрат; збільшення сплачених податків; збільшення вантажообігу; збільшення зайнятості населення; по-

кращення якості транспортних послуг; збільшення чисельності туристів, інше. В той же час порти діють в умовах обмежень в рамках відповідності транспортній політиці держави, яка регулює транспортні коридори та встановлює вимоги до їхнього розміщення, митного оформлення, умови функціонування вільних зон, розміщення виробничих сил основних галузей, вимоги до безпеки та може впливати на інвестиційний потенціал портів та інвестиційні плани їхнього розвитку, регулює тарифи, та в деяких випадках днопоглиблювальні роботи та навігацію. Таке середовище дає можливість впливу на процес управління портом широкому колу факторів.

Висновки. Порт є визначеною межами територією і акваторією, які обрані для здійснення певних видів господарської діяльності та формують логістичний інтерфейс, побудований для привнесення додаткової вартості в глобальні ланцюги постачання його операторів.

Порт може знаходитися у державній, автономній (на правах довірчого трастового управління), муніципальній та приватній власності. Форма власності впливає на розподіл функцій адміністрування та управління в порту. Залежно від відповідальності за інфраструктуру, суперструктуру та стивідорів виділяють порту типу: земельний феодал, інструментальний та сервісний порти.

Бізнес-модель морського торговельного порту має бути зорієнтована на виконання ролей: контролера, регулятора, девелопера та оператора. Факторами розвитку бізнес-моделі порту є: інфраструктура, державні моделі торгівлі, фінансові і логістичні уявлення про порт; стадії життєвого циклу порту, баланс роботизації та захисту працівників порту; погода; технології руху вантажів; форма власності порту.

Правління порту, яке здійснює менеджмент, може бути представлено як правління представників, правління експертів, правління приватних компаній.

Управлінськими цілями порту є: підвищення прибутку, скорочення витрат, збільшення сплачених податків, вантажообігу, рівня зайнятості населення, покращення якості транспортних послуг, збільшення чисельності туристів.

Типові послуги порту – це послуги з обслуговування суден, здійснення операцій з вантажами, в тому числі проведення вантажно-розвантажувальних робіт, послуги з обслуговування пасажирів, регулювання руху суден, забезпечення проведення аварійно-рятувальних робіт, навігаційно-гідрографічне та картографічне забезпечення мореплавства, забезпечення запобігання і ліквідації розливу забруднених речовин.

Л і т е р а т у р а

1. Alderton P. Lloyd's Practical Shipping Guide. Port Management and Operations / P. Alderton. – London.: Informa, 2008. – 429 pp.

2. Вильский Г.Б. Управление морским портом / Г.Б. Вильский, И.Н. Гончаров, Ю.Ю. Крук, Е.Д. Крушкин. – Одесса: Фенікс, 2010. – 428с.
3. Жихарева В.В. Методические основы оценки рисков в деятельности предприятий морского транспорта / В.В. Жихарева // Развитие методов управления та господарювання на транспорті. – 2015. - № 1(50). – С. 7 – 31.
4. Lavissiere A., Fedi L., Cheaitou A. A Modern Concept of Free Ports in the 21st Century: A Definition Towards a Supply Chain Added Value / A. Lavissiere, L. Fedi, A. Cheaitou // An International Journal Supply Chain Forum. – 2014. – Vol. 15 (3). – p.22 – 28.
5. Lafargue Y. Les zones franches industrielles et logistiques dans la supply chain mondiale/ Y. Lafarge. Conférence 8e journée CPIM de France, Paris. Lorot, P., & Schwob, T. Les zones franches dans le monde. La Documentation Française. DILA, Paris, 2008, 128 pp.
6. Chlomoudis C.S., Pallis A.A. The need for a new philosophy of port management and organization effective responses to contemporary challenges / C.S. Chlomoudis, A.A. Pallis. – Available at:// https://www.researchgate.net/publication/46542671_The_Need_for_a_New_Philosophy_of_Port_Management_and_Organisation_Effective_Responses_to_Contemporary_Challenges?enrichId=rgreq-5fcc3f74c3f4c8046c81a692fdd2d470-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzQ2NTQyNjc0OFTojEwNDM2OTQ1ODUxNTk3M0AxNDAXODk1MDI3MTYw&el=1_x_2
7. Закон України «Про морські порти України» [від 17.05.2012 № 4709-VI. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>]

References

1. Alderton P. Lloyd's Practical Shipping Guide. Port Management and Operations / P. Alderton. – London.: Informa, 2008. – 429 pp.
2. Vilsky G. B. Sea Port Management / G.B. Vilsky, I.N. Goncharov, Yu.Yu. Kruk, E.D. Krushkin - Odessa: Phoenix, 2010. – 428p.
3. Zhikhareva V.V. Methodical bases of risk assessment in the activity of marine transport enterprises / V.V. Zhikhareva // Development of methods of management and business in transport. – 2015. - № 1(50). – P. 7 – 31.
4. Lavissiere A., Fedi L., Cheaitou A. A Modern Concept of Free Ports in the 21st Century: A Definition Towards a Supply Chain Added Value / A. Lavissiere, L. Fedi, A. Cheaitou // An International Journal Supply Chain Forum. – 2014. – Vol. 15 (3). – p.22 – 28.
5. Lafargue Y. Les zones franches industrielles et logistiques dans la supply chain mondiale/ Y. Lafarge. Conférence 8e journée CPIM de France, Paris. Lorot, P., & Schwob, T. Les zones franches dans le monde. La Documentation Française. DILA, Paris, 2008, 128 pp.
6. Chlomoudis C.S., Pallis A.A. The need for a new philosophy of port management and organization effective responses to contemporary challenges / C.S. Chlomoudis, A.A. Pallis. – Available at:// https://www.researchgate.net/publication/46542671_The_Need_for_a_New_Philosophy_of_Port_Management_and_Organisation_Effective_Responses_to_Contemporary_Challenges?enrichId=rgreq-5fcc3f74c3f4c8046c81a692fdd2d470-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzQ2NTQyNjc0OFTojEwNDM2OTQ1ODUxNTk3M0AxNDAXODk1MDI3MTYw&el=1_x_2

7. Law of Ukraine «About sea commercial ports» [17.05.2012 № 4709-VI. – Electronic source. – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>]

Ненно И.М. Влияние формы собственности морского торгового порта на реализацию его бизнес-модели.

В статье рассмотрено влияние порта на макроэкономическом уровне в разрезе изменения его формы собственности. Систематизирован международный опыт по выбору форм собственности портов и установления права собственности на отдельные активы и права предоставления отдельных услуг порта. Выявлена сущность управленческих задач порта в зависимости от формы собственности и ролей выполняемых в порту. Определены виды и формы правления порта через правление представителей, экспертов, частных компаний. Установлена концептуальная связь процесса управления порта с бизнес-моделью порта, основной целью которой является создание добавленной стоимости.

Ключевые слова: морская портовая отрасль, морской порт, форма собственности, правление, бизнес-модель.

Nyenko I. M. Influence of the ownership form of the sea commercial port to its business-model formation. *The article deals with the influence of the port on the macroeconomic level in terms of changing its form of ownership. The international experience in choosing port forms and establishing ownership of individual assets and the right to provide certain port services is systematized. The essence of the administrative tasks of the port is determined depending on the forms of its ownership and the roles that are performed in the port. The port roles as developer, controller, operator and regulator were explained. The state property, autonomous property, or trustee trust management, municipal ownership, private property and the combination of these forms of ownership for modern port were researched. A sample analysis of thirty world ports asset management was studied. The types and forms of board administration through the board of representatives, experts, private companies are determined. The conceptual connection of the port management process with the port's business model, the main purpose of which is the creation of added value, is established.*

Key words: sea port industry, sea port, ownership, board, business model.

Ненно И.М. – к.е.н., доцент кафедры економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, e-mail: inyenko@onu.edu.ua

Рецензент: д.е. н., проф. **Д'яченко Ю.Ю.**

Стаття подана 12.05.2017.

УДК 005.3

**ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СЛУЖБИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА****Овчаренко Є.І., Богданов Р.І.****FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF SERVICE
OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE****Ovcharenko Ye.I., Bogdanov R.I.**

У статті розглянута проблематика визначення та формування організаційної структури служби економічної безпеки підприємства. Досліджено науково-практичний досвід формування таких структур, виокремлено основні типові напрями діяльності служб економічної безпеки, що впливають на склад та структуру виконуваних службою функцій. Визначено фактори впливу на тип оргструктур, розроблено базові оргструктури служби економічної безпеки охоронного та захисного спрямування, надано опис функціонального навантаження підрозділів розроблених оргструктур.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, служба безпеки, організаційна структура, функція

Постановка проблеми. Побудова ефективної служби економічної безпеки підприємства, здатної до вирішення максимального кола завдань, дуже специфічних за своєю природою, безпосереднім чином залежить від створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства на засадах комплексності. Створення служби економічної безпеки підприємства є принципово кінцевим етапом у організації системного та комплексного захисту підприємства. Підхід, за яким спочатку створюються служби безпеки, а потім їхня діяльність "підганяється" під вимоги системи безпеки та специфічні умови функціонування підприємства, є апіорі хибним.

Комплексність системи економічної безпеки підприємства визначається балансом між ступенем захищеності економічної діяльності підприємства, з одного боку, та інтересами, свободами особи, суспільства та держави, з іншого боку. Тому одним з найскладніших етапів створення системи безпеки є визначення принципів забезпечення ефективності захисту, що враховують особливості функціонування підприємства та особливості прояву загроз цьому функціонуванню. Отже, служба економічної безпеки не просто реалізує безпекозабезпечувальні функції, вона є точкою поєднання попередньо розроблених та теоретично обґрунтованих концепцій з практичною

реальністю, коли розроблене повинно стати працюючим. Невірно визначені та закладені у концепцію принципи забезпечення ефективності захисту призводять до непрацездатності служби безпеки, до того ж яка може проявитися під час кризових обставин.

Таким чином, створенню служби економічної безпеки підприємства повинне передувати ретельне дослідження соціально-економічних та правових передумов, які склалися у оточуючому середовищі. На основі такого дослідження встановлюється структура суб'єктів та об'єктів діяльності із забезпечення економічної безпеки та їхніх цілей. У свою чергу, з цього випливає визначення функцій та завдань служби економічної безпеки підприємства і наприкінці дослідження з'являються уявлення щодо складу та структури елементів служби та їх взаємозв'язку із загальною оргструктурою підприємства. Така логіка та хронологія дослідження є єдино вірною на шляху до визначення та утримання у подальшому згаданого балансу між захищеністю підприємства та допустимістю, обґрунтованістю впливу служби безпеки на діяльність підприємства, права й свободи людини та суспільства. У комплексі це являє важливе та складне науково-дослідне завдання, вирішенню якого присвячене дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Науково-практичні дослідження, які б безпосереднім чином стосувалися аспектів створення та функціонування служб економічної безпеки підприємства, є нечисленними. Більш досліджуваною є проблематика служб безпеки загалом, що міститься у працях юридичної спрямованості. У їхніх межах служба економічної безпеки розглядається лише як складова служби безпеки підприємства і принципи її створення є подібними до інших складових: служби охорони, служби захисту інформації, служби захисту персоналу тощо. При такому підході дещо втрачається економічний аспект. Натомість у нечисленних працях вчених економічної спрямованості, при розгляді служби економічної безпеки підприємства, часто

втрачається юридично-процесуальний аспект і служба економічної безпеки набуває атрибутів економічного функціонального підрозділу. Таким чином, у цьому проявляється унікальність такого підрозділу як служба економічної безпеки, що повинна поєднувати у собі як юридичну, так і економічну основу.

З врахуванням зазначеного, особливу цінність мають дослідження тих авторів, що є вихідцями з юридичної науки, але які здобули значний практичний досвід створення та удосконалення служб економічної безпеки підприємств, фірм, банків тощо у другій половині 90-х – першій половині 2000-х років. До числа таких досліджень можна віднести [1,2,3,4]. Свідомо залишаючи поза межами даного дослідження несуттєві відмінності поглядів у вказаних наукових працях, нижче підсумуємо схожі висновки.

Першим важливим висновком є те, що не кожне підприємство, яке будує систему економічної безпеки, може створювати службу економічної безпеки. У такому випадку підприємство обирає між створенням та використанням власної служби економічної безпеки та залученням сторонніх спеціалізованих організацій. Критеріальна база такого вибору дуже широка. З одного боку, це першочергові вартісні та фахові критерії. Власна служба коштує недешево, тому її створюють великі фінансово-стабільні підприємства або їх об'єднання, які покладають на цю службу увесь спектр безпекозабезпечувальних функцій та використовують власний персонал та технічні засоби. Натомість для невеликих підприємств більш логічним є використання послуг спеціалізованих фірм, які мають високопрофесійний персонал, коштовне обладнання, більш сучасні технології тощо. Залучені спеціалізовані фірми можуть забезпечувати як комплексний захист, так і використовуватися для разових заходів. У розвиненому світі відбувається поступове зрушення у бік використання спеціалізованих фірм, у тому числі і великими підприємствами. Це пов'язане, з системним відставанням служб безпеки підприємств від спеціалізованих фірм у технологіях, обладнанні та, найголовніше, у рівні професійності персоналу, який необхідно постійно удосконалювати у слід удосконаленню технологій та обладнання. Багато навіть великих та заможних підприємств не вбачають сенсу у такій гонці і передають безпекозабезпечувальні функції у аутсорсинг частково або ж і повністю. Але інституціональна специфіка нашої країни та більшості країн-нащадків СРСР є дещо інша. Тому, з другого боку, вартісні та фахові критерії не завжди є вирішальними. Спеціалізовані фірми часто є занадто криміналізованими. Вони навіть можуть створюватися з кримінальними або напівкримінальними цілями: рейдерство, здирство, шахрайство тощо. Звертання до таких фірм може коштувати підприємству дуже дорого порівняно зі створенням власних служб безпеки. Тому підприємства, зокрема невеликі, намагаються триматися поза полем зору таких структур, наскільки це можливо. В цілому, це суттєво гальмує

розвиток цього виду діяльності. В кінцевому підсумку, вітчизняні підприємства не мають доступу до безпекозабезпечувальних послуг світового рівня. Ці обставини роблять для вітчизняних підприємств більш бажаним напрямом розвиток власних служб безпеки.

Другий принципово важливий висновок стосується того, що служби безпеки підприємств будь-якої функціональної спрямованості складаються з двох майже незалежних мета-напрямів: охорона та захист. У більшій мірі це є проблемою ніж особливістю, тому що охорона та захист мають принципово різні концепції реалізації. Зокрема складовими напрямку охорони є: охорона території та матеріальних цінностей; система сигналізації та оповіщення; зберігання та використання спецзасобів, у тому числі зброї; відеонагляд та спеціальний радіозв'язок тощо. Напрямок захисту включає в себе: пошук та виявлення несанкціонованих каналів передачі інформації; пошук та виявлення зловмисних намірів та дій з передачі закритої інформації або нецільового використання матеріальних цінностей; захист приміщень від силового проникнення або прослуховування; виявлення та попередження спроб вербування персоналу на користь третіх осіб та багато іншого. Як можна бачити, складові охорони та захисту є діалектично різними. Принциповим для охорони є стаціонарність та стабільність структур забезпечення, тобто необхідною є абсолютна передбачуваність результатів функціонування цих структур. Забезпечення захисту є принципово динамічним, з неповторюваним набором конкретних задач. Структури забезпечення захисту змушені знаходитися у постійному пошуку. Іншими словами можна сказати, що структури охорони мають усталений перелік завдань, під який підлаштовують та удосконалюють діапазон можливостей, а структури захисту мають відносно усталений діапазон можливостей, за допомогою яких намагаються вирішувати максимальну кількість завдань, що постають перед ними. Такі відмінності дуже суттєво впливають на поєднання вказаних мета-напрямів у межах однієї служби безпеки.

У якості третього висновку можна констатувати, що наукою та практикою все ж таки розроблені деякі універсальні рекомендації щодо виокремлення факторів, які впливають на конструювання служби економічної безпеки на підприємстві. Надамо коротку характеристику основним з них.

Наявність та характер конкурентного середовища. Принципово важливим є ступінь криміналізованості та маргінальності конкурентів. Показовим прикладом є сам по собі охоронний бізнес. Наявність спецзасобів, зброї та певного контингенту співробітників роблять конкурентні "розбірки" вельми жорстокими.

Особливості виробничої діяльності підприємства. Це сучасність та прогресивність технологій, наявність нематеріальних активів: ноу-хау, патентів, авторських свідоцтв, ліцензій, програмних продуктів тощо, специфічність виробничих потужностей, но-

визна товарів та послуг. Сукупність цих складових визначає інтерес з боку конкурентного середовища.

Наявність об'єктів спеціального захисту, до яких відносяться небезпечні виробництва або сировина, вибухо- та пожежо-небезпечні ділянки, матеріальні цінності значної вартості або обмеженого походження, працівники-носії усіляких таємниць, працівники з унікальними здібностями та ті, що задіяні в таємних унікальних розробках тощо.

Фінансово-економічне становище підприємства, що може бути охарактеризоване рентабельністю, платоспроможністю, обсягами залучених кредитів та інвестицій, рівнем ділової та інвестиційної активності. З одного боку, фінансове становище дає уявлення щодо можливостей фінансування безпекозабезпечувальної діяльності, а, з іншого боку, воно є дає уявлення щодо потенційного інтересу до підприємства з боку недружного конкурентного середовища.

Стан ринку та ринкова позиція підприємства. Цей фактор у більшій мірі характеризує потенціал підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі. Потрібно прийняти до уваги стадію життєвого циклу підприємства та його основних продуктів, темпи розвитку галузі, частку підприємства на ринку та її динаміку, репутаційні характеристики та ризики підприємства тощо.

Ідеологія, погляди та відношення власників підприємства до форм забезпечення економічної безпеки. На перший погляд цей фактор є суб'єктивним, але це не так. Бачення власників формується на основі аналізу оточуючого середовища, ступеня його недружності та бажання власників витратити кошти на створення та функціонування служби безпеки. Тому аналіз цього фактору являє собою певну квінтесенцію усіх вищезгаданих.

Отже, з врахуванням вищезазначеного, слід вважати, що створення служби економічної безпеки підприємства повинне базуватися на двох основних платформах: економічній, при визначенні факторів оточуючого середовища, що впливають на тип організаційної структури служби економічної безпеки та її взаємодієзв'язки з елементами загальної організації підприємства; та юридично-процесуальній, при визначенні внутрішнього функціонального устрою служби економічної безпеки.

Метою статті є поєднання теоретичного та емпіричного досвіду формування організаційних структур служби економічної безпеки підприємства з визначенням функціонального навантаження елементів структури.

Виклад основного матеріалу. Різноманіття умов функціонування сучасних підприємств та форм прояву факторів оточуючого середовища не дає можливості вести мову про певні універсальні підходи чи моделі визначення структури та функціонального навантаження служби економічної безпеки. В цілому, можна сформулювати лише загальні рекомендації, з яких кожне окремо узятє підприємство може зробити власний витяг.

Виходячи з умовного поділу та класифікації суб'єктів та об'єктів захисту, сукупностей загроз економічній діяльності підприємств тощо можна сформулювати декілька основних типових напрямів діяльності служб економічної безпеки.

Перший напрям – безпека персоналу, до складу якої можна віднести санітарію та екологію, особисту безпеку працівників та членів сімей, охорону праці та безпеку життєдіяльності, безпеку особистісних соціально-психологічних відносин у колективах тощо. На перший погляд, може здатися, що цей напрям є неспецифічним для економічної безпеки, але забезпечення фізичної безпеки персоналу завжди є дуже вигідним економічно з огляду на втрати, що можуть бути спричинені відповідними порушеннями. Тому, проблематика забезпечення безпеки працівників є домінуючою для усіх, без винятку, різновидів безпеки.

Другий напрям стосується безпеки підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності та його ресурсів, за участю яких відбувається ця діяльність: матеріальні, фінансові, земельні, трудові, інтелектуальні тощо. Тут мається на увазі охорона та захист майна підприємства, що має вартісний вираз, та у сукупності складає майновий комплекс, використання якого створює економічний ефект від діяльності підприємства.

Третій напрям пов'язаний з захистом інформації на підприємстві. При цьому може бути дуже багато типів значущої інформації. Це інформація щодо технологій операційної, фінансової, ринкової діяльності підприємства, об'єктів інтелектуальної власності, специфічних знань та компетенцій персоналу підприємства тощо. Цей напрям є самостійно дуже важливим. Цінність інформації може перевищувати вартість майна.

Четвертий напрям – юридично-процесуальна безпека діяльності підприємства, що спрямована на укладання та утримання прав власності, забезпечення прав та порядку здійснення статутної діяльності, юридичного захисту майна та немайнових прав підприємства, супроводження укладання господарських та цивільних договорів, організація бухгалтерського документообігу тощо. Цей напрям забезпечує реалізацію досить широкого кола завдань в умовах недостатньої, суперечливої та нестабільної нормативно-правової бази діяльності підприємства та забезпечення його безпеки.

Окремо слід звернути увагу на те, що означені напрями діяльності служби економічної безпеки підприємства не можуть бути реалізованими лише у межах окремої складової забезпечення безпеки, у даному випадку, економічної. Реальна реалізація можлива лише за умови триєдності застосування основних складових безпеки: фізичної, економічної та інформаційної. Таке розуміння витікає з тлумачення економічної безпеки як безпеки економічної діяльності підприємства. У сучасній безпекології існує певна понятійна невизначеність цього аспекту. Складова безпеки, така як, наприклад, економічна

безпека, повинна визначатися через об'єкт забезпечення безпеки, а не через сукупність загроз чи сукупність засобів забезпечення. Тому загрозами економічній безпеці можуть бути фізичні, інформаційні, кадрові, економічні, правові тощо. Способами забезпечення – також фізичні, економічні, правові, інформаційні тощо.

Тому кожен з вищевказаних напрямів одночасно повинен включати у себе засоби та інструменти забезпечення різних видів безпеки. Зокрема, економічна безпека персоналу, майна, діяльності, інформації та взаємовідносин підприємства з оточуючим середовищем невідривно потребує фізичних, інформаційних, правових тощо заходів охорони та захисту. Діяльність служби економічної безпеки підприємства не може складатися виключно з економічних дій. Вони повинні доповнюватися діями фізичного, інформаційного, правового характеру. Відповідно до цього у організації служби економічної безпеки повинні існувати елементи, що реалізують такі дії. Отже, погоджуючись з думкою дослідників [3,5,6], слід підсумувати, що еклектика можливих дій служби економічної безпеки підприємства, пов'язаних з реалізацією чотирьох основних напрямів забезпечення економічної безпеки з врахуванням конкретних умов та обставин функціонування певного підприємства, визначає найбільш характерні, або ж, певним чином, типові структурні елементи (підрозділи) служб економічної безпеки та сукупності цілей, функцій та завдань, які вони здатні вирішити. Такий узагальнений склад підрозділів служб безпеки, їхніх функцій та завдань, може бути використаний як початкова модель при формуванні служб безпеки як створюваних, так і існуючих підприємств. Природно, що початкова модель повинна коректуватися у кожному окремому випадку з врахуванням дії факторів впливу на структуру служби економічної безпеки, склад та сила прояву яких актуалізовані для кожного конкретного підприємства.

На рис. 1 наведено узагальнений приклад фрагмента типової організаційної структури служби економічної безпеки підприємства, що реалізує охоронний мета-напрямок. Відповідно, на рис. 2 зображено приклад структури фрагмента, що реалізує захисний мета-напрямок діяльності служби економічної безпеки підприємства.

Як бачимо з рис. 1, наведений фрагмент організації має лінійний вигляд, де забезпечення охорони реалізується за допомогою трьох основних, прямо підпорядкованих, відділів: охорони та супроводження, технічного забезпечення та режимного відділу. Слід відзначити, що структура відділів та секторів служби економічної безпеки підприємства повинна сприйматися саме як типова, коли у конкретних випадках можливі певні структурні відмінності: поєднання чи, навпаки, розгалуження функцій окремих секторів між собою, сукупності виконуваних функцій різними секторами, підпорядкованість секторів відділам тощо.

Розглянемо докладніше сутність та завдання окремих елементів структури, зображеної на рис. 1.

Відділ охорони та супроводження призначений для фізичної охорони та контролю об'єктів та товарно-матеріальних цінностей. Головним завданням цього відділу є створення умов унеможливлення зловживань та втрат цінностей. Окремими секторами відділу забезпечується виконання режимів контролю за зберіганням та використанням матеріальних цінностей шляхом організації зон контролю та коридорів переміщення працівників по ним; забезпечення безпеки переміщення цінностей та документації, зокрема грошових коштів; попередження зловмисних дій щодо матеріальних цінностей; організації дій у разі настання надзвичайних ситуацій тощо.

Відділ технічного забезпечення призначений для формування комплексу технічних засобів, використання у забезпеченні економічної безпеки підприємства, та підтримання їхньої працездатності й актуальності. Головною ідеологічною особливістю цього відділу у межах реалізації охоронного напрямку є лише виконання розроблених режимів та регламентів забезпечення безпеки, повноваження з удосконалення стосуються лише самих технічних засобів і їх систем. Це дещо звужує коло виконуваних відділом завдань, але зумовлює високу технічну професійність їхнього виконання. До основних завдань відділу можна віднести: забезпечення охоронних процедур необхідними технічними засобами; здійснення ремонту, обслуговування та удосконалення технічних засобів та контроль їхньої постійної працездатності; контроль за діяльністю сторонніх організацій з приводу постачання технічних засобів та пуско-налагоджувальних робіт; виявлення уразливих ділянок до нових різновидів загроз тощо. Сектори цього відділу формуються за принципом однотипності технічних засобів. Зокрема сектор засобів зв'язку та передачі інформації опікується комплексом відповідних пристроїв та здійснює постійну перевірку приміщень та процесів на предмет виявлення несанкціонованих пристроїв. Сектор спеціальних засобів охорони пов'язаний, наприклад, зі зброєю чи службовими тваринами. Сектор засобів автоматичного розпізнавання та сигналізації забезпечує можливості своєчасного реагування на порушення режимів захисту. Сектор транспортного забезпечення пов'язаний з експлуатацією спецтранспортів.

Діяльність режимного відділу пов'язана з підтриманням загальних умов безпечного функціонування підприємства. Основним шляхом досягнення цього та, відповідно, основним завданням відділу є моніторинг та контроль дотримання визначених режимів безпеки, у тому числі, шляхом їх конкретизації у численних регламентах. Відділ режиму самостійно не розробляє ті чи інші режими, але, за результатами контролю дотримання, цей відділ розробляє рекомендації та приймає безпосередню участь у розробці режимів. Сектори цього відділу формуються за різними принципами.

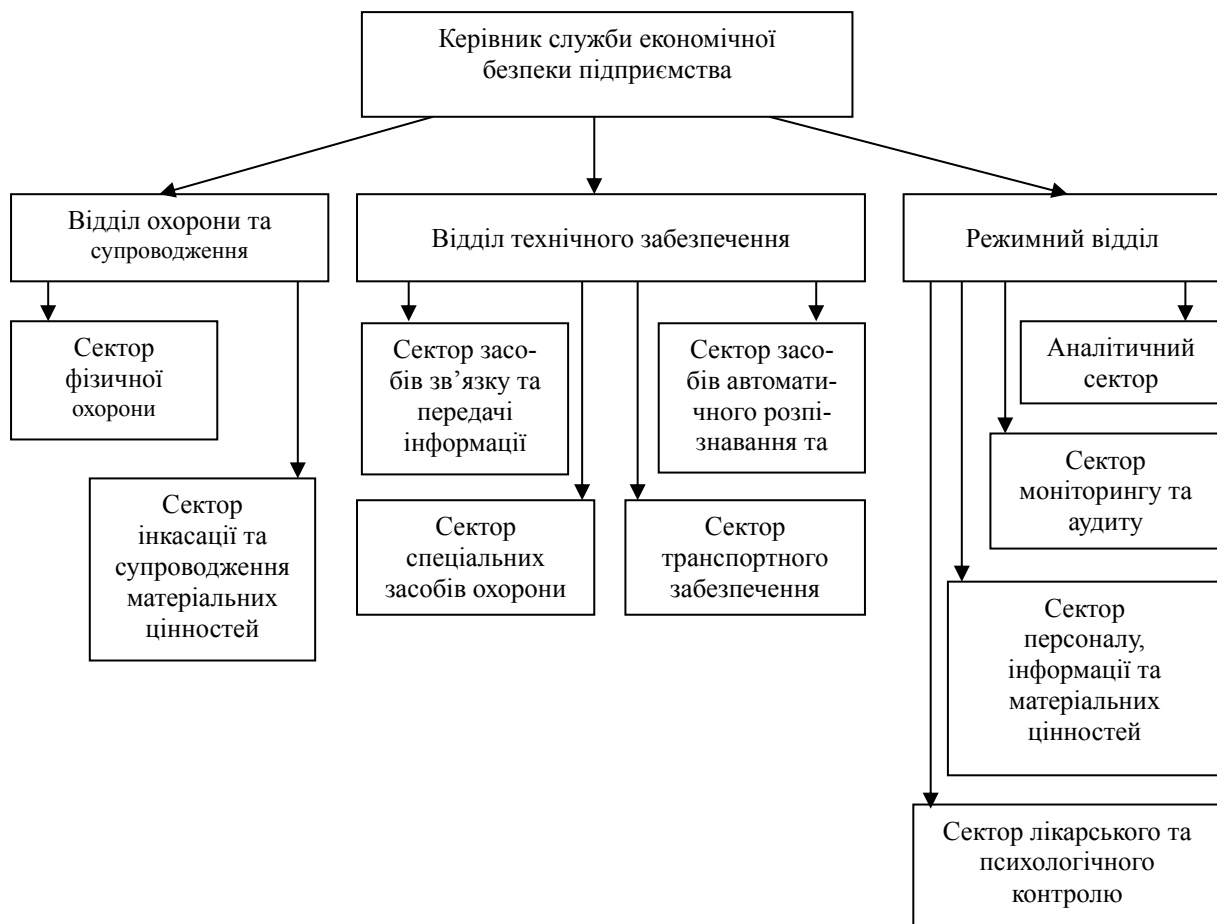


Рис. 1. Фрагмент організаційної структури служби економічної безпеки підприємства (за мета-напрямом: охорона)

Аналітичний сектор не є вузькоспрямованим з функціональної точки зору. Тут відбувається збір та аналіз різноманітної інформації щодо внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, прямим чи непрямим чином пов'язаної з охоронною діяльністю на підприємстві. Цей аналіз може стосуватися будь-яких аспектів. У результаті аналітичний відділ формує аналітичні доповіді, у яких розглядаються фактори та обставини, що впливають на ефективність дотримання охоронних режимів та можуть підвищувати або знижувати цю ефективність; виявляються "слабкі місця" та розробляються рекомендації щодо їхнього усунення.

Сектор моніторингу та аудиту розробляє та здійснює заходи безперервного відслідковування фактичних наслідків виконання охоронних режимів та дотримання різноманітних інструкцій. Фактично його діяльність є контролюючою відносно діяльності співробітників усіх відділів служби економічної безпеки підприємства та призначена своєчасно виявляти недбалість, непрофесійність або зловмисність співробітників або недолугість охоронних процедур.

Сектор персоналу, інформації та матеріальних цінностей виконує дуже широкий спектр завдань. Зокрема це: організація обліку та документообігу окремих категорій персоналу підприємства, окремих

груп товарно-матеріальних цінностей та інформації з метою визначення їхньої важливості та принципів допуску до використання; визначення допусків до конфіденційної інформації чи особливо цінних ресурсів та навчання персоналу роботі з ними; розгляд питань підвищення чи обмеження ступеня допуску до інформації чи ресурсів окремих працівників; формування аналітичних записок для сектору моніторингу та аудиту та для аналітичного сектору з власними результатами перевірок дотримання інструкцій та регламентів або з заявками на проведення таких перевірок у масштабі усього підприємства тощо.

Сектор лікарського та психологічного контролю, як витікає з його назви, виконує специфічні функції, які здебільшого пов'язані з попередженням потенційних проблем, які можуть бути викликані станом фізичного чи психологічного стану працівників підприємства.

В цілому, організаційна структура служби економічної безпеки підприємства, що зображена на рис. 1, є несамостійною та залежною від іншого фрагмента, що наведено на рис. 2. Перш за все, це стосується того, що охоронний фрагмент оргструктури є переважно виконавцем настанов та заходів, що розробляються у межах захисного фрагменту. Відповідно до цього, у реальному житті, фрагменти з рис. 1 та 2 не існують окремо – вони органічно по-

єднані у загальну оргструктуру. Але у нашому дослідженні ці фрагменти наведені окремо з метою підкреслити різницю ідеології їхнього функціонування: стабільність – для структур охоронного напрямку та динамічність – для структур захисного напрямку.

Відображення оргструктури служби економічної безпеки підприємства за захисним напрямом (рис. 2) докорінним чином відрізняється від попереднього випадку. Це зумовлено застосуванням різновиду адаптивних оргструктур – матричного. Головною відмінністю цього типу є відсутність постійного закріплення складу, структури та взаємозв'язків елементів, що є характерним для бюрократичного типу, відповідно до якого представлений фрагмент на рис. 1. Поєднання елементів є перманентним, пов'язаним із колом вирішуваних завдань у певний час і за конкретних обставин. Необхідність застосування такого типу представлення фрагменту служби економічної безпеки пов'язана із ідеологією захисного підходу забезпечення економічної безпеки підприємства. Наріжним каменем цього підходу є розуміння забезпечення економічної безпеки як ліквідації наслідків реалізованих загроз та попередження реалізації потенційних загроз. Таке розуміння зумовлює наявність великої кількості різноманітних загроз, з якими доводиться мати справу службі економічної безпеки підприємства. Загрози можуть про-

являтися не постійно, не системно та не типово, що значно ускладнює їх передбачення та виробіток постійних алгоритмів та регламентів протидії.

Матрична організаційна структура існує саме для таких випадків, коли управлінські процедури слабо регламентовані. У матриці поєднуються рядки та стовбці. У стовбцях знаходяться постійні відділи служби економічної безпеки підприємства, а у рядках – виконувані службою функції. Позначка у клітинці на перетині рядків та стовбців (на рис. 2 ця позначка являє собою сіру заливку клітинки) означає участь певного відділу у реалізації певної функції. Відповідно до сутності матричної оргструктури, кожна з виконуваних функцій має відповідальну особу, яка, по суті, є тимчасовим керівником, що виконує свої керівні обов'язки до тих пір, доки виконується ця функція. Керівник служби економічної безпеки одночасно є лінійним керівником по відношенню як до начальників постійних відділів, так і тимчасових керуючих за окремими функціями. Коротко розглянемо призначення постійних відділів. Слід відзначити, що слід окремо розглядати комплекси завдань, які можуть виконуватися цими відділами взагалі, та завдання, які виконуються відділами у межах певних функцій.

Керівник служби економічної безпеки підприємства				
Відділи	Інформаційно-аналітичний відділ	Відділ розслідувань та оперативної роботи	Юридичний відділ	Відділ матеріального забезпечення
Функції				
Розробка та супроводження режимів збереження комерційної таємниці та об'єктів інтелектуальної власності				
Конкурентна розвідка та контррозвідка				
Розробка та супроводження режимів контролю за зберіганням та використанням матеріальних цінностей				
Розробка та впровадження заходів з удосконалення спеціальних режимів				
Аналіз оточуючого середовища та виявлення потенційних загроз				
Розробка та впровадження заходів з удосконалення системи економічної безпеки підприємства				
Спеціальне навчання та підготовка персоналу				
Контроль за діями персоналу підприємства				
Контроль діяльності контрагентів та підрядників				
Розробка піар-заходів				

Рис. 2. Фрагмент організаційної структури служби економічної безпеки підприємства (за мета-напрямом: захист)

Інформаційно-аналітичний відділ в цілому є уособленням саме економічного компоненту у службі економічної безпеки. Переважну більшість його фахівців повинні складати економісти. Цей відділ, по суті, є складовою процесора системи економічної безпеки підприємства, де відбуваються найскладніші процедури з виявлення та усвідомлення небезпек, трансформації їх у певні загрози та визначення способів протидії, які є потенційно прийнятними для використання. Тому назва цього відділу точно відображає його сутність – тут відбувається збір та аналіз інформації. Інформація може бути різноманітною і стосуватися будь-яких аспектів функціонування підприємства та оточуючого середовища.

Відділ розслідувань та оперативної роботи призначений для виконання завдань оперативно-пошукового типу з метою встановлення об'єктивної оперативної обстановки на підприємства та навколо нього. Цим відділом розробляються та реалізуються заходи з вивчення працівників підприємства, його контрагентів та відвідувачів, прилеглої території, тобто, усього того, що може нести загрози економічній діяльності підприємства. Крім того, фахівцями цього відділу розробляються та реалізуються заходи з конкурентної розвідки та контррозвідувальні заходи, здійснюється взаємодія з правоохоронними та іншими силовими органами відносно забезпечення безпеки діяльності підприємства та попередження терористичних дій.

Однією з найбільш важливих специфічних задач відділу розслідувань та оперативної роботи є пошук неструктурованої інформації щодо ознак потенційних загроз, спроб злочинних дій по відношенню до працівників або підприємства, спроб несанкціонованого доступу до закритої інформації, виявлення особистих потреб та настроїв працівників, що можуть призвести до спроб завдання шкоди підприємству тим чи іншим способом тощо. Для вирішення такого завдання фахівцями відділу створюється мережа інформаторів, негласних співробітників та розробляються специфічні способи отримання інформації. В цілому, вибір методів діяльності цього відділу визначається статусом операцій чи заходів, що реалізуються, які можуть суттєво відрізнятися у межах трьох принципово різних статусів: виявлення, попередження чи недопущення небезпечних дій чи наслідків. Відповідно до завдань, відділ розслідувань та оперативної роботи переважно складається з фахівців, обізнаних у оперативно-розшуковій справі, тобто за освітою фахівців-юристів або слідчих.

Юридичний відділ має цілком визначений власною назвою комплекс завдань. В цілому, діяльність відділу можна характеризувати як юридичне супроводження діяльності служби економічної безпеки. До типових завдань відділу можна віднести: розробка та контроль дотримання ключових умов договорів, що укладаються; розробка документів, що регламентують правову основу забезпечення економічної безпеки підприємства; розробка правових розділів інструкцій та режимів для підрозділів підприєм-

ства або окремих працівників; організація заходів з підвищення правової обізнаності працівників підприємства; патентно-ліцензійне супроводження діяльності (ведення документації, спостереження за оточуючим середовищем, аналіз нових знань, що можуть бути потенційно цікавими підприємству тощо). Юридичний відділ повинен складатися з фахівців-юристів за різними юридичними напрямками.

Основне призначення відділу матеріального забезпечення – обрахування вартості усіх рішень та програм із забезпечення економічної безпеки підприємства. Уся діяльність служби економічної безпеки повинна бути підпорядкована дотриманню вартісних критеріїв, тобто вартість безпекозабезпечувальної діяльності повинна співвідноситись з ефективністю такої діяльності. У цьому сенсі, відділ матеріального забезпечення є тим осередком, що має найбільш повну інформацію як про вартість ліквідації наслідків реалізованих загроз, так і про вартість заходів з нейтралізації потенційно можливих загроз. Цей відділ складається з економістів або ж фінансистів і приймає безпосередню участь у процесах прийняття усіх, без виключення, рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Сукупність функцій, що виконуються службою економічної безпеки підприємства відповідно до рис. 2, є змінюваною. Їхня кількість та сутність є залежною від умов та обставин функціонування підприємства, за необхідністю може збільшуватися або ж за непотрібністю – скорочуватися. Функції служби економічної безпеки підприємства є проміжною категорією між цілями та видами діяльності служби. Номенклатура функцій виходить з комплексу безпекозабезпечувальних цілей та визначає появу певних видів безпекозабезпечувальної діяльності. Тобто номенклатура функцій уособлює, з одного боку, цілі, яких намагається досягти служба, а, з іншого боку, види діяльності, які служба повинна мати для досягнення цілей.

Однією з найбільш важливих специфічних функцій служби економічної безпеки підприємства є розробка та контроль дотримання різноманітних режимів безпеки, основні з яких згадані на рис. 2. У загальному вигляді режимом безпеки можна вважати комплекс правил, норм, принципів, встановлених для однотипних видів діяльності або заходів, дотримання яких дозволяє досягати безпекозабезпечувальних цілей. Спеціальні режими безпеки створюються з метою певної універсалізації сприйняття цілей та засобів їхнього досягнення. У межах спеціальних режимів безпеки надаються стандартизовані описи дій та реакцій, шляхом чого реалізується принцип участі усіх працівників підприємства у функціонуванні системи економічної безпеки підприємства. Як правило, спеціальні режими торкаються діяльності усіх працівників підприємства за визначеними напрямками діяльності. Найбільш типовим прикладом спеціального режиму безпеки є режим збереження комерційної таємниці, який має місце у

діяльності майже усіх підприємств, навіть тих, у складі яких немає служби безпеки.

Наповнення організаційної структури служби економічної безпеки підприємства певним набором елементів та взаємозв'язків між ними визначає її призначення. Взаємозв'язки можуть бути вираженими поєднанням певних елементів у ланки, за принципом спільності завдань; у вертикалі, за принципом розподілу владних повноважень та обов'язків; у горизонталі, за принципом розподілення функціональних напрямів діяльності елементів. У свою чергу, певні набори елементів та визначення взаємозв'язків між ними у конкретних оргструктурах служб економічної безпеки слугують основою розуміння того, який загальнобезпекозабезпечувальних функцій здатна виконувати служба з таким устроєм. На рис. 1 та 2 відображено типовий підхід до формування служби, з типовим набором елементів та типовими комплексами завдань для кожного з елементів. Аналізуючи це наповнення можна скласти комплекс функцій служби економічної безпеки підприємства, який також можна вважати типовим. Спираючись на результати досліджень І.Б. Ліндера, Є.І. Гаврюшина [7] та С.І. Пучкова [8], розглянемо докладніше та сформулюємо сутність цих узагальнених функцій.

Науково-методична функція – яка реалізується накопиченням досвіду забезпечення безпеки, організацією навчання фахівців з безпеки та керівного складу підприємства, наукового опрацювання нових проблем забезпечення безпеки, нових виникаючих загроз та методичного супроводу діяльності в цій сфері.

Інформаційно-аналітична функція – яка реалізується через накопичення, обробку та аналіз інформації, що відноситься до сфери забезпечення економічної безпеки, а саме: облік проявів факторів небезпеки щодо недоброчесних конкурентів, партнерів; осіб та організацій, що зазіхають на результативність економічної діяльності підприємства; недружніх проявів оточуючого середовища та державних органів тощо. При реалізації цієї функції створюються комплекси технічних та методичних засобів збору, обробки та аналізу інформації, відбувається організація забезпечення усіх зацікавлених осіб відомостями, що мають у розпорядженні служба економічної безпеки підприємства та багато іншого.

Адміністративно-розпорядча функція – яка реалізується шляхом підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо формування та функціонування системи економічної безпеки підприємства загалом, визначення повноважень, прав та обов'язків посадових осіб у процесах забезпечення економічної безпеки підприємства.

Соціально-кадрова функція – яка реалізується через участь служби економічної безпеки у визначенні потреби у кадрах певної спрямованості, їхньої розстановки на підприємстві та ступеня доступу до закритих процесів, у виявленні негативних проявів у намірах та діях персоналу, розробці заходів послаб-

лення соціальної напруги, попередженні та локалізації конфліктів на підприємстві, навчанні та інструментуванні працівників у межах їхніх повноважень, формуванні у них почуття відповідальності за дотримання різноманітних режимів безпеки.

Організаційно-управлінська функція – яка реалізується шляхом впливу на створення та функціонування організаційної структури як підприємства в цілому, так і служби економічної безпеки зокрема; визначення ступеня гнучкості оргструктури при роботі за окремими напрямками та функціями; організацію взаємодії та координації між окремими ланками оргструктури для досягнення запланованих цілей.

Господарсько-розподільча функція – яка реалізується шляхом участі служби економічної безпеки підприємства у визначенні ресурсів, необхідних для безпекозабезпечувальних заходів, у підготовці та проведенні заходів збереження майна, грошових коштів, об'єктів інтелектуальної власності тощо.

Планово-виробнича функція – яка реалізується при розробці комплексу планів підприємства щодо забезпечення безпеки, підготовки та проведення безпекозабезпечувальних заходів, при встановленні та підтримці режимів безпеки.

Організаційно-технічна функція – яка реалізується шляхом матеріально-технічного та фінансового забезпечення системи економічної безпеки підприємства, сприянням у освоєнні нових видів спеціальної техніки, технічних пристроїв та інших досягнень такого рівня, що відповідає поточним потребам забезпечення безпеки.

Обліково-контрольна функція – яка реалізується виокремленням найбільш важливих напрямів фінансово-господарської діяльності та діяльністю з організації своєчасного виявлення загроз фінансовій стабільності підприємства та оцінювання джерел цих загроз, організацією контролю та кризовими ситуаціями тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, підсумовуючи проаналізовані аспекти побудови служб економічної безпеки на підприємствах слід конкретизувати увагу на наступному. По-перше, створення служби економічної безпеки є невід'ємним та одним з останніх етапів формування системи економічної безпеки підприємства, яка несе у собі ідеологічне та змістовне навантаження тієї концепції забезпечення економічної безпеки, що узятя "на озброєння" конкретним підприємством. У цьому сенсі, служба економічної безпеки змістовно не може бути самостійним елементом функціонування підприємства, вона є залежною від комплексу цілей підприємства, його ресурсної бази, управлінських традицій використання певних технологій та методів прийняття рішень тощо. Тобто служба економічної безпеки є елементом системи економічної безпеки підприємства на визначених саме системою засадах.

По-друге, сучасна теорія та практика забезпечення економічної безпеки підприємства допоки не

виробила широкого арсеналу різновидів організаційного устрою служб економічної безпеки. Здебільшого культивуються два, за суттю, діаметрально протилежних, підходи. Служба економічної безпеки створюється або як окрема складова служби безпеки підприємства, або як окрема складова серед підрозділів економічної спрямованості на підприємстві. Тобто, у обох випадках має місце створення шляхом розгалуження вже існуючих структур. При цьому, у першому випадку недостатньо реалізований економічний аспект, а у другому – безпековий.

Розгалуження існуючих підрозділів з метою створення служби економічної безпеки припускає виробіток певним чином типових організаційних структур для цієї служби, з універсальним набором елементів та взаємозв'язків між ними, що зумовлює типовість комплексу виконуваних безпекозабезпечувальних функцій. Такий підхід дає можливість конкретному підприємству зворотити власну службу економічної безпеки за зворотною логікою: спочатку обґрунтовується та береться за основу типова оргструктура, а потім вона адаптується до умов функціонування конкретного підприємства у конкретному середовищі. Тобто, служба економічної безпеки конструюється шляхом доопрацювання підприємством певної обраної універсальної оргструктури під власні вимоги та обставини функціонування. Такий спосіб можна вважати відносно легким, так як лінійна та функціональна взаємопов'язаність складових служби використовується вже готова, з типового прикладу. Але основний недолік, у такому випадку, зумовлюється застосуванням надмірної кількості необхідних змін і удосконалень у кінцевій версії оргструктури служби економічної безпеки порівняно з первинним типовим варіантом. Складність стаціонарних та динамічних умов функціонування конкретного підприємства може бути такою, що підстроювання типової оргструктури під них може повністю видозмінити закладені у типову оргструктуру принципи, функції та зв'язки і, у кінцевому підсумку, привести до повної втрати первинної логіки. Створена таким чином оргструктура буде непрацездатною. Отже, в цілому, потрібно змінювати підходи та створювати службу економічної безпеки за самостійним та повноцінним алгоритмом.

По-третє, слід розуміти, що створення та функціонування служби економічної безпеки неможливе у "чистому" вигляді. Якщо на підприємстві існує загальна служба безпеки, то вбудована в неї служба економічної безпеки може не мати частки охоронних та захисних функцій, пов'язаних з фізичним та інформаційним захистом, які вже закладені у дію загальної служби безпеки. Якщо ж на підприємстві не існує служби безпеки загалом, а створюється лише служба економічної безпеки, то вона буде змушена узяти на себе базові функції фізичного та інформаційного захисту. Тобто вона стане змішаною за своєю суттю, і функції, пов'язані із забезпеченням еко-

номічної безпеки, є домінуючими, але не єдиними. Це потрібно враховувати при плануванні потреб персоналу та ресурсів на створення і функціонування служби економічної безпеки.

Л і т е р а т у р а

1. Ващекин Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности : учеб. пособ. / Ващекин Н.П., Дзелиев М.И., Урсул А.Д. — 2-е изд., доп. и перер. — М.: "Экономика", 2002. — 336 с.
2. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. — М.: Издательство "Ось-89", 2007. — 208 с.
3. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов : [учебн.] / [под общ. ред. В.С. Гусева]. — СПб.: ИД "Очарованный странник", 2001. — 256 с.
4. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия : [научн. изд.] / В.В. Шлыков. — СПб.: Алетейя, 1999. — 138 с.
5. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : [монография] / В.П. Мак-Мак. — М.: Компания "Спутник+", 2003. — 220 с.
6. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін.]. — К.: Правова єдність, 2009. — 544 с.
7. Хрестоматия по организации систем безопасности / [под общ. ред. Линдера И.Б. и Гаврюшина Е.И.]. — М.: МКТА, 2002. — 704 с.
8. Пучков С.И. Управление системой безопасности фирмы. Практическое руководство к действию : справоч. пособ. / С.И. Пучков, С.А. Кузнецов. — М.: АСТ-ПРЕСС, 2001. — 128 с.

References

1. Vashhekin N.P. Safety of business activity / Vashhekin N.P., Dzeliev M.I., Ursul A.D. — M.: "Jekonomika", 2002. — 336 p.
2. Gaponenko V.F. Economic security of the enterprises. Approaches and principles / Gaponenko V.F., Bespal'ko A.L., Vlasov A.S. — M.: Izdatel'stvo "Os'-89", 2007. — 208 p.
3. Economy and organization of safety of economic entities / [pod obshh. red. V.S. Guseva]. — SPb.: ID "Ocharovannyj strannik", 2001. — 256 p.
4. Shlykov V.V. Complex ensuring economic security of the enterprise / V.V. Shlykov. — SPb.: Aleteja, 1999. — 138 p.
5. Mak-Mak V.P. Security service of the enterprise as subject of private law-enforcement activity / V.P. Mak-Mak. — M.: Kompanija "Sputnik+", 2003. — 220 p.
6. Economic security of the enterprises, organization and institutions / [Ortins'kij V.L., Kernic'kij I.S., Zhivko Z.B. ta in.]. — K.: Pravova jednist', 2009. — 544 p.
7. Anthology of the organization of security systems / [pod obshh. red. Lindera I.B. i Gavryushina E.I.]. — M.: MCTA, 2002. — 704 p.
8. Puchkov S.I. Management of a security system of firm. Practical guidance to action / S.I. Puchkov, S.A. Kuznetsov. — M.: AST-PRESS, 2001. — 128 p.

Овчаренко Е.И., Богданов Р.И. Формирование организационной структуры службы экономической безопасности предприятия

В статье рассмотрена проблематика определения и формирования организационной структуры службы экономической безопасности предприятия. Исследован научно-практический опыт формирования таких структур, выделены основные типовые направления деятельности служб экономической безопасности, которые влияют на состав и структуру выполняемых службой функций. Определены факторы влияния на тип оргструктур, разработаны базовые оргструктуры службы экономической безопасности охранной и защитной направленности, предоставлено описание функциональной нагрузки подразделений разработанных оргструктур.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, служба безопасности, организационная структура, функция.

Ovcharenko Ie.I., Bogdanov R.I. Formation of Organizational Structure of Service of Economic Security of the Enterprise

In article the perspective of definition and formation of organizational structure of service of economic security of the enterprise is considered. It is investigated scientifically - practical experience of formation of such structures, the main standard activities of services of economic security which influence structure and structure of the functions which are carried out by service are allocated. Factors of influence on type of organizational structures are defined, developed basic to organizational structure of service of economic security of security and protective orientation, the description of functional loading of divisions of the developed organizational structures is provided.

Keywords: enterprise, economic security, security service, organizational structure, function.

Овчаренко Є.І. – д.е.н., доц., завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. Даля, evvoukr@gmail.com

Богданов Р.І. – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. Даля, evvoukr@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 07.06.2017.

УДК 338.512

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Персій Ю.О.

INFORMATION PROVIDED FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE COSTS MANAGEMENT

Persiy Y.

Надано характеристику аспектів управління затратами на підприємстві, запропоновано класифікацію користувачів економічної інформації при управлінні затратами, доведено необхідність створення єдиної інформаційної системи управління затратами та запропоновано її структуру, розроблено схему інформаційних потоків по реалізації моделі управління затратами підприємства з використанням теорії обмежень вартості

Ключові слова: *затрати, підприємство, управління, інформація, забезпечення*

Вступ. Управління виробничими витратами є найбільш важливим об'єктом управління в ринкових умовах. Це обумовлено тим, що засобом розвитку підприємства служить максимізація отриманого прибутку. Одним з найбільш реальних варіантів збільшення прибутку для підприємства є зниження витрат на виробництво продукції, які можуть зростати або знижуватися в залежності від споживання трудових чи матеріальних ресурсів, рівня техніки, організації виробництва та інших факторів. Отже, для виробника важливо володіти і користуватися механізмами управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження системи інформаційного забезпечення управління витратами зробили такі науковці, як О. Бородкін, Б. Валуєв, З. Гуцайлюк, М. Кружельний, А. Кузьмінський, В. Линник, М. Чумаченко, В. Івакшевич, М. Врублевський, Ф.Бутинець, Л.Чижевська, Н. Герасимчук, С. Голов, Л. Нападовська та інші. Проте і на сьогоднішній день питання якісного інформаційного забезпечення управління затратами залишається об'єктом дискусій.

На основі вищевикладеного можна сформулювати **мету** дослідження, яка полягає в формуванні системи інформаційного забезпечення управління затратами на промисловому підприємстві.

Матеріали і результати досліджень. В умовах ринкової економіки забезпечення досить високої

конкурентоспроможності продукції підприємства неможливо без ефективно функціонуючої системи управління витратами. Разом з тим адекватне ринку управління як витратами, так і всіма сторонами діяльності підприємства, має базуватися на відповідній зовнішній і внутрішній інформації [2]. Якщо в якості зовнішньої інформації з позиції конкретного підприємства можна розглядати дані експертних опитувань, статистичні дослідження кон'юнктури ринку, сформованого рівня цін і т. д., то внутрішня інформація знаходиться у веденні власне підприємства, формується і аналізується в існуючих системах обліку. В цілому управління витратами підприємства можна характеризувати як інтенсивний інформаційний процес, що вимагає детального аналізу всього комплексу використовуваних даних.

На наш погляд, основний інтерес для управління витратами з використанням теорії обмежень вартості представляють дані, пов'язані з їх урахуванням, плануванням і аналізом. Саме така інформація потрібна для моделювання процесу управління витратами з використанням теорії обмежень вартості. У зв'язку із збільшеною в сучасних умовах складністю отримання і обробки необхідної для реалізації управлінської діяльності інформації набуває додаткового значення її роль як найважливішої складової в процесі управління витратами і ефект від її отримання.

Ефект може бути визначений як різниця між її цінністю і витратами на її отримання. Розширення інформаційного процесу з економічної точки зору доцільно до того рівня, при якому витрати на додатково отриману інформацію відповідають її цінності (результатам) [4].

Проблемно-орієнтована цінність інформації являє собою очікуваний приріст вкладу певного рішення в реалізацію цілей. Корисність інформації при цьому оцінюється на підставі її впливу на процес досягнення цілей і може бути визначена як сума

дисконтованих ефектів від її використання. В якості інформаційних витрат необхідно назвати персональні і матеріальні витрати, пов'язані з пошуком, зберіганням, обробкою і передачею інформації. Отже, виникає необхідність раціоналізації інформаційного забезпечення управлінської діяльності з кількісної, якісної, тимчасової, організаційної та економічної точок зору [3]. Обсяг інформації визначається потребою, а також попитом і пропозицією. Якщо

інші фактори є константами, то можна встановити позитивну (дегресивну, прогресивну або пропорційну) залежність між якістю прийнятих рішень і обсягом інформації. Однак, можлива негативна ситуація, коли надлишок пропозиції над попитом викликає проблеми, пов'язані зі своєчасною обробкою. Щоб цього уникнути, необхідний спеціальний аналіз інформаційної потреби. Наведемо класифікацію користувачів економічної інформації (табл. 2).

Таблиця 1

Характеристика аспектів управління інформацією на підприємстві

Аспект	Характеристика
Визначення інформації	Фактичне або потенційне знання, що служить для підготовки цілеспрямованих дій, що представляє собою реальний нематеріальний споживчий продукт, основною функцією якого є зниження невизначеності в процесі реалізації цілей
Види інформації	Фактична, прогнозна, можлива, нормативна, логічна, описова.
Критерії віднесення інформації до певного виду	Змістовність, обґрунтованість, достовірність, можливість перевірки, ймовірність, об'єктивність, актуальність, оперативність
Основні проблеми використання інформації при прийнятті управлінських рішень	надмірність; значущість (релевантність) – дана проблема пов'язана з оцінкою і визначенням ступеня важливості економічної інформації для забезпечення високої якості прийнятих рішень; тимчасовий аспект – виникає у зв'язку зі своєчасною підготовкою і обробкою економічної інформації в умовах динамічного розвитку зовнішнього і внутрішнього середовища; комунікації – вона продиктована раціональним розподілом інформації, внаслідок зростаючого рівня делегування повноважень; забезпечення необхідної ефективності – вона пов'язана із зростанням витрат, що мають місце при зборі, обробці та зберіганні економічної інформації.

Таблиця 2

Класифікація користувачів економічної інформації

Ознака	Класифікація	Характеристика
3. Основні види користувачів	внутрішні	Входять до складу організації (підприємства, фірми), де здійснюється облік
	зовнішні	Не входять до складу організації (підприємства, фірми)
2. Основні споживачі інформації	Рада директорів і власники	Потребують отримання інформації для прийняття рішень і управління
	Менеджери підприємств	Потребують отримання інформації для аналізу при прийнятті рішень, контролі, регулюванні управлінської діяльності
	Власники акцій	Зацікавлені в інформації про величину капіталовкладень, доходу від акцій і факторах їх збільшують та т.п.
	Наймані працівники	Бажають знати про здатність фірми виконувати зобов'язання по заробітній платі
	Кредитори і власники позичкового капіталу	Хочуть отримувати інформацію про можливості підприємства або фірми виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання
	Різні урядові організації	Держкомстат – узагальнює деталізовані дані про діяльність підприємства; антимонопольні комітети – аналіз інформації; податкові служби – питання оподаткування.

Виконаний автором аналіз тих користувачів, яким необхідна деталізована інформація про витрати за окремими видами продукції наведено в табл. 3.

Таким чином, на нашу думку, на підприємстві виникає необхідність створення єдиної інформаційної системи управління затратами, яка повинна відповідати таким вимогам:

1. Адаптивність по відношенню до профілю діяльності підприємства будь-якої форми власності.

2. Наявність достатньої кількості параметрів, що дозволяють налаштувати систему під специфічні

особливості господарської, фінансової і виробничої діяльності підприємства-користувача.

3. Модульність – автономне використання окремих частин системи і чітке розмежування оперативного-управлінських завдань, при повній їх інтеграції на рівні єдиної бази даних.

4. Охоплення всього спектра типових виробничо-економічних функцій.

5. Дотримання однакового для всіх вирішуваних завдань інтерфейсу.

6. Надання користувачам простого інструментарію для самостійного розвитку системи.

7. Підтримка розподілених баз даних для забезпечення інформаційної взаємодії багатоофісних корпорацій і територіально віддалених філій, підрозділів.

8. Використання рішень, які не потребують тривалої спеціальної підготовки системних адміністраторів, що відповідають за експлуатацію системи.

9. Забезпечення надійного захисту комерційної інформації фірми.

При чітко налагодженій організаційній схемі функціональної експлуатації інформаційної системи управління затратами кожен виконавець виконує визначені для нього інструкцією дії, отримуючи інформацію в обсязі, необхідному і достатньому для здійснення своїх посадових обов'язків. В результаті відбувається наповнення бази даних підприємства оперативною інформацією про хід виконання конкретних господарських операцій, що відносяться до різних напрямів діяльності (рис. 1.).

Таблиця 3

Групи споживачів економічної інформації

Споживачі інформації	Інформація		
	для обліку	для прийняття рішень	для планування і прогнозування
1. Рада директорів і власники	-	+	-
2. Менеджери фірм	+	+	+
3. Власники акцій	+	-	-
4. Наймані працівники	+	-	+
5. Кредитори, власники позикового капіталу, потенційні інвестори	-	+	+
6. Урядові організації: - Держкомстат - антимонопольні комітети - податкові служби	+	-	-

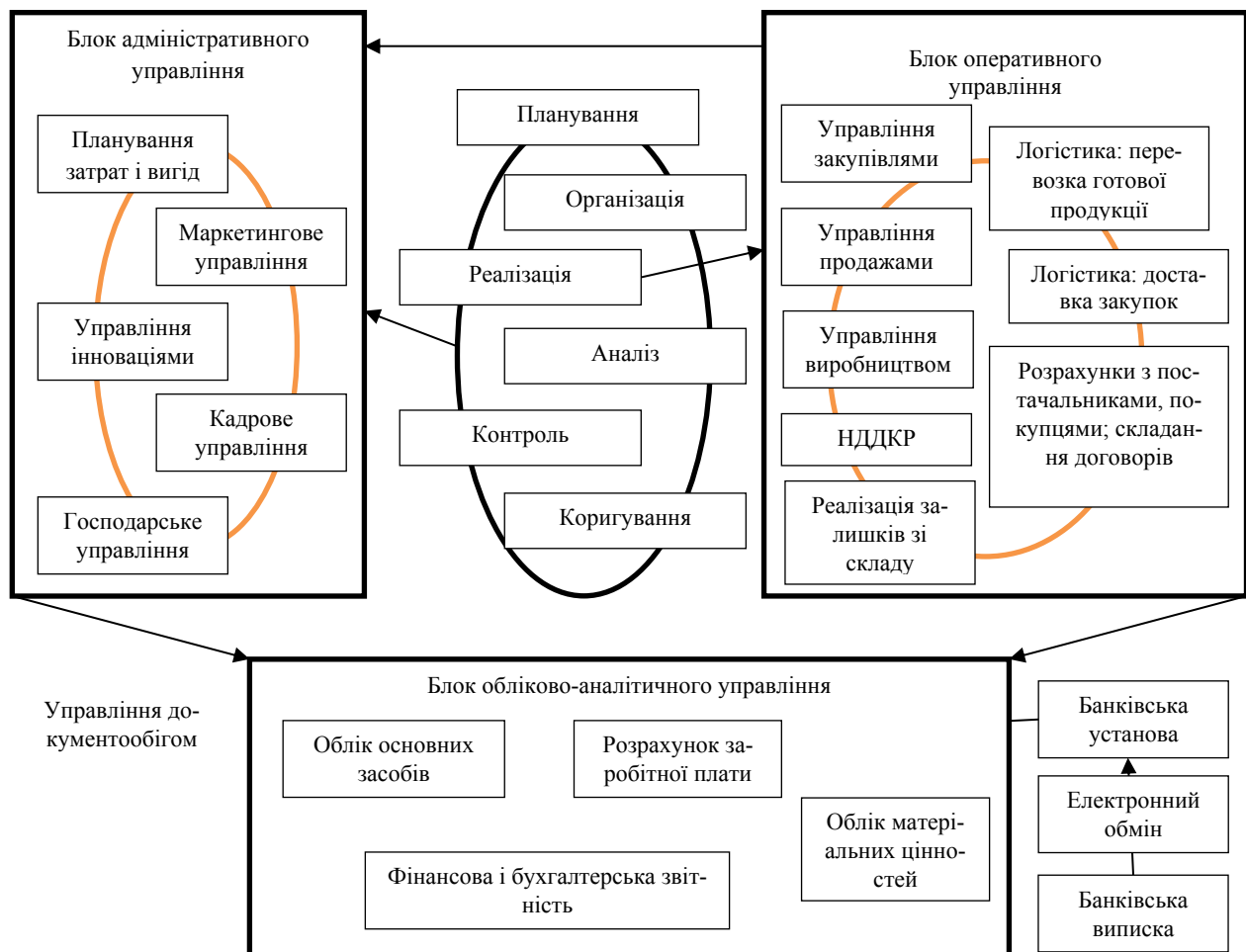


Рис. 1. Структура інформаційної системи на підприємстві

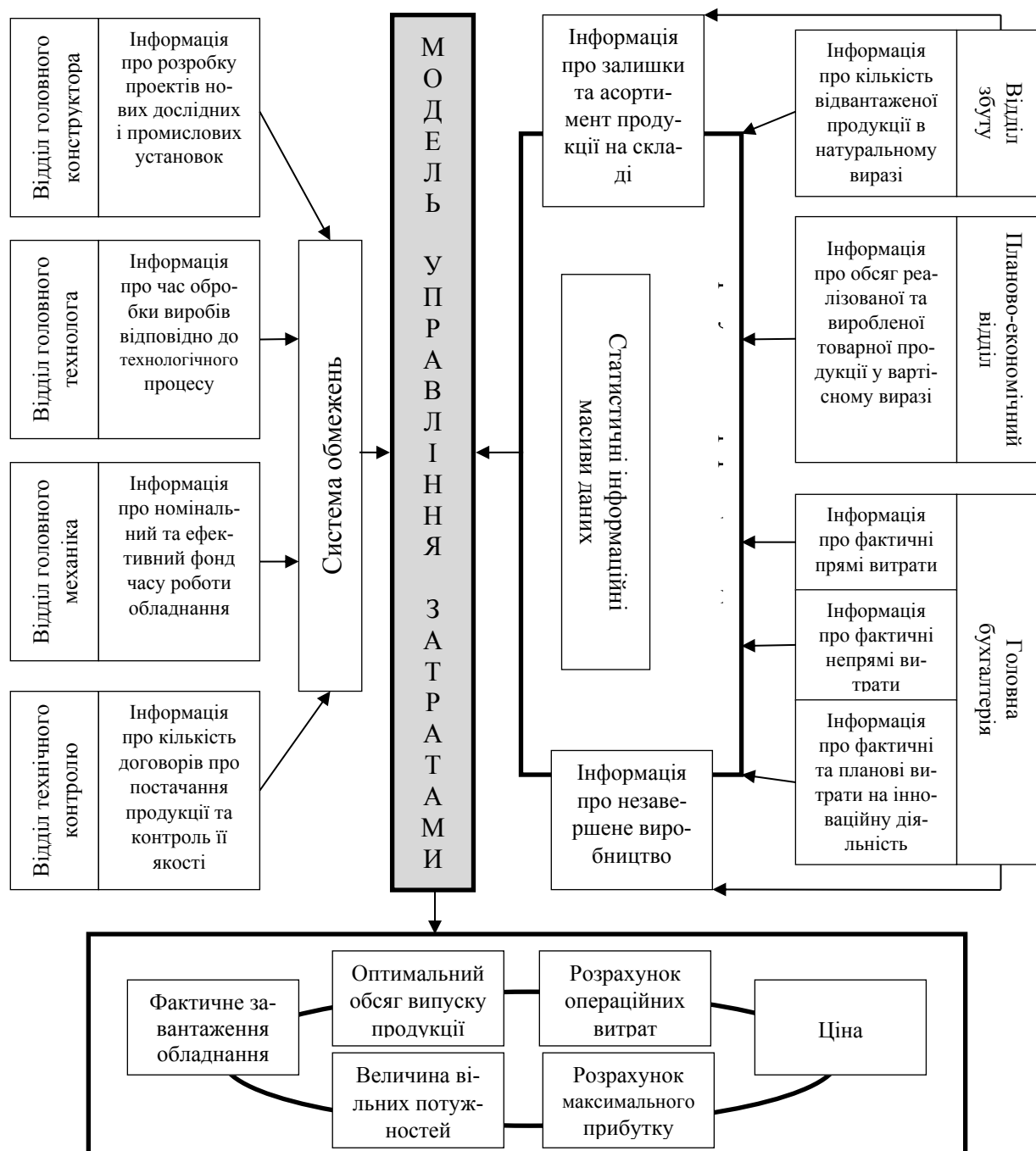


Рис. 2. Схема інформаційних потоків по реалізації моделі управління затратами підприємства з використанням теорії обмежень вартості [розроблено автором]

Інформація про покупців

4. Необхідно визначити, хто є покупцем, яка група має найбільший інтерес для підприємства, хто є кінцевим споживачем, які є потреби і яким чином вони задовольняються. Для цього проводяться разові або періодичні дослідження; оцінювання внутрішньої інформації – хто як замовляє та оплачує, інтерв'ювання, фокус-групи (групові бесіди).

Схема інформаційних потоків по реалізації моделі управління затратами з використанням теорії обмежень вартості представлена на рис. 2.

За змістом інформації найважливішою вимогою є включення в базу даних не тільки внутрішньої, але і зовнішньої інформації про витрати. Тільки зіставлення даних внутрішнього обліку з інформацією про витрати конкурентів по аналогічним продуктам дає підприємству орієнтир, що дозволяє утримувати конкурентоспроможну позицію. Розглянемо структуру цієї інформації.

2. Також характеристикою інформації для покупців є думка покупців про продукцію підприємства, сервіс (якість, ціни, конкурентні переваги та недоліки, репутація підприємства). Для збору такої інформації проводяться анкетні та телефонні опитування, фокус-групи, можливо, «панель» - періодичне опитування тих самих клієнтів за тією ж методикою з метою виявлення динаміки.

3. Для інформації про покупців характерно виявлення причин припинення закупівель у підприємства. Для цього проводиться телефонне або особове опитування клієнтів, які припинили закупівлі, та перевіряється кожний випадок, що виявлено.

Інформація про конкурентів

1. Однією з характеристик є думка покупців про продукцію та сервіс конкурентів. Щоб зібрати таку інформацію, проводиться періодичне випадкове опитування конкурентів в місцях їх обслуговування, телефонне інтерв'ю виявлених потенційних клієнтів.

2. Цінова політика конкурентів. Треба моніторити прайс-лісти конкурентів, опитувати лояльних гуртовиків та конкурентів (наприклад, для отримання інформації про ексклюзивні знижки), збирати дані, що надходять до відділу збуту від покупців. У наведених заходів – постійно-періодична функція.

3. Собівартість продукції конкурентів, «виробнича якість», ефективність діяльності. Для збору такої інформації необхідні непрямі дані про обсяг продажів (інтерв'ю з клієнтами, експертами, через кадрову службу), реклами, про витрати на оренду, закупочні ціни (опитування постачальників), про рівні цін, про чисельність та заробітну платню персоналу (через кадрову службу). Відстежується періодично, при зміні ринкової ситуації. Інформація від клієнтів поступає безперервно та має враховуватися в торговому відділі.

Інформація про постачальників

Характеристикою цієї інформації є ціни, реальна якість, реальні умови постачання. Збирається вона шляхом прямих запитів до постачальників, контрактів на виставках, інтерв'ювання гуртовиків. Збирається періодично.

Інформація про технології

Характеризується нововведеннями та перспективними напрямками в галузі. Збирання проводиться шляхом періодичного інтерв'ювання експертів в даних галузях, науковими робітниками галузевих інститутів, виробниками.

Таблиця 4

Основні етапи реалізації моделі інформаційного забезпечення управління витратами з використанням теорії обмежень вартості

Етап	Вид інформації	Класифікація
5. Етап. Розподіл витрат на виробництво продукції на постійну і змінну складові	- вхідна інформація	- звіти економістів цехів; - відомості загальногосподарських витрат; - довідка відділу збуту про кількість відвантаженої продукції в натуральному вираженні за звітний період; - звіт планово-економічного відділу, який містить основні техніко-економічні показники.
	- коригуюча інформація	- звіти відділу збуту про залишки готової продукції на складі; - інвентаризаційні відомості бухгалтерії про величину незавершеного виробництва; - статистичні данні.
	- вихідна інформація	- величина прямих і непрямих статей витрат згідно калькуляції за аналізований період; - обсяг реалізованої продукції як в натуральному, так і в вартісному вираженні; - рівняння регресії, які описують поведінку кожної статті витрат калькуляції, а в разі непрямих статей – кожного елемента, в залежності від обсягу випуску; - коефіцієнт кореляції витрат з обсягом випуску.
6. Етап. Побудова цільової функції, максимізація прибутку підприємства.	- вхідна інформація	- технологічні маршрути; - довідка відділу головного механіка про величину номінального і ефективного фонду часу роботи обладнання; - звіт відділу збуту про кількість укладених договорів і результатах досліджень про величину попиту і коливаннях ціни.
	- вихідна інформація	- розрахункове завантаження устаткування для випуску і-ї номенклатури продукції; - ціна, по якій доцільно продавати оптимально випущену кількість продукції; - величина максимального прибутку підприємства на основі співвідношення ціни і оптимального обсягу випуску продукції, що розраховується на підставі фактичного завантаження обладнання і величини вільних виробничих потужностей

Інформація про ринок

1. Частка ринку підприємства, його ємність. Визначається ця інформація за непрямыми даними: статистикою державних служб, приблизним оцінюванням потреби в продукції цільової групи клієнтів, обсягами випуску постачальниками (для товару).

2. Ефективність усіх каналів розподілу: пропускна здатність, рівень націнки, затрати. Проводяться особисте інтерв'ювання гуртовиків, роздрібними торговцями проводяться періодично з метою виявлення альтернативних варіантів реалізації продукції підприємства, порівняння власної ефективності з ринковою.

3. Платоспроможний попит. Оцінюється за непрямыми даними: інформацією про динаміку продажів конкурентів, положенням в суміжних галузях, публікаціями в пресі про виплату заборгованості по заробітній платні в конкретних регіонах або конкретним групам населення, про фінансування крупних проектів. Публікації відстежуються постійно, опитування прив'язуються до аналогічних акцій.

В основі управління витратами лежить їх класифікація за різними ознаками. Основою запропонованої схеми інформаційних потоків по реалізації моделі управління затратами з використанням теорії обмежень вартості служить класифікація витрат за характером взаємозв'язку з обсягом виробництва продукції. Динаміка величини змінних витрат визначається динамікою обсягів виробництва, величина постійних витрат не залежить від даного параметра. В умовах постійно розвивається адміністрація та менеджери повинні завжди мати під рукою оперативну інформацію про те, у що насправді обходиться підприємству виробництво продукції, надання послуг.

Висновки. Таким чином, в статті розроблено інформаційну базу управління витратами на промислових підприємствах, запропонована структура інформаційної бази управління витратами. Також нами запропонована схема інформаційних потоків по реалізації моделі інформаційного забезпечення управління витратами і розглянуті основні етапи її реалізації. Окреслену проблематику потрібно ґрунтовно дослідити, зокрема деталізувати та вдосконалити методичні рекомендації щодо формування інформаційних потоків при використанні теорії обмежень вартості, що може бути перспективним напрямом подальших досліджень.

Література

1. Безверхий К. Организация обліку процесу виробництва на промислових підприємствах / К. Безверхий // Облік та аудит. – 2013. – № 3. – С. 97-113.
2. Белоусова І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції промисловості / І. Белоусова, М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 3-10.
3. Бородин О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов / О. Бородин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 33-41.
4. Давидюк Т.В. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у вітчизняних нормативних актах: напрями удосконалення / Т.В. Давидюк // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 1 -23). – С. 6-13

5. Линник О.І. Особливості інформаційного забезпечення системи управління витратами підприємства / О.І. Линник, О.В. Кадук // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ«ХПІ». – 2013. – № 66. – С. 116- 121.
6. Положення стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства Фінансів України за станом на 31.12.1999 № 318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

References

1. Bezverxy`j K. Organizaciya obliku procesu vy`robny`czstva na promy`slovy`x pidpry`yemstvax / K. Bezverxy`j // Oblik ta audy`t. – 2013. – # 3. – S. 97-113.
2. Byelousova I. Problemy` obliku vy`robny`chy`x vy`trat i kal`kulyuvannya sobivartosti produkciyi promy`slovosti / I. Byelousova, M. Chumachenko // Buxgalters`ky`j oblik i audy`t. – 2009. – # 4. – S. 3-10.
3. Borodkin O. Pro formuvannya i oblik sobivartosti produkciyi za ry`nkovy`x umov / O. Borodkin // Buxgalters`ky`j oblik i audy`t. – 2005. – # 3. – S. 33-41.
4. Davy`dyuk T.V. Metody` obliku vy`trat i kal`kulyuvannya sobivartosti produkciyi u vitchy`znyany`x normaty`vny`x aktax: napryamy` udoskonalennya / T.V. Davy`dyuk // Ekonomika: realiyi chasu. – 2016. – # 1 -23). – S. 6-13.
5. Ly`nny`k O.I. Osobly`vosti informacijnogo zabezpechennya sy`stemy` upravlinnya vy`tratamy` pidpry`yemstva / O.I. Ly`nny`k, O.V. Kaduk // Visny`k NTU «XPI». Seriya: Texnichny`j progres i efekty`vnist` vy`robny`czstva. – X.: NTU«XPI». – 2013. – # 66. – S. 116- 121.
6. Polozhennya standart) buxgalters`kogo obliku 16 «Vy`traty`»: nakaz Ministerstva Finansiv Ukrayiny` za stanom na 31.12.1999 # 318. – [Elektronny`j resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Персий Ю.А. Информационное обеспечение управления затратами на промышленном предприятии

Охарактеризованы аспекты управления затратами на предприятии, предложена классификация пользователей экономической информации при управлении затратами, доказана необходимость создания единой информационной системы управления затратами и предложена ее структура, разработана схема информационных потоков по реализации модели управления затратами предприятия с использованием теории ограниченной стоимости

Ключевые слова: затраты, предприятие, управление, информации, обеспечения

Persiy Y.A. Information provided for industrial enterprise costs management

The description of the aspects of cost management at the enterprise is given, the classification of users of economic information in cost management is proposed, the necessity of creation of a unified information management system of costs is proved and its structure is proposed, the scheme of information flows for implementation of the model of cost management of the enterprise using the theory of cost constraints has been developed.

Keywords: costs, enterprise, management, information, provision

Персий Ю.О. – аспірант кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля

Рецензент: д.е.н., проф. Костирко Л.А.

Стаття подана 22.05.2017.

УДК 658.8.013

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ**Птащенко О.В.****FEATURES OF DEVELOPMENT OF HIGH-TECH MARKETING****Ptashchenko O.**

У статті розглядаються умови і особливості розвитку високотехнологічного маркетингу. Зроблено висновок про те, що існують відмінності маркетингового середовища високотехнологічних компаній і підприємств. Вони наведені в статті. Крім того, досліджено зв'язок маркетингу і маркетингових комунікацій і розкрито роль маркетингових комунікацій в розвитку високотехнологічного маркетингу. Додаткову увагу було приділено видам продукції в області високотехнологічних галузей виробництва. Цінним досягненням статті є обґрунтування вимог до розробки принципів розвитку високотехнологічного маркетингу.

Ключові слова: розвиток, високотехнологічний маркетинг, менеджмент, маркетинг, маркетингові комунікації, принципи

Постановка проблеми. Концепція високотехнологічного маркетингу виникла ще в минулому столітті і почала активно розвиватися, починаючи з впровадження електронних технологій і галузей "переможець отримує все". Визначення парадигм маркетингу високих технологій вимагає зазначення обсягів та методів впровадження системи понять (основні поняття), що становлять високотехнологічний маркетинг і відкривають основи розуміння цінності цього виду маркетингу.

Традиційне визначення терміна «маркетинг» обговорюється в багатьох дослідженнях, в основному маркетинг розуміється як суспільно-економічне явище яке дозволяє створити комплексну систему виробництва та яке орієнтується на задоволення потреб організацій та споживачів, шляхом створення добровільного конкурентного обміну продуктами праці (товарами та послугами), які становлять для них інтерес та мають ціннісний характер [14].

Особливості високотехнологічного маркетингу визначаються особливостями високотехнологічних підприємств, товарів та ринків.

Використовуються спеціальні вимоги до управління маркетингом як окремою ланкою бізнесу на такому підприємстві. За таких обставин підвищується важливість залучення до цього процесу висо-

кокваліфікованих кадрів, у свою чергу, яким потрібно забезпечити високий рівень вмотивованості для роботи з високотехнологічними продуктами та взаємодії на відповідних ринках.

Основні особливості маркетингового середовища компаній та підприємств, які займаються розробкою та впровадженням продукції високих технологій полягають у наступному:

швидка зміна ринкових умов та короткий життєвий цикл високотехнологічних товарів;

висока залежність від сплатоспроможності споживачів високотехнологічної продукції, через високу вартість таких товарів на початкових стадіях життєвого циклу;

необхідність здійснення значних обсягів інвестицій на техніко-технологічне переозброєння.

Таким чином, визначення особливостей розвитку високотехнологічного маркетингу зумовлюється особливостями діяльності високотехнологічних підприємств та є актуальним питанням, враховуючи темпи зростання високотехнологічного виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій. Високо технологічний маркетинг, поширений в галузях високих технологій, робить корінні зміни в структурі каналів маркетингових комунікацій. З 1970-х років, вчені Е. Кац, К. Розенгрэн, Е. Паркер, М. Морріс, С. Оган брали участь в нових комунікаційних технологіях і впроваджували їх в соціальній системі [5, 7, 8]. Також дослідники стикаються з концептуальними проблемами, тому що нові маркетингові комунікаційні технології вивчаються з використанням попередніх теорій зв'язку та їх відповідними категоріями і методологіями ранніх технологій. В. Аршин, Ю. Данилов, В. Тарасенко справедливо вважають, що такі поняття, як інформація, обмін інформацією, зберігання інформації недостатньо для пояснення процесів, що відбуваються в складній системі маркетингу високих технологій.

Мета даного дослідження. Метою роботи є визначення умов розвитку маркетингу високих тех-

нологій (високотехнологічного маркетингу) та принципів його застосування у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сутність маркетингової діяльності на підприємстві, що займається розробкою та випуском високотехнологічної продукції помітно відрізняється від інших видів маркетингу через існування важливих особливостей високотехнологічних ринків та високотехнологічного підприємництва. Це в свою чергу висуває спеціальні вимоги до управління маркетингом як бізнес-функцією на високотехнологічному підприємстві, оскільки загальновизнано, що стан та тенденції, які спостерігаються в маркетинговому середовищі компанії, мають значний вплив на практики та способи керування маркетингом в ній.

Сучасна маркетингова комунікація включає в себе всі аспекти соціальної взаємодії: економічні, політичні, соціальні та культурні, які можуть вплинути на характер суспільного життя. В. Дезард показує різницю між новими маркетинг комунікаційними технологіями і класичними масовими комунікаціями, де також можна побачити деякі ознаки інтернет-комунікації: децентралізація джерел повідомлень, інтерактивний формат поширення інформаційних продуктів, контроль споживачів над контентом, часом і формою отримання обраної послуги. В результаті, існує характеристика децентралізації та концепції мережевої організації. Нова соціальна структура у вигляді мережевого суспільства є основою нової економіки. За словами М. Кастельса це новий тип комунікації, інформації та глобальної економіки [2, 3]. Іншими словами, знання та інформація є ключовими джерелами продуктивності та конкурентоспроможності цих двох вирішальних чинників в будь-якій економіці.

М. Кастельс дає свою версію концепції нової економіки - "інформаційне суспільство", через аналогії з терміном «індустріальне суспільство» з переважанням ідеї промислової основи виробничих відносин. Він сказав: "Індустріальне суспільство (звичайне поняття в соціологічній традиції) не просто суспільство, де є промисловість, але суспільство, де соціальні та технологічні форми соціальної організації пронизують всі сфери діяльності, починаючи від домінуючих - в економічній системі і у військовій техніці на об'єкти і практики повсякденного життя" [2, с. 43]. Термін "інформаційне суспільство" в трактуванні М. Кастельса вказує на особливе значення соціальної і виробничої організації, в якій створення, обробка і передача інформації є основними джерелами продуктивності і потужності через нові технологічні умови в даний історичний період [2, 3].

Нова економіка характеризується не тільки глобалізацією і активними інтеграційними процесами, розробляється новий вектор трансформації суспільства - "віртуалізація" як перехід ключових заходів у віртуальному просторі Інтернету. Інформація та спілкування людей, діяльність, здійснювана он-лайн.

Мережеві виробничі відносини в секторі високотехнологічної продукції ведуть до спрощення класових відносин. Це не виключає експлуатації, соціальної диференціації і соціального опору. Але, за словами М. Кастельса соціальні класи, засновані на виробництві, в тому вигляді, в якому вони існували в індустріальну епоху, перестають існувати в мережевому суспільстві [3]. Відносини споживання (тобто культурно значуще, диференційоване привласнення продукту) визначаються взаємодією між виробничими відносинами і культурою. З одного боку, впровадження мереж в результатах виробничих відносин в секторі високих технологій впливає на індивідуалізацію робіт і збільшення диференціації і нерівності споживання. З іншого боку, фрагментація культури і персоналізація позицій в сфері трудових відносин призводить до зростання диверсифікації в структурі споживання та способу життя. Владні відносини також зазнають змін: ієрархічний принцип організації замінюється мережею. Владні відносини, які продовжують існувати в суспільстві, приймають різні форми: "сила потоків інформації переважає над потоками влади" [3, с 20].

Суспільство, в якому домінує телебачення, може бути описано як система засобів масової інформації. Формування масового суспільства і поява масової культури багато в чому пов'язано з тим, що нова технологія електронних комунікацій перебувала під контролем уряду і олігополії великих корпорацій. Однак найбільш значні зміни соціального життя виникли в зв'язку з появою телебачення. На думку деяких авторів, логіка мережевих комунікацій стає домінуючою, руйнує класичні моделі зв'язку. Роль традиційних соціальних спільнот в засобах масової інформації почала знижуватися.

Основний напрямок сучасного високотехнологічного маркетингу є механізм контекстної реклами, який передбачає залучення великої кількості малих підприємств і приватних підприємств з невеликими бюджетами. Там немає граничних витрат на цьому ринку реклами, рекламодавці можуть вільно вибирати, скільки вони готові витратити в день на інтернет-рекламу і скільки платити за кожного відвідувача.

Іншою областю реклами є реклама ЗМІ з розміщенням найбільших в світі брендів, які готові платити за послуги, наприклад, піднімаючи свою сторінку в розділі, додаткові розміщення фото або відео на головній сторінці сайту, реклама їх блогу.

Інтернет-аукціони – це хай-тек проекти, що активно розвиваються, вони дозволяють окремим особам і невеликим компаніям продавати проекти через мережу, наприклад, kickstarter.com.

Низька споживча активність в Інтернеті в основному викликано неоднорідністю елементів інтернет-маркетингу комунікаційної моделі, також Інтернет комп'ютерна грамотність населення є низькою у порівнянні з розвиненими країнами, on-line платежі є недостатньо розвиненими.

Таким чином, надалі є необхідність обґрунтувати умови та особливості розвитку високотехнологічного маркетингу.

На практиці існують різні аспекти побудови будь-якою галузі і відповідно галузі хай-тек продуктів: технічні, організаційні, економічні.

Виробничо-технічний аспект побудови галузі хай-тек продуктів розглядається як взаємозв'язок і узгодженість виробничих процесів, спільноти ресурсів, які перероблені, а також матеріали, пропорції і підпорядкування всіх виробничих частин галузі.

Виробництво високотехнологічної продукції, як правило, передбачає реалізацію різних технологічних процесів обробки ресурсів - інформаційних, програм і повідомлень. Процес отримання готової хай-тек продукції включає в себе певний набір дій на якості вихідної сировини (механічних, фізичних, інтелектуальних). Тобто, процес виробництва хай-тек продуктів являє собою систематичне і навмисне зміну в часі і просторі кількісних і якісних характеристик засобів виробництва і праці, щоб зробити готову високотехнологічну продукцію з вхідних ресурсів (сировини) відповідно до даної програми (мети).

Сукупність процесів обробки ресурсів визначає технологію виробництва високотехнологічної продукції. Основні етапи виробництва високотехнологічної продукції: закуповують обробки, очищення (структурування), тестування. В результаті здійснення цих етапів первинного перетворення ресурсів в готову високотехнологічну продукцію.

Поточні виробничі процеси в підрозділах, які, в залежності від розміру і ступеня завершення процесу класифікуються наступним чином: основним елементом виробничого процесу організації продукту зв'язку це робота - частина виробничої площі, де робітник або група працівників виконання спеціальних операцій для продукту або виробництва послуг, з використанням відповідного обладнання. Групи робочих місць об'єднуються в виробничих цехах, де відносно локальна частина виробничого процесу здійснюється - або готових деталей продукції високотехнологічних виготовляються або етап технологічного процесу здійснюється. Відділ є основною структурною ланкою комунікаційного комплексу. Сукупність виробничих процесів визначає виробничу структуру комунікаційного комплексу - сукупність основних, допоміжних і сервісних підрозділів, які забезпечують процес введення системи в її вихід - він готовий високотехнологічний продукт.

В результаті виробництва продукту процесів зв'язку проводиться, яка має різну ступінь стандартизації: від високостандартизованої (послуг стандартизовані зв'язку) до однієї конкретної (зроблений на замовлення реклами).

У першому випадку використовуються стандартні технології та ресурси. Як правило, такі галузі характеризуються високим ступенем автоматизації та механізації. Виготовлення високотехнологічних продуктів часто включає в себе унікальний характер

виробництва, висококваліфіковані робочі беруть участь, виробничий процес йде повільно і менш схильний до уніфікації, застосовуються більш складні системи управління.

Для характеристики виробничо-технологічної структури, використовуються виробничі поняття - класифікаційна категорія факторів і елементів виробництва, визначається номенклатура, регулярності та масштабів виробництва комунікаційних продуктів.

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил організації виробництва, узгодження та координації окремих частин області високотехнологічної продукції є одним з факторів, що визначають ефективність виробництва і, насправді - можливість високотехнологічних продуктів.

Організаційний аспект створення комплексу високотехнологічного маркетингу передбачає організаційну структуру, взаємозв'язок між окремими структурними об'єднаннями та адміністративними одиницями комплексу, з можливо центральною адміністрацією.

Наступні причини характерні для формування комплексу високотехнологічного маркетингу [11, 13]:

- розширення функціональної значущості високотехнологічної продукції;
- посилення використання ресурсів в секторі високих технологій;
- розвиток маркетингу високих технологій;
- потреба в організації економічної безпеки.

Економічний аспект механізму розвитку комплексу високотехнологічного маркетингу передбачає комплекс заходів з планування, організації, обліку і контролю, мотивації (функціональний аспект) і набір матеріально-технічних і фінансових ресурсів, щоб забезпечити їх.

Важливо підкреслити, що основа економічного аспекту механізму для розвитку комплексу високотехнологічного маркетингу це просто набір методів управління. Під час процесу виробництва високих технологій ресурси розподілені і перетворені в готову продукцію. Кожен елемент цього сектора має свою «нішу» в загальному процесі маркетингу: користувач вибирає з кращих альтернатив хай-тек продуктів після критеріїв вибору (наприклад, ціна - якість).

Тому, говорячи про економічну структуру сфери маркетингової діяльності високотехнологічних продуктів, слід розглядати сукупність елементів, кожен з яких впливає на кінцеві результати, будучи відповідальним за ту чи іншу область діяльності, для виконання виробництва і техніки або управління і функції адміністрування. Іншими словами, комплекс високотехнологічного маркетингу являє собою сукупність центрів відповідальності. Залежно від того, як конкретний центр відповідальності впливає на економічні показники галузі, центри відповідальності можуть бути розділені на центри витрат та центри прибутку.

Соціальний аспект формування і розвитку високотехнологій пов'язана з соціальним ефектом і відображається з точки зору якості життя.

Висновки. Таким чином, досліджуючи особливості розвитку високотехнологічного маркетингу, вважаємо, що: по-перше, особливості розвитку високотехнологічного маркетингу не повинні суперечити насамперед законам управління, тому що розвиток – одна з основних цілей управління; по-друге, особливості розвитку високотехнологічного маркетингу не повинні суперечити основним законам логіки, тому що логіка – це наука про закони правильного мислення, яке веде до істини. Крім того, особливості розвитку високотехнологічного маркетингу повинні ґрунтуватися на об'єктивних законах, а також відповідати цілям управління й у необхідних випадках мати правове оформлення.

Л і т е р а т у р а

1. Agile marketing as a reflection of the general principles of effective business conduct. – [Electronic resource] – Access : http://www.b2b-ray.com/resources/blog/Agile_marketing_kak_bolee_effektivnye_metody_vedenia_bisnesa
2. Castells M. Information era: Economy, society and culture / Per. with the English. Under scientific. Ed. OI Shkaratan. - M.: GU VSHЭ, 2000. - 608 с, p. 43
3. Castells M. Materials for an exploratory theory of network society. - Brit. J. of. Soc., 2000. - N 51. - P. 5-24, p. 18
4. High-technology aggregations based on SITC Rev. 4 [Electronic resource]. — Access :< <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>
5. Morris M., Ogan C. The Internet as Mass Medium // Journal of Communication. - 1996. - Vol. 46. № 1. - pp. 39-50
6. Parker, EB Implications of new information technology // Public Opinion Quarterly, 1973. - № 37, p. 590 – 600
7. Rosengren, K. Uses and gratifications : A paradigm outlined // J. Blumler & E. Katz. The uses of mass communications: Current perspectives on gratifications research. - Beverly Hills, CA: Sage. - 1974. - pp. 269-286,
8. Walther, JB Interpersonal effects in computer-mediated interaction: A relational perspective. // Communication Research. - 1992. - № 19. - p. 52-90
9. Иванов Е.А. Логика. Учебник. – М.: Изд-во БЕК, 1996. – 309 с.
10. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н.И.Кабушкин – 4-е изд. – Мн.: Новое знание, 2001. – 336 с.;
11. Марко Янсита Управление высокотехнологичным бизнесом (On Managing High-Tech Industries). М.: Юнайтед Пресс, 2007. - 264 с.
12. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой // М.: ООО МТ «Пресс». – 2001. – 296 с.
13. Саліхова О. Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави / О. Б. Саліхова // Економіка промисловості. - 2010. - № 1. - С. 85-95. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/econpr_2010_1_15.pdf
14. Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства : монографія / В. Г. Щербак, Г. О. Холодний, О. В. Птащенко та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 252 с. (Укр. мов.)

References

1. Agile marketing as a reflection of the general principles of effective business conduct. – [Electronic resource] – Access : http://www.b2b-ray.com/resources/blog/Agile_marketing_kak_bolee_effektivnye_metody_vedenia_bisnesa
2. Castells M. Information era: Economy, society and culture / Per. with the English. Under scientific. Ed. OI Shkaratan. - M.: GU VSHЭ, 2000. - 608 с, p. 43
3. Castells M. Materials for an exploratory theory of network society. - Brit. J. of. Soc., 2000. - N 51. - P. 5-24, p. 18
4. High-technology aggregations based on SITC Rev. 4 [Electronic resource]. — Access :< <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>
5. Morris M., Ogan C. The Internet as Mass Medium // Journal of Communication. - 1996. - Vol. 46. № 1. - pp. 39-50
6. Parker, EB Implications of new information technology // Public Opinion Quarterly, 1973. - № 37, p. 590 – 600
7. Rosengren, K. Uses and gratifications : A paradigm outlined // J. Blumler & E. Katz. The uses of mass communications: Current perspectives on gratifications research. - Beverly Hills, CA: Sage. - 1974. - pp. 269-286,
8. Walther, JB Interpersonal effects in computer-mediated interaction: A relational perspective. // Communication Research. - 1992. - № 19. - p. 52-90
9. Ivanov Ye.A. Logika. Uchebnik / Ye.A. Ivanov. - M.: Izd-vo BEK, 1996. - 309 s.
10. Kabushkin N.I. Osnovy menedzhmenta: Ucheb. Posobiye / N.I. Kabushkin - 4-ye izd. - Mn.: Novoye znaniye, 2001. - 336 s.;
11. Marko Yansiti Upravleniye vysokotekhnologichnym biznesom (O upravlenii vysokotekhnologichnoy promyshlennost'yu). M.: Yunayted Press, 2007. 264 c.
12. O'Shonessi Dzh. Printsipy organizatsii upravleniya firmoy / Dzh. O'Shonessi - M.: ООО МТ «Пресс». - 2001. - 296 s.
13. Salikhova O. B. Otsinka vysokotekhnologichnoy vyrobnychoy sfery – fundament dlya stvorenniya diyezdatnoy innovatsionoy strategiyi derzhavy / O. B. Salikhova // Ekonomika promislivosti. - 2010. - № 1. - S. 85-95. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/econpr_2010_1_15.pdf
14. Upravleniya torгово marko v mekhanichii tovarii innovatsionoi politiki pidpriemstva: monografiya / V. G. Shcherbak, G. O. Holodnyy, O. V. Ptashchenko ta in. - KH.: Vid. KHNEU, 2013. - 252 s. (Ukr.) the purposes of management in cases necessary to have legal registration.

Птащенко Е.В. Особенности развития высокотехнологического маркетинга

В статье рассматриваются условия и особенности развития высокотехнологического маркетинга. Сделан вывод о том, что существуют различия маркетинговой среды высокотехнологических компаний и предприятий. Они приведены в статье. Кроме того, исследована связь маркетинга и маркетинговых коммуникаций и раскрыта роль маркетинговых коммуникаций в развитии высокотехнологического маркетинга. Дополнительное внимание было уделено видам продукции в области высокотехнологичных отраслей производства. Ценным достижением статьи является обоснование требований к разработке принципов развития высокотехнологического маркетинга.

Ключевые слова: *развитие, высокотехнологичный маркетинг, менеджмент, маркетинг, маркетинговые коммуникации, принципы*

Ptashchenko O. Features of development of high-tech marketing

The conditions and principles of high-tech marketing development are considered in the article. It is concluded that there are distinctions of marketing environment of high technology companies and businesses. They are listed in the article. Also the connection of marketing and marketing communication is investigated and the role of marketing communication in development of high-tech marketing is revealed.

Additional attention was paid to Types of production in the areas of high tech industries. The valuable achievement of the article is the basic requirements for the formulation of the principles of high-tech marketing development

Key words: *development, high-tech marketing, management, marketing, marketing communication, principles.*

Птащенко О.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки і маркетингу ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 13.06.2017.

УДК 658.8: 332.72.

ОБГРУНТУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА**Салюк А.П.****ARGUMENT OF CONSISTENCY OF BRAND FORMATION OF A COMPANY****Saliuk A.P.**

Стаття присвячена аналізу теоретичних аспектів послідовності формування бренду організації. Сучасні тенденції розвитку маркетингових систем та конкуренції брендів зумовлюють необхідність ще більш поглибленого аналізу процесу створення бренду. Чітке розрізнення етапів та послідовний перехід від вихідного до наступного дасть змогу ефективніше досягати цілей організації та кращих соціально-економічних результатів.

Ключові слова: бренд, торгова марка, бренд-менеджмент, етапи створення бренду.

Постановка проблеми. Еволюція комерційної конкурентної боротьби ставить перед організаціями та їх керівниками нові завдання. Суперництво за споживача ведеться в різних площинах, але на певному рівні воно уособлюється в змаганні брендів. Будь-яка компанія, що планує довготривале існування на ринку рано чи пізно стикається з необхідністю створити бренд своєї продукції чи компанії взагалі.

Ключовим аспектом в цьому є сам процес брендоутворення. Коректність та послідовність його реалізації з більшою вірогідністю дадуть позитивний ефект і, відповідно, нові конкурентні переваги на ринку або ж посилять вже існуючі позиції.

Зазвичай, керівники компаній, не залучаючи кваліфікованих спеціалістів в сфері маркетингу, створюють власний логотип і впроваджують масову рекламну кампанію, спрямовану за закріплення цього логотипу в свідомості споживачів, називаючи це брендом. Такі помилкові дії впливають негативно як на сам «бренд» компанії, так і погіршують здорову конкуренцію на ринку, адже вона перетворюється в «змагання логотипів».

Беззаперечно, бренд, як кінцевий результат маркетингової діяльності підприємства – це результат обґрунтованого системного підходу до процесу його створення від концепції до отримання економічного ефекту.

Для реалізації процесу формування бренду необхідно чітко дотримуватись правил та зважати на

досвід провідних компаній-власників брендів. Та якщо з останнім проблем не повинно виникати, то поглиблений аналіз етапів брендоутворення неабияк актуальний для компаній, що прагнуть вивести свій бренд на ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування та розвитку бренду в сучасних умовах зумовили велику кількість наукових праць та досліджень. Серед світових класиків, котрі досліджували особливості цих процесів варто виокремити Ф. Котлера, Дж. Майерса, Д. Аакера, К. Келлера, Т. Сміта та ін.

Значну увагу розвитку бренду у маркетинговій діяльності підприємств приділили також такі вітчизняні вчені, як, О. Ястремська, О. Зозульов, О. Василенко, Ю. Масюк, А. Федорів та інші.

Авторами розглянуто велике коло питань теоретичного і методологічного характеру. Проте, не дивлячись на значну кількість робіт в даній області, граничного рівня дослідженості не досягнуто, що зумовлює подальшу аналітику.

Метою статті є поглиблений аналіз теоретичних положень та вдосконалення методичних підходів до процесу формування бренду підприємства відповідно до нових умов конкуренції брендів що виникають з постійних трансформаційних процесів в соціально-економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Термін «бренд» за весь час існування з моменту першої згадки про нього отримав велику кількість трактувань та визначень. Найбільш уживаним прийнято вважати визначення Американської маркетингової асоціації: «Бренд – це назва, термін, знак, символ, рисунок або їх сполучення, які призначені для ідентифікації товарів або послуг постачальника та їх диференціації від товарів або послуг конкурентів»[9, с.8]. Велика кількість вчених всього світу приписували йому різні смислові навантаження, які мають право на життя.

В даному випадку найбільш доцільним буде розглянути твердження А. Федорченко - І. Ярошен-

ко: «Бренд – це торгова марка, яка має певний імідж в очах споживачів, що, у свою чергу, формує їх ставлення до даної продукції. Бренд – це сукупність уявлень цільової аудиторії про продукцію».[9, с 9.]

Реалії сьогодення такі, що вживаність слова «бренд» втрачає своє смислове навантаження. Споживачі, виробники, блогери, засоби масової інформації все частіше ототожнюють торгову марку з брендом, що не несе позитивного результату для останнього.

Чітке розрізнення торгової марки та бренду – це лише один з кроків до успішного брендування своєї продукції.

Виробники товарів чи послуг зазвичай прагнуть швидкого результату не зважаючи на складність та багатогранність процесу формування бренду. У зв'язку з цим він або порушується повністю і рекламна кампанія спрямовується на те, щоб застовпити торгову марку в свідомості споживача, або допускаються упущення в процесі і ефект від створення бренду компанії чи продукції незрівнянно низький від бажаного чи перспективного. Рівень ринкової конкуренції зростає і в той же час зростає конкуренція на ринку брендів. Для того, щоб цю конкуренцію витримувати необхідно дотримуватись правил брендингу.

Створення бренду – це досить тривалий та трудомісткий процес, дотримання алгоритму якого дасть позитивний результат та відповідний економічний ефект[1]. Сьогодні існує багато маркетингових компаній, що надають послуги зі створення бренду підприємства під ключ. Для замовника важливо розуміти всі аспекти цього процесу і контролювати хід його виконання, щоб не витратити кошти на послугу сумнівної якості.

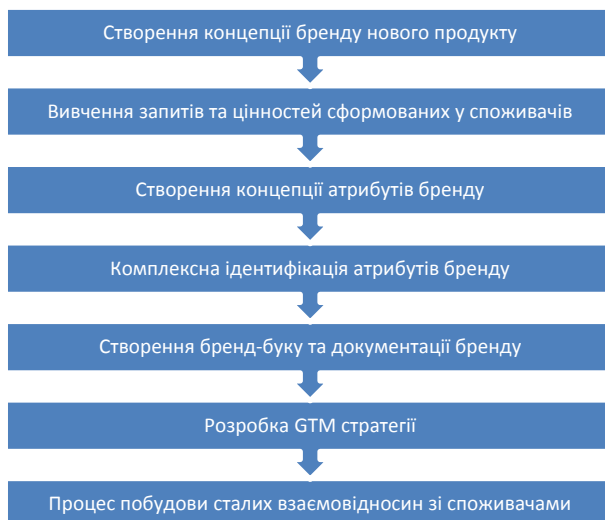


Рис. 1. Процес формування бренду

Розглянемо кожний з етапів більш детально. На етапі створення концепції бренду нового продукту закладається його здатність створювати попит та нові потреби і визначається цільова аудиторія майбутнього продукту (послуги).

Підґрунтям створення нового продукту є відповідність потребам, що сформується до моменту його виходу на ринок.

Важливу роль в концепції нового продукту відіграє його позиціонування. Це система, що визначає місце нового товару на ринку з урахуванням характеру відносин споживачів з усіма продуктами-конкурентами[4, с 57.]. Позиціонування передбачає визначення характерних рис продукту, які вирізняють його у середовищі конкуруючих аналогів. Воно спрямоване на зміцнення конкурентних позицій продукту на конкретному сегменті ринку за допомогою вироблення в потенційних покупців кращих стимулів для його придбання.

Перш ніж вирішити питання про позиціонування продукту, виробнику необхідно визначити позиції продуктів-конкурентів і їхніх виробників, що дасть можливість вибрати два напрями позиціонування:

- позиціонування з одним із наявних конкурентів;
- створення виробу, що не має аналогів на ринку.

Ухвалення рішення про стратегії позиціонування супроводжується детальною розробкою комплексу маркетингу.

Підприємство може піти на позиціонування продукту за наявності конкурентів, враховуючи такі фактори:

- воно може створити більш конкурентоспроможний продукт;
- ринок досить місткий, щоб прийняти нових конкурентів;
- підприємство має у розпорядженні значніші ресурси;
- обрана позиція найбільш повно відповідає конкурентним можливостям підприємства[4].

Створення виробу, що не має аналогів на ринку, може дозволити підприємству "завоювати" споживача в умовах відсутності конкуренції. Для ухвалення подібного рішення необхідно переконатися в наявності:

- технічних можливостей створення унікального продукту;
- економічних можливостей створення і виробництва в межах обґрунтованого рівня цін;
- достатньої кількості потенційних покупців, що надають перевагу продукту.

Другий етап – вивчення запитів та цінностей, сформованих у споживачів, а також ступінь задоволення цих потреб потенційними конкурентами.

Виходячи зі своєї системи цінностей, споживачі обирають ті чи інші альтернативи продуктів. Вони оцінюють їх за набором атрибутів і визначають таким чином продукт, який придбають. Споживачам, зазвичай, нелегко сформулювати свою систему цінностей. Відповідно до цього, в рамках спеціального аналізу, замість того, щоб змушувати споживачів думати про окремі атрибути, споживачі виносять свої судження про продукт в цілому.

Для цього їх просять проранжувати продукти, що володіють різними наборами атрибутів. Потім на основі математичного аналізу визначається система цінностей, яка лежить в основі їх вибору. При цьому, також, можна оцінити, якою мірою споживач готовий «пожертвувати» певним значенням одного атрибута для отримання більш високого значення іншого, тобто визначити його систему цінностей[7].

Як правило, різниця між тим, чого очікує споживач на думку виробника і тим чого він хоче насправді існує відмінність - різниця між запитами споживачів реальними, та такими, якими їх бачить виробник.

Споживачі засновують свої очікування на інформації, яку вони отримують від продавців, друзів або з інших джерел. Якщо продавець перебільшує характеристики товару, то очікування споживача не збуваються і він відчуває розчарування і невдоволеність. Звідси необхідність у прямому опитуванні споживачів у формальному вимірі ступеня задоволеності чи незадоволеності. Також інформативною буде відстеження еволюцію задоволеності в часі.

Опитувані споживачі дають свою оцінку рівня задоволеності за кожним показником. Потім, шляхом складання добутоків зважених оцінок за кожним показником, визначається інтегральна оцінка ступеня задоволеності товаром або продавцем. Інтегральна задоволеність товаром, рівнем сервісу або продавцем може бути проведена шляхом прямої відповіді на відповідне питання. Нарешті, рекомендується визначити, чи існує намір зробити повторну покупку.

Ці опитування можуть регулярно проводитися за репрезентативною вибіркою споживачів товарів певної фірми або за репрезентативною вибіркою споживачів подібних продуктів різних фірм, що діють на тому ж ринку. Такі міжфірмові дослідження дозволяють проводити порівняння між конкурентами.

На третьому етапі реалізовується створення концепції візуальних та абстрактних атрибутів бренду.

Концепція бренду «Brand concept» – система цінностей і маркетингових характеристик бренду, що дозволяє найбільш ефективним способом позиціонувати його на ринку.

Завданням концепції бренду є донесення маркетингової ідеї бренду до споживача. Вона є основою для створення особистості бренду та являє собою набір виявлених маркетингових характеристик, особливостей та переваг, якими повинен володіти бренд, а також перелік негативних факторів і недоліків, які не повинні бути йому притаманні[5].

Концепція бренду використовується для забезпечення узгодженості ідентичності бренду та всіх його маркетингових комунікацій. Це може бути описано як перше, що ви хочете потрапити в голову вашого клієнта, коли вони думають про ваш бренд.

Концепція просування бренду та його креативна концепція є основними складовими концепції бренду.

Креативна концепція бренду – переклад основної ідеї позиціонування бренду в площину зрозумілих цільової аудиторії, образів і слів. Вона формує імідж бренду, створюючи єдність його візуальних і вербальних образів. Ключовим в характеристиці бренду є його відмінна ідея, коротке речення, що пояснює, чому цільова аудиторія повинна вибрати саме цю марку.

У креативної концепції і основної творчої ідеї бренду виділяється дві частини: візуальна та вербальна концепція бренду.

Візуальна концепція бренду – концепція, що описує стиль і характер, колористику і асоціативність – наповнення візуального контенту бренду, визначає специфіку його візуальної (невербальної) складової. Концепція бренду розкривається за допомогою назви, слогану і фірмового стилю, дизайну етикетки і упаковки, «мови» спілкування бренду з споживачем та рекламні ідеї бренду.

Вербальна концепція бренду – концепція, що визначає, які вербальні аргументи будуть дієвими, які слова і образи – зрозумілими, яка мовна стилістика, характер, тон і забарвлення мови – доречними, яке враження потрібно створити і які асоціативні ряди повинні вистояти в свідомості потенційних споживачів[4].

Концепція позиціонування бренду – сформульоване бачення торговельної марки, що визначає перспективи її розвитку на кілька років вперед.

Концепція просування бренду – стратегія вибору каналів маркетингових комунікацій в рамках, визначених планом і стратегією маркетингу, способів просування бренду, за допомогою яких комунікаційне послання буде доноситися до цільової аудиторії. Здійснюється відбір каналів комунікацій відповідно до специфіки позиціонування бренду і його креативної концепції, визначаються цілі, завдання та ролі кожного з обраних каналів комунікації, розробляється стратегія їх використання та взаємодії.

Повна реалізація концепції атрибутів бренду дає змогу перейти до наступного етапу його створення – комплексної ідентифікації. Повний комплекс засобів по забезпеченню ідентифікації, складає систему ідентичності бренду, або «Brand Identity».

Ідентифікація атрибутів бренду виникає в організації, тобто організація несе відповідальність за створення видатного продукту чи послуги з унікальними характеристиками. Це спосіб яким організація прагне ідентифікувати себе, як бажає бути сприйнята на ринку. За допомогою брендингу та маркетингових стратегій організація повідомляє про свою ідентичність споживачам. Унікальність бренду досягається завдяки його ідентичності і включає в себе такі елементи: візуальний бренд, культура бренду, його особистість, позиціонування, презентації та відносини зі споживачами[4, с.120].

Brand identity - це сукупність психічних та функціональних асоціацій з брендом. Асоціації не є «причинами для покупки», але вони забезпечують знайомство та диференціацію, які не можливо повторити. Ці асоціації можуть включати в себе:

- підпис, наприклад, «Britannia» ting-ting-ta-ding),
- колір товарних знаків, наприклад - блакитний колір Pepsi,
- логотип, наприклад - Nike,
- заголовок, або «tagline» (фраза, або гасло, що використовується в рекламі), наприклад, «Think difference» від Apple) та ін.

Ідентифікація бренду - це загальна обіцянка, яку компанія надає споживачам. Бренд можна сприймати як продукт, особистість, сукупність цінностей та позицію, яку він займає у свідомості споживача. Це спосіб зовнішнього вираження бренду у світі.

Колір торгової марки, логотип, ім'я та символ ідентифікують та диференціюють бренд у розумінні цільової аудиторії, а тому це найважливіший спосіб розширення торгової марки організації[2].

В широкому розумінні, ідентифікація бренду - це сукупність усього того, що робить вся організація. Це місія організації, особистість, обіцянка споживачам та конкурентні переваги. Вона включає в себе мислення, почуття та очікування цільового ринку. У такий спосіб відбувається розрізнення однієї компанії від іншої. Організація, що володіє унікальною ідентифікацією бренду, покращує рівень поінформованості про бренд, створює мотивовану команду співробітників, які відчувають гордість працювати у середовищі компанії, що добре себе зарекомендувала, активних покупців та відмінного корпоративного стилю.

Всі ці аспекти ведуть до вірності бренду, переваг бренду, високої довіри, хороших цін і високих фінансових результатів. Завдяки цьому встановлюється безпосередній зв'язок між організацією та споживачами. Задля того, щоб клієнти моментально співвідносилися з продуктом чи послугою ідентифікація бренду повинна бути стійкою.

Ідентифікація бренду є основним способом розпізнавання для споживача та являє собою відмінність бренду від його конкурентів.

На цьому етапі затверджується і фактично створюється візуальний бренд.

На п'ятому етапі відбувається створення документації щодо бренду. Документацію можна поділити на правову та маркетингову.

До правової документації відносяться «Свідоцтво на знак для товарів і послуг», документи, що підтверджують реєстрацію торгової марки Європейського товариства, національні реєстрації ТМ у всіх країнах світу чи міжнародна реєстрація ТМ відповідно до Мадридської угоди, в разі виведення власної торгової марки на міжнародні ринки чи інші патентні документи[11].

Маркетингова документація бренду це в першу чергу Brandbook. До неї також входять, або ство-

рюються окремо, інструкції з розробки бренду (brand design guidelines) та маркетингові рекомендації (brand marketing guidelines).

В першу чергу в книзі бренду зазначаються цілі, завдання, місія компанії, а також її особливості. Також розглядається корпоративний стиль, а саме: логотип, фірмові кольори, шрифти, вид корпоративної документації, варіанти використання корпоративного стилю для PR акцій. Вся книга супроводжується прикладами та зразками елементів та об'єктів корпоративного стилю.

Наступна частина, або ж brand marketing guidelines - збірник законів та правил, що дозволяють побудувати правильну комунікацію бренду на весь період його існування. Складається для маркетологів, вміщує основні результати досліджень, детальний опис концепції бренду, техніки просування бренду, використання корпоративного стилю для PR, маркетингових та рекламних заходів (веб сайт, поштова розсилка, презентації, реклама в пресі та інтернет-реклама, звітна документація).

Також важливою частиною є інструкції з розробки та використання бренду (brand design guidelines). Тут описана інформація щодо використання корпоративного стилю при оформленні продукції та супутніх матеріалів (ідентифікація продукції, прайс-листи, етикетка, упаковка, документація на продукцію). Мають бути наведені не тільки приклади правильного використання корпоративного стилю, але й варіанти неприйнятного його використання (логотип, кольори, розміщення)[2, с. 236].

Маркетингова документація бренду є своєрідним свідоцтвом про народження бренду. Вона є гарантією того, що всі елементи ретельно продуманого іміджу бренду будуть дотримані та споживач завжди впізнає улюблену марку.

Усі ці правові та маркетингові документи утворюють комплексну документацію, ціллю якої є юридичний захист бренду та його захист від некоректного застосування в маркетинговій площині.

Шостий етап – розробка стратегії виведення бренду на ринок.

Цей та наступні етапи реалізуються через відокремлення бренду як комплексу атрибутів від торгової марки.

Компанії, що запускають свою продукцію на ринок, прагнучи завоювати певну популярність в колах своєї цільової аудиторії, забувають про найважливіший аспект маркетингу – правильне просування бренду на ринку. Зосередження лише на продукті та його властивостях, відкидаючи розробку і впровадження стратегії його просування, призведе до невтішних результатів, або ж взагалі до ринкового провалу.

Орієнтація на чужий досвід та стратегії має свої переваги, але для виходу на необхідний рівень унікальний продукт потребує унікальної стратегії.

Стратегія виведення бренду на ринок у світовому маркетингу звучить як «Go To Market Strategy» (скор. «GMT Strategy»)[5, с. 418].

Стратегія GTM відповідає на 3 життєво важливих питання:

- Як ваш бізнес зв'язується зі своїми клієнтами?
- Як ви доставляєте свою унікальну цінність для своїх цільових клієнтів?
- Як ви переходите від початкового зв'язку з потенційним клієнтом до виконання обіцянок вашої марки?

Ця стратегія, охоплюючи ринок, об'єднує всі ключові елементи, що керують бізнесом компанії: продаж, маркетинг, розподіл, ціноутворення, розвиток брендів, конкурентний аналіз та споживчі уявлення. Вона пропонує стратегічний план дій, який роз'яснює, як досягти цільової аудиторії та краще конкурувати на вашому ринку.

Перехід до стратегії виводу на ринок доцільний як для запуску нових продуктів так і для вже існуючих.

GTM стратегія має численні переваги:

- Скорочує час інтеграції та становлення на ринку;
- Зменшує ризики та витрати, пов'язані з невдалим випуском продуктів;
- Підвищує здатність адаптуватися до змін;
- Покращує управління інноваційними питаннями;
- Забезпечує ефективний досвід роботи з клієнтами;
- Забезпечує дотримання вимог законодавства;
- Сприяє успішному запуску продукту;
- Створює шлях для зростання
- Уточнює план та напрямки дій для всіх підрозділів компанії[8, с. 73].

Метою стратегії GTM є покращення ключових результатів діяльності, що в основному виконується з урахуванням зростаючих потреб кінцевого споживача.

Створення ефективної стратегії GTM передбачає створення детального плану з шістьма складовими:

Ринки	• Які ринки передбачаються?
Клієнти	• Якому продавцю належить продукт? • Хто є цільовим споживачем?
Канали	• Де купують цільові споживачі? • Де рекламуватиметься продукт?
Продукт	• Який товар/послуга продається? • Яка унікальна цінність пропонується кожній цільовій групі клієнтів?
Ціна	• Скільки буде коштувати продукт для кожної групи клієнтів?
Позиціонування	• Якою є унікальна цінність або первинна диференція? • Як підключитися до того, що важливо для цільового споживача і розташувати свій бренд?

Рис. 2. Складові «GTM Strategy»[5]

Ефективна та лаконічна відповідь на ці шість запитань дасть змогу сформулювати переможну стратегію GTM.

Розробка комплексної стратегії виведення товару на ринок потребує інвестицій в час та ресурси, але це може забезпечити шлях до успіху на ринку.

Останній етап – процес побудови сталих взаємовідносин зі споживачами, фанатами, послідовниками.

Цей етап не носить завершального характеру. З моменту виходу бренду на ринок, з моменту відокремлення його абстрактних характеристик від торгової марки та донесення їх до споживача, а також досягнення певних об'ємів продажів процес побудови постійних комунікацій, взаємовідносин набуває циклічного характеру.

З часом існування бренду, за потреби, можуть змінюватися його візуальні та абстрактні атрибути, і ці зміни здійснюються заради збереження цільового споживача з оновленими функціями та уявленнями про бренд. Так само і стратегії побудови тривалих комунікацій, відносин зі споживачами.

Сучасна маркетингова наука налічує не одну стратегію побудови тривалих взаємовідносин з клієнтами, і доцільно використовувати будь-яку для досягнення позитивного ефекту в певних ринкових умовах.

Однією з найпоширеніших стратегій є впровадження CRM (Customer Relationship Management) системи, яка створена для ефективного управління взаємовідносинами. CRM – це стратегія компанії, що визначає взаємодію з клієнтами в усіх організаційних аспектах. Вона стосується реклами, продажу, доставки і обслуговування клієнтів, дизайну і виробництва нових продуктів, виставлення рахунків тощо. Головна ціль CRM-системи – визначити найбільш «прибуткових» клієнтів, навчитися ефективно працювати з ними, запобігти їх відходу до конкурента та збільшити дохід компанії [6].

Отже, підсумовуючи приведені дослідження, необхідно відзначити:

- створення бренду – тривалий та трудомісткий процес, що потребує кропіткої праці на кожному етапі його реалізації;
- бренд отримує своє смислове навантаження повною мірою, коли він тісно пов'язаний і в той же момент відокремлений від торгової марки в свідомості споживача;
- процес створення бренду можна умовно розділити на не менш як 7 етапів, кожен з яких є ключовим в його загальній концепції;
- дотримання послідовності етапів створення бренду є визначальним фактором в усьому процесі його створення, який впливає на якість результату;
- способи реалізації того чи іншого етапу унікальні настільки, наскільки унікальний кожний продукт, навіть, якщо такий вже існує на ринку, а отже не обмежує організацію у виборі інструментів.

Література

1. Аакер Д. Аакер о брендинге. 20 принципов достижения успеха / Д. Аакер. – М.: "ЭКСМО", 2016. – 260с.
2. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М.: ИД Гребенникова, 2003. – 380 с.
3. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5. – С. 44–49.
4. Кендюхов О. В. Стратегія ефективного брендингу / О. В. Кендюхов, С. М. Димитрова, Л. А. Радкевич. – Донецьк: «Вебер», 2009. – 280 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; [пер. с англ. под ред. Л. Волковой, Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
6. Куликов Е. Насколько востребованы в Украине сервисы CRM? / Евгений Куликов // Компьютерное обозрение. – 2010. – № 7(718). – С. 26–27.
7. Ларіна К. В. Оцінка споживчої задоволеності на базі лояльності / К. В. Ларіна // Управління розвитком : зб. наук. статей. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2006. – № 3. – С. 30–31.
8. Хамініч С. Ю. Реклама та рекламна діяльність у сучасному вимірі: монографія / С. Ю. Хамініч, А. А. Жигулін. – Дніпропетровськ: Вид. Маковецький Ю. В., 2011. – 144 с.
9. Ястремська, О. М. Бренди промислових підприємств: формування та ефективність використання: монографія / О. М. Ястремська, О. М. Тімонін, К. О. Тімонін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
10. Ястремська О. М. Бренд підприємства як важливий економічний ресурс: процес формування / О. М. Ястремська, К. О. Тімонін // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Випуск № 2(58), 2012. Збірник наукових праць. – Рівне. – 2012. – С. 195–202.
11. Дебет-Кредит: журнал онлайн / Дебет-Кредит № 21 (24.5.2010) / [Електрон. ресурс] / Режим доступу до інформації: <https://dtk.com.ua/show/1cid04490.html>
7. Larina K.V. Evaluation of consumer satisfaction on the basis of loyalty / K. V. Larina // Development management: Sb. sciences articles - X.: View. KhNEU, 2006. - No. 3. - P. 30-31.
8. Khaminich S. Yu. Advertising and Advertising Activities in the Modern Dimension: Monograph / S. Yu. Khaminich, A. Zhigulin. - Dnipropetrovsk: View. Makovetsky Yu.V., 2011. - 144 pp.
9. О. М. Yastremskaya, О. М. Brands of industrial enterprises: formation and efficiency of use: monograph / О. М. Yastremskaya, О. М. Timonin, К. О. Timonin. - X.: View. KhNEU, 2013. - 244 p.
10. Yastremskaya О. М. The brand of the enterprise as an important economic resource: the process of formation / О. М. Yastremskaya, К. О. Timonin // Bulletin of the National University of Water Management and Nature Management. Issue number 2 (58), 2012. Collection of scientific works. - Rivne. - 2012. - P. 195-202.
11. Debit-Credit: Online Magazine / Debit-Credit No 21 (24.5.2010) / [Electron. resource] / Mode of access to information: <https://dtk.com.ua/show/1cid04490.html>

Салюк А.П. Обоснование последовательности формирования бренда предприятия

Статья посвящена анализу теоретических аспектов последовательности формирования бренда организации. Современные тенденции развития маркетинговых систем и конкуренции брендов обуславливают необходимость еще более углубленного анализа процесса создания бренда. Четкое различение этапов и последовательный переход от исходного к следующему позволит эффективнее достигать целей организации и лучших социально-экономических результатов.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, бренд-менеджмент, этапы создания бренда.

Saliuk A.P. Argument of consistency of brand formation of a company

This article is dedicated to the analysis of theoretical aspects of consistency of brand formation of the organization. Modern tendencies in the development of marketing systems and brand competition necessitate even more in-depth analysis of the brand creation process. A clear distinction between the stages and the consistent transition from the source to the next will make it possible to achieve the goals of the organization and the best socio-economic results more effectively.

Keywords: brand, trade mark, brand management, stages of brand creation.

Салюк А.П. – аспірант кафедри економіки та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Рецензент: д.е.н., проф. **Даніч В.М.**

Стаття подана 19.05.2017.

12. References

1. Aaker D. Aaker on branding. 20 principles of success. / D. Aaker. - M: "EKSMO", 2016. - 260s.
2. Aaker D. Brand Leadership: A New Branding Concept / DA Aaker, E. Johimshtayler. - M.: Grebennikova Publishing House, 2003. - 380 p.
3. Zozulov O. Branding Models: Classification and Short Description / O. Zozulov, Yu. Nesterova // Marketing in Ukraine. - 2006. - No. 5. - P. 44-49.
4. Kendiukhov O. V. Effective Branding Strategy / O. V. Kendiukhov, S. M. Dimitrova, L. A. Radkevich. - Donetsk: "Weber", 2009 - 280 s.
5. Kotler F. Marketing Management / F. Kotler; [trans. with English. Ed. L. Volkova, Yu. N. Kapturevsky]. - St. Petersburg. : Peter, 2001. - 752 p.
6. Kulikov E. How important are the CRM services in Ukraine? / Evgeny Kulikov // Computer Review. - 2010. - No. 7 (718). - P. 26-27.

УДК 005.7:33.05

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОФІЛЮ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Степаненко С. В.

JUSTIFICATION OF THE PROFILE OF ORGANIZATIONAL CHANGES IN THE ENTERPRISE

Stepanenko S. V.

В статті узагальнено існуючі підходи до класифікації організаційних змін, на основі чого надано власну класифікацію за двома критеріями: за сферами здійснення змін: (процеси (технології), організаційна структура (ієрархія), ключові компетентності персоналу і організаційна культура (комунікації)) та масштабами їх імплементації (настройка (гармонізація), помірні перетворення, перебудова і радикальні зміни). Надано рушійні сили організаційних змін: групи чинників зовнішнього середовища та можливих внутрішніх причин. Запропоновано обґрунтування типів організаційних змін за відповідними сферами у формі профілю змін в залежності від впливу рушійних сил з використанням методу аналізу ієрархій Т. Сааті.

Ключові слова: організаційні зміни; процеси (технології), організаційна структура (ієрархія), ключові компетентності персоналу, організаційна культура (комунікації), аналіз ієрархій.

Вступ. Високодинамічне середовище вимагає від підприємств впровадження постійних змін в поточну діяльність для забезпечення відповідного рівня адаптації та досягнення поставлених цілей. Подібно до біологічних систем, де виживають істоти, які можуть пристосовуватися до змін оточення, підприємства, як складні системи, мають змінювати значення свої ключових параметрів. При здійсненні змін виникає багато питань переважно сутнісного характеру, що має бути змінено, яким чином, ким, коли та за рахунок яких коштів. Першочерговим питанням залишається визначення безпосередньо що має бути змінено на підприємстві. І цілком зрозуміло, що подібні зміни витупають реакцією на вплив чинників як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Розробка методичного інструментарію встановлення зв'язку між чинниками та типами змін у відповідних сферах є важливим завданням, що підтверджує актуальність дослідження.

Постановка проблеми. В попередніх дослідженнях автора було запропоновано механізм управління організаційними змінами на підприємстві,

який поряд із принципами, методами, етапами, критеріями ефективності та цілями управління включає сфери, в яких мають здійснюватися зміни. Такими сферами є: процеси (технології, управління), організаційна структура (ієрархія), ключові компетентності персоналу і організаційна культура (комунікації). Зрозуміло, що здійснення будь-яких змін на підприємстві спричинить відповідні дії у ключовій сфері, що призведе і до зрушення у пов'язаних сферах. Залишається відкритим питання, яким чином визначити масштаб змін у кожній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-практичних питань управління організаційними змінами присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Д. Андерсон, Л. Андерсон, Т. Бауліна, Н. Беляєва, Дж. Гібсон, Л. Грейнер, Л. Гордієнко, А. Клейнер, Дж. Коттер, Л. Курдай, І. Мазур, Ф. Мескон, Д. Найпак, Ш. Робертс, П. Сенге, К. Фрайлінгер, Г. Широкова та ін. Незважаючи на ряд досліджень питання обґрунтування типу змін під впливом чинників вимагає уточнення.

Мета статті. Запропонувати профіль організаційних змін як вибір відповідно масштабу змін в кожній із відповідних сфер.

Визначення профілю організаційних змін передбачає аналіз впливу груп чинників на кожну із зазначених сфер шляхом реалізації методу аналізу ієрархій, де альтернативами є типи організаційних змін у кожній сфері, а критеріями – чинники та їх групи. Таким чином, ми отримуємо профіль організаційних змін, який складається із типу змін за масштабом у кожній із сфер діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань: надати класифікацію типам організаційних змін відповідно виділеним сферам; узагальнити рушійні сили, які викликають зміни; описати сутність методичного підходу до визначен-

ня впливу обраних чинників на типи змін у визначених сферах.

Існує безліч підходів до визначення типу організаційних змін. Вони відрізняються за сферою реалізації. Так О. Г. Мельник виділяє: зміни мети, організаційної структури, завдань, технологій, персоналу і ресурсні зміни. Ці зміни подібні до виділених нами сфер реалізації змін. Також автор додає класифікацію за чинниками, які їх провокують: внутрішнього та зовнішнього середовища, серед останніх виокремлюючи контрольовані та неконтрольовані [1]. Близьку класифікацію за сферами надає Бекхард як види трансформаційних змін: зміни в рушійних силах компанії (перехід з товарної орієнтації на ринкову); фундаментальні зміни в співвідношеннях між організаційними складовими (децентралізація); великі зміни в способі виконання роботи (введення нової технології); базові культурні зміни в нормах, цінностях та дослідницьких системах (формування орієнтованої на споживача культури) [2].

Виділення спланованих та неспланованих змін є у С. Дзяна, Р. Дзяний, де сплановані – це такі, які попередньо розробляють і впроваджують з передбаченою метою, конкретними цілями, у певному порядку і у встановлений час, а ситуаційні (динамічні) зміни – часткове реагування на події в процесі їх здійснення [3]. Ця ж класифікація є у Б. Гроада і Ф. Местона, які визначають їх як вимушені та спровоковані зміни. Під останніми розуміють сплановані та ініційовані підприємством, а під вимушеними – здійснені в результаті впливу зовнішнього середовища [4].

В нашому дослідженні виділені сфери реалізації змін є одним із критеріїв їх класифікації, а другий критерій – міра зміни цих сфер – масштаб.

Класифікація змін за масштабом є найбільш розповсюдженою серед дослідників. К. Демерс розглядав радикальні зміни [5], Л. Грейнер визначав революційні (другого порядку) та еволюційні (першого порядку) [6], подібну класифікацію розробили і М. Ханнан і Дж. Фрімен [7], визначивши ці зміни як периферійні та структурні. Розширення цих полюсів має місце у роботах Л. Акермана, який виділив розвиток, як форму еволюційних змін, видозміну (перехідні зміни) і трансформацію – як революційні зміни [8]. Подібний підхід пропонує і Л. Ю. Гордієнко [9].

М. Ташман і О. Виханський [10] запропонували чотири типи змін: звичайні зміни (настройка (гармонізація) і помірні перетворення (сталі пристосування до зрушень у зовнішньому середовищі) і перебудова (зміни, що ламають основи) і радикальні перетворення (реорієнтація).

В. А. Василенко та Т. І. Ткаченко виділяють такі зміни за масштабом: це зміни першого рівня та зміни другого рівня [11].

Відомі дослідники організаційних змін – І. Мазур, В. Шапиро – пропонують такі типи змін в залежності від типу їх ускладнення:

1) реорганізація; 2) реформування; 3) реструктуризація [12, с. 16].

Ю. В. Іванов, ґрунтуючись на стадіях життєвого циклу підприємства, виділяє дві форми розвитку (у відповідності з законами діалектики): еволюційну та революційну [13]. Для узагальнення підходів до класифікації організаційних змін за масштабом їх здійснення варто надати їх характеристики та запропонувати свої уточнення. Недоліком всіх розглянутих класифікацій є відсутність чіткого визначення різниці в масштабі здійснення змін.

Базуючись на вищенаданих узагальненнях, з точки зору автора, типи змін за масштабом можуть бути представлені чотирма за вектором зниження масштабності: радикальні зміни, перебудова, помірні перетворення і настройка (гармонізація). Таким чином, ми пропонуємо двокритеріальну класифікацію організаційних змін. Особливістю авторської класифікації є виділення підтипів цих змін для кожної із сфер діяльності підприємства відповідно до виділених сфер діяльності (табл.).

Під профілем організаційних змін ми пропонуємо розглядати сукупність різних типів змін у кожній сфері. Залишається питанням встановлення цього профілю, що ми пропонуємо здійснювати на основі запропонованого нами методичного підходу, під впливом рушійних сил, до яких відносять чинники зовнішнього середовища та причини внутрішнього.

Ряд авторів виділяють такі чинники, що провокують організаційні зміни на підприємстві. О. В. Божанова до зовнішніх чинників відносить: до факторів зовнішнього середовища слід відносити: динаміку розвитку ринку; конкуренцію; споживче прийняття продукції, що випускає промислове підприємство; доступність до факторів виробництва; швидкість впровадження змін; купівельну спроможність; тип споживачів. До факторів внутрішнього середовища слід відносити: потенціал оптимізації співвідношення «ціна / цінність»; ступінь прийняття змін; фінансовий стан підприємства; технологічний розвиток промислового підприємства; якість фінансового менеджменту; кадровий потенціал; накоплений досвід управління змінами та історію розвитку промислового підприємства [14, с. 41].

Т. Кужда наголошує, що до внутрішніх причин варто віднести: потреба у зміні структури управління; застарілість продукції, техніки та технології підприємства; зниження продуктивності праці; невдачі у проведенні попередніх перетворень; зростання незадоволення працівників існуючим станом організації праці; зниження показників ефективності організації (рівня прибутковості, ліквідності, платоспроможності); а до зовнішніх: економічна ситуація та державне регулювання; зміна законів та інших регуляторів; рівень конкуренції; купівельна спроможність споживачів продукції; необхідність пошуку нових постачальників [15, с. 67].

Таблиця

Класифікація типів змін за сферою та масштабом

Масштаб Сфера діяльності	Настройка (гармонізація)	Помірні перетворення	Перебудова	Радикальні зміни
Процеси (технології)	Удосконалення організації праці. Помірний реінжиніринг бізнес-процесів	Впровадження нової техніки для існуючої технології	Впровадження нової техніки та технології в даній галузі	Зміна галузі. Впровадження нової техніки та технології для принципово нового продукту
Організаційна структура (ієрархія)	Перегляд функцій існуючих підрозділів	Виключення неефективних посад. Зміна ієрархічних зв'язків	Створення нових підрозділів, реорганізація або ліквідація існуючих	Злиття, приєднання, зміна організаційно-правової форми
Ключові компетентності персоналу	Постійне підвищення кваліфікації	Організація навчання на робочому місці	Перенавчання кадрів та освоєння нових професій	Набір штату нових працівників
Організаційна культура (комунікації)	Розвиток організаційних здібностей персоналу щодо прийняття управлінських рішень. Впровадження ліберального стилю управління. Реалізація змін за теорією «О»	Залучення до планування та здійснення змін більшості працівників. Впровадження демократичного стилю управління	Реалізація тактики лідерства «згори-донизу». Використання готових рішень та їх наві'язування персоналу. Реалізація змін за теорією «Е»	Впровадження авторитарного стилю управління. Посилення дисципліни та відповідальності

С. А. Стахурська виділяє такі групи: чинників зовнішнього середовища; чинників внутрішнього середовища; творчої активної ініціативи людей [16].

К. А. Приб також розділяє зовнішні та внутрішні чинники. До першої групи він відносить: зміни законодавчо-нормативного забезпечення ведення господарської діяльності, глибини та напрямів державного регулювання економіки; посилення конкуренції на ринку та зрушення ринкової кон'юнктури; зміни економічної, політичної, соціальної, демографічної, екологічної ситуації в державі чи регіоні; міжгалузеві деформації; трансформація смаків та уподобань споживачів, а також зміна їх складу, соціального статусу, рівня платоспроможності; стихійні лиха, соціальні катаклізми та інші форс-мажорні обставини тощо. Другу групу складають: застарілість техніко-технологічного оснащення виробничих процесів; потреба у впровадженні інновацій; невідповідність прийнятої на підприємстві маркетингової політики вимогам і сподіванням споживачів та кон'юктурі ринку; застарілість продукції; зниження показників економічної, фінансової, організаційної, соціальної, трудової ефективності; організаційні та управлінські кризи; зміни у системі цінностей та в нормах поведінки членів трудового колективу; невдоволення ефективністю і режимом роботи організації, її сформованим іміджем і положенням в ринковому середовищі з боку працівників, керівників чи власників; незавершеність та незадовільність попередніх перетворень, що здійснювалися в організації і т. ін. [17, с. 120–121].

Узагальнюючи вищенадані підходи до класифікації чинників та враховуючи, що ми аналізуємо бізнес для бізнесу (B2B) – машинобудування, було розроблено авторську класифікацію.

Таким чином, чинники зовнішнього середовища включають: технологічні (поява нової (більш прогресивної) технології, тривалість життєвого циклу існуючої технології, поширення об'єктів інтелектуальної

власності, рівень НДДКР у сфері виробництва продукції підприємства, доступність до факторів виробництва); політико-правові (соціально-політична стабільність, податковий тиск, розвиненість ринкових інститутів, державне фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ефективність антитимонопольного законодавства, зміни законодавства у сфері ліцензування); споживачі та постачальники (доля ринку та динаміка його зміни, рівень задоволеності потреб споживачів, відносини із основними постачальниками); соціально-культурні (рівень безробіття, демографічні зміни, зміни загальноприйнятих цінностей, рівень освіти населення, дії суспільних об'єднань і груп); економічні (транспортна інфраструктура, кредитно-фінансовий механізм, рівень спеціалізації, кооперації та концентрації промислового виробництва в регіоні (наприкладі машинобудування), структурні зміни в економіці (питома вага галузі), тенденції змін цін на сировину та матеріали, рівень глобалізації ринку (глобальна конкуренція), загальноекономічна ситуація (фаза економічного циклу)); конкуренти (поява нового конкурента, наявність товарів заміників, впровадження інновацій основними конкурентами).

До потенційних внутрішніх причин змін нами було віднесено: техніко-технологічні (стан основного капіталу, зміни частки інноваційної продукції у загальному обсязі, наявність (відсутність) інновацій для існуючого ринку, відповідність продукції європейським стандартам з менеджменту якості, забезпеченість виробництв засобами та предметами праці); кадрові (рівень оплати праці та стимулювання персоналу, рівень кваліфікації персоналу, морально-психологічний клімат, розвиток професійного досвіду та заохочення до самонавчання, рівень лояльності персоналу, існуюча система навчання та розвитку кадрів); організаційні (організація оплати

праці, рівень ефективності функціонування забезпечуючих підсистем на підприємстві, збалансованість інформаційних потоків, організаційно-технічні умови праці, рівень автоматизації виробничих процесів, рівень організації праці); управлінські (співвідношення централізації та децентралізації, рівень комп'ютеризації та інформатизації управлінських процесів, рівень продуктивності праці, рівень формалізації політик, правил, посад та методик, рівень бюрократизації управління, система комунікацій на підприємстві); авторегресійні (швидкість впровадження змін, рівень активності персоналу щодо впровадження організаційних змін, досвід здійснення організаційних змін на підприємстві, досвід керівництва щодо впровадження організаційних змін).

Звернемо вагу на запропоновану групи внутрішніх причин – авторегресійні – відповідно аналізу часових рядів динаміки, де часто спостерігається залежність поточного значення від цього ж значення попереднього періоду, запропоновано таку назву.

Для визначення впливу виділених чинників на сфери здійснення організаційних змін запропонуємо використовувати метод аналізу ієрархій, запропонований Т. Л. Сааті [18]. Цей метод дозволяє використовувати вплив сукупності критеріїв на вибір альтернатив. Критеріями в нашому дослідженні виступають групи чинників зовнішнього середовища та причини змін у внутрішньому середовищі. Загальна схема методичного підходу представлена на рис. 1.

Враховуючи, що цей вплив є різнонаправленим варто проводити оцінку з двох сторін: окремо для зовнішнього, і окремо для внутрішнього середовища. Таким чином, можна визначити тип організаційних змін за масштабом у кожній окремій сфері, обумовлений різними середовищами. Фактично в результаті аналізу отримуються два профілі організаційних змін за кожною сферою.

Аналіз впливу чинників було здійснено для ПАТ «Турбоатом». Для обґрунтування статистичної достовірності середніх значень за пріоритетністю критеріїв та пріоритетністю змін було розраховано дисперсію, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації. Значення останнього за всіма показниками не перевищило 20 %. Відповідно до цього значення має не перевищувати 33 % для можливості використання середніх значень у дослідженні.

На основі проведеного дослідження було сформовано профіль організаційних змін за сферами діяльності відповідно до впливу зовнішніх чинників та внутрішніх причин.

Висновок. За сферами процеси (технології) і ключові компетентності персоналу було отримано подібні зміни – помірні перетворення у формі впровадження нової техніки для існуючої технології та організація навчання на робочому місці. Однакові значення отримано і за організаційною культурою (комунікації) – настройка (гармонізація) – у формі розвитку організаційних здібностей персоналу щодо прийняття управлінських рішень, впровадження ліберального стилю управління та реалізація змін за теорією «О». Різний вплив мають зовнішні чинники та внутрішні причини відносно структури: за зовнішніми – створення нових підрозділів, відділів управління, реорганізація або ліквідація існуючих, а за внутрішніми – виключення неефективних посад і зміна ієрархічних зв'язків.

Цей результат свідчить, що підприємству варто здійснювати зміни в обох площинах отриманих значень. Результати аналізу можуть бути використанні на підприємстві при плануванні організаційних змін в наступних періодах.

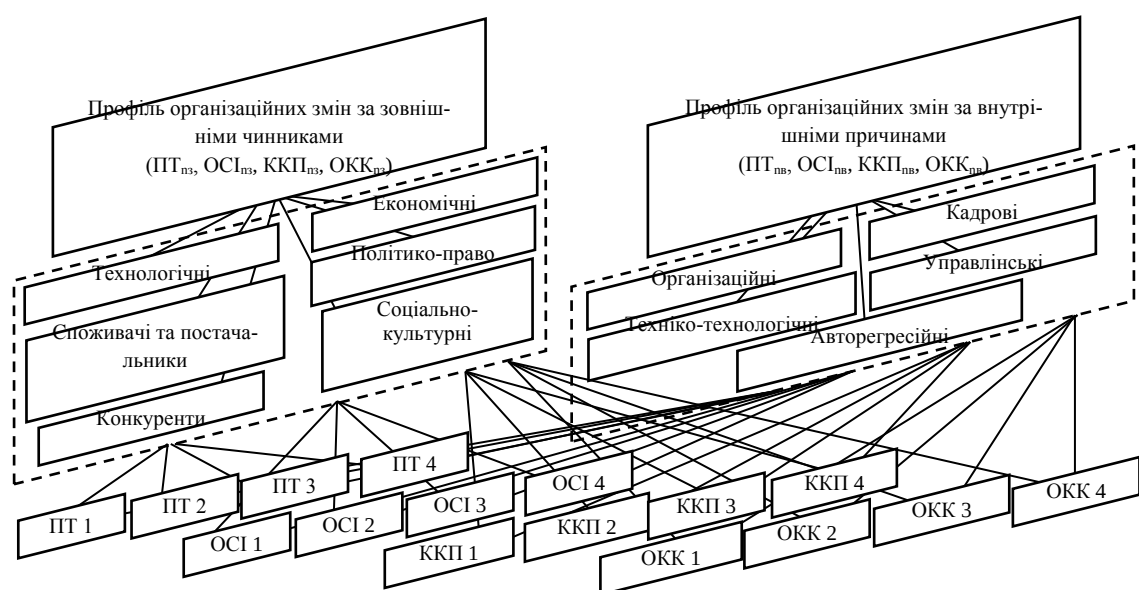


Рис. 1. Обґрунтування профілю організаційних змін за сфера їх реалізації за внутрішніми причинами і зовнішніми чинниками відповідно за методом аналізу ієрархії Т. Сааті

Література

1. Мельник О. Г. Організаційні зміни: сутність та види / О. Г. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3 – С. 231–235.
2. Вигман С. Л. Стратегическое управление в вопросах и ответах: Учебное пособие / С. Л. Вигман – М.: ТК Велби, 2004. – 296 с.
3. Дзяна С. Теоретичні засади управління змінами в сучасних умовах / С. Дзяна, Р. Дзяний // Збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 34 “Ефективність державного управління” – С. 31–40.
4. Grouard B. L'Entreprise en mouvement: conduire et réussir le changement / B. Grouard, F. Meston. – Paris: Dunod, 1998. – 336 p.
5. Demers C. De la gestion du changement a la capacite de changer: L'evolution de la recherche sur le changement organisationnel de 1945 a aujourd'hui / C. Demers // Gestion – 1999. – Vol. 24, № 3, septembre. – P. 131 – 139.
6. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. July-August. № 4. – P. 37–46.
7. Hannan M. T. Structural Inertia and Organizational Change / M. T. Hannan, J. Freeman // American Sociological Review. – 1984. – Vol. 49. № 2. – P. 149–164.
8. Ackerman L. Development, transition or transformation: the question of change in organizations / D. F. Van Eynde, J. C. Hoy, D. C. Van Eynde. – San Francisco: Organization Development Classics, Jossey Bass, 1997. – 248 p.
9. Гордієнко Л. Ю. Управління організаційними трансформаціями: теоретико-методологічні засади та управлінський інструментарій: Монографія. / Л. Ю. Гордієнко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. – 440 с.
10. Виханский О. С. Стратегическое управление. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995. – 250 с.
11. Василенко В. А. Стратегічне управління: Навч. Посібник / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
12. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / Под общ.ред. И. И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.
13. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
14. Божанова О. В. Організаційно-економічне забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві / О. В. Божанова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 10. частина 1. – С. 39–42.
15. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т. Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2 (41). – С. 66–72.
16. Стахурська С. А. Управління змінами: конспект лекцій для студ. спеціальності 8.03060101, 7.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» та спеціалізації «Інформаційні системи в менеджменті» денної та заочної форм навчання, в тому числі перепідготовка спеціалістів / С. А. Стахурська. – К.: НУХТ, 2016. – 100 с.
17. Приб К. А. Формування системи управління змінами на підприємстві / К. А. Приб // Інтелект XXI. – 2014. – № 2. – С. 119–126.
18. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.

References

1. Melnyk O. G. Organizational Changes: Essence and Species / O. G. Melnik // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – 2009. – Vip. 19.3 – P. 231-235.
2. Vigman S. L. Strategic management in questions and answers: Textbook / SL Vigman – M.: TK Velby, 2004. – 296 p.
3. Dzyan S. Theoretical Principles of Management of Changes in Modern Conditions / S. Dzyana, R. Dzyani // Collection of scientific works. – 2013. – Issue 34 "Efficiency of Public Administration" – P. 31-40.
4. Grouard B. L'Entreprise en mouvement: conduire et réussir le changement / B. Grouard, F. Meston. – Paris: Dunod, 1998. – 336 p.
5. Demers C. De la gestion du changement a la capacite de changer: L'evolution de la recherche sur le changement organisationnel de 1945 a aujourd'hui / C. Demers // Gestion – 1999. – Vol. 24, № 3, septembre. – P. 131 – 139.
6. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. July-August. № 4. – P. 37–46.
7. Hannan M. T. Structural Inertia and Organizational Change / M. T. Hannan, J. Freeman // American Sociological Review. – 1984. – Vol. 49. № 2. – P. 149–164.
8. Ackerman L. Development, transition or transformation: the question of change in organizations / D. F. Van Eynde, J. C. Hoy, D. C. Van Eynde. – San Francisco: Organization Development Classics, Jossey Bass, 1997. – 248 p.
9. Gordienko L. Yu. Management of organizational transformations: theoretical and methodological foundations and managerial tools: Monograph. / L. Yu. Gordienko. – Kharkiv: View. KhNEY, 2011. – 440 c.
10. Vikhansky O. S. Strategic Management. – Moscow: Izdvo Mosk. University, 1995. – 250 p.
11. Vasilenko V. A. Strategic Management: Teaching. Manual / V. A. Vasilenko, T. I. Tkachenko. – K.: TSUL, 2003. – 396 p.
12. Mazur I. I. Restructuring of enterprises and companies: Proc. allowance for universities / Under obsh.red. I. I. Mazur. – Moscow: ZAO "Publishing house" Economics", 2001. – 456 p.
13. Ivanov Yu. V. Mergers, acquisitions and companies' division: strategy and tactics of business transformation / Yu. V. Ivanov. – Moscow: Alpina Publisher, 2001. – 244 p.
14. Bozhanova O. V. Organizational and Economic Provision of Change Management at an Industrial Enterprise / O. B. Bozhanova // Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University. – 2016. – Issue 10. Part 1. – P. 39-42.
15. Kuzhda T. Stages of successful management of organizational changes in the enterprise / T. Kuzhda // Galytsky economic journal. – 2013. – No. 2 (41). – P. 66-72.
16. Stakhurskaya S. A. Management of Change: A summary of lectures for the student. specialty 8.03060101, 7.03060101 «Management of Organizations and Administration» and specialization «Information Systems in Management» of full-time and part-time forms of training, including retraining of specialists / S.A. Stakhurskaya. – K.: NUKHT, 2016. – 100 s.
17. Prib K. A. Formation of a management system for changes in the enterprise / K. A. Prib // Intelekte XXI. – 2014. – No. 2. – P. 119-126.
18. Saati T. L. Decision-making. The method of analyzing hierarchies / T. L. Saati. – Moscow: Radio and Communication, 1989. – 316 p.

Степаненко Сергей Витальевич. Обоснование профиля осуществления организационных изменений на предприятии.

В статье обобщены существующие подходы к классификации организационных изменений, на основе чего предоставлено собственную классификацию по двум критериям: по сферам осуществления изменений: (процессы (технологии), организационная структура (иерархия), ключевые компетентности персонала и организационная культура (коммуникации)) и масштабами их имплементации (настройка (гармонизация), умеренные преобразования, перестройка и радикальные изменения). Предоставлено движущие силы организационных изменений: группы факторов внешней среды и возможных внутренних причин. Предложено обоснование типов организационных изменений по соответствующим сферам в форме профиля изменений в зависимости от влияния движущих сил с использованием метода анализа иерархий Т. Саати.

Ключевые слова: организационные изменения; процессы (технологии), организационная структура (иерархия), ключевые компетентности персонала, организационная культура (коммуникации), анализ иерархий.

Stepanenko Serhiy Vitaliyovych. Justification of the profile of organizational changes in the enterprise.

The article summarizes the existing approaches to the classification of organizational changes, on the basis of which the own classification is provided according to two criteria: the spheres of implementation of changes: (processes (technologies), organizational structure (hierarchy), key staff competencies and organizational culture (communications)) and the scale of their implementation (adjustment (harmonization), moderate transformations, restructuring and radical changes). The driving forces of organizational changes are provided: groups of environmental factors (technological political and legal consumers and suppliers of socio-cultural economic competitors) and possible internal causes (techno-technological personnel organizational managerial auto-regression). A substantiation of the types of organizational changes in the corresponding spheres in the form of a profile of changes is proposed depending on the influence of driving forces using the method of analyzing hierarchies of T. Saati.

Key words: organizational changes; processes (technology), organizational structure (hierarchy), key competencies of personnel, organizational culture (communication), analysis of hierarchies.

Степаненко С. В. – аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця. e-mail: serg20105@gmail.com

Рецензент: д.е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 23.05.2017.

УДК 334.716:330.131.7

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЦИМИ РИЗИКАМИ

Тищенко В.В., Тищенко О.І.

CLASSIFICATION OF FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE AND POLICY OF THE MANAGEMENT OF THESIS RISKS

Tyshchenko V., Tyshchenko H.

У статті розглянуто фінансові ризики що притаманні діяльності підприємств та класифіковано їх за різними ознаками. Виокремлено специфічний напрям діяльності підприємства – ризик-менеджмент під яким розуміється система управління ризиками на підприємстві та його підсистему – управління фінансовими ризиками. Охарактеризовано політику управління фінансовими ризиками та заходи для її формування і реалізації на підприємстві.

Ключові слова: класифікація, підприємство, політика управління, ризик-менеджмент, фінансові ризики.

Вступ. В кризових умовах, які супроводжують діяльність українських підприємств останні три роки управління фінансовими ризиками набуває особливу актуальність. Саме ризики відіграють особливу роль у фінансовій діяльності, яка забезпечує стабільне та ефективне здійснення всіх цілей підприємства в процесі його розвитку.

Постановка проблеми. Невіддільною частиною усього життєвого циклу підприємств є ризик. Він супроводжує усі сфери та напрямки діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, котрі функціонують в умовах ринкових відносин. Ризик напряму пов'язаний з системою управління і безпосередньо залежить від своєчасності та ефективності управлінських рішень.

На діяльність підприємства, в окремі періоди, можуть мати вплив різноманітні ризики. Окремий або консолідований вплив тих чи інших ризиків може призвести до суттєвих негативних наслідків і навіть до банкрутства підприємства.

В діяльності підприємств слід враховувати особливу групу ризиків – це фінансові ризики. Вони можуть супроводжувати усі сфери діяльності підприємства. Для забезпечення мінімальних негативних наслідків при реалізації фінансових ризиків необхідно виділяти класифікаційні ознаки таких ризиків і формувати ефективну політику управління цими ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання класифікації та політики управління фінансовими ризиками на рівні підприємств відображено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, В.В. Глушенко, Т.В. Гончар, О.Є. Гудзь, Л.І. Донець, М.С. Клапків, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковалев, М.Г. Лапуста, Є.В. Левицька, Л.О. Лігоненко, В.В. Лук'янова, М. Міллер, Ф. Модільяні, Д. Муглер, Л.В. Нечипорук, С.С. Осадець, О.І. Панченко, Ж. Перар, Н.Д. Прокопенко, В.І. Успенко, Д. Хуммель, М. Штейнер, В.М. Шелудько, Я.П. Шумелд та ін.

Аналіз досліджень показує, що при виділенні класифікаційних ознак фінансових ризиків та при формуванні і реалізації політики управління цими ризиками кожен автор застосовує індивідуальний підхід.

Мета статті. Метою дослідження є виділення класифікаційних ознак фінансових ризиків підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В управлінні фінансами ризик можна розглядати як ймовірність настання несприятливого результату. Серед найбільш поширених підходів ризик інтерпретується як можливість відхилення фактичних результатів господарської діяльності від прогнозованих. Чим ширше діапазон можливих відхилень, тим вище ризик здійснення господарської діяльності. Під результатом господарської діяльності розуміється рівень її прибутковості.

Таким чином, слід зазначити, що ризик і прибутковість вимірюються в одному напрямі: чим вище ризик, тим більший рівень прибутковості має генерувати господарська діяльність.

Фінансова діяльність підприємства в усіх її формах пов'язана з великою кількістю ризиків. Ризики, що супроводжують цю діяльність, виділяються в особливу групу фінансових ризиків, що відіграють

найбільш значиму роль у загальному "портфелі ризиків" підприємства.

Фінансовий ризик є однією із найбільш складних категорій, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності, якій властиві такі характеристики: економічна природа, об'єктивність прояву, імовірність реалізації, невизначеність наслідків, очікувана несприятливість наслідків, варіабельність рівня ризику, суб'єктивність оцінки.

Фінансовий ризик підприємства характеризується певними особливостями, які відображено на рис. 1.

Реалізація фінансового ризику може привести як к позитивним, так і негативним результатам. В господарській діяльності рівень фінансового ризику оцінюється насамперед розмірами можливого фінансового збитку (наприклад, це величина втрати прибутку, певної суми капіталу тощо). У фінансовій практиці такий збиток завжди оцінюється в грошовому вимірюванні. При цьому рівень фінансового ризику, що виникає при здійсненні тієї або іншої операції або певного виду діяльності підприємства, змінюється під впливом фактору часу.



Рис. 1. Основні характеристики фінансового ризику підприємства

Розглянуті характеристики категорії фінансового ризику дозволяють таким чином сформулювати його поняття: фінансовий ризик – імовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності [1, с. 191].

З метою здійснення ефективного управління фінансовими ризиками вони класифікуються за різними ознаками [2, с. 524-526; 3, с. 501; 4, с. 354]:

Класифікація фінансових ризиків підприємства наведена на рис. 2.

За об'єктом оцінювання виділяють такі групи фінансових ризиків:

Ризик окремої фінансової операції. Він характеризує в комплексі весь спектр видів фінансових

ризиків, властивих певній фінансовій операції (наприклад, ризик придбання конкретної акції);

Ризик різних видів фінансової діяльності. Ризик різних видів фінансової діяльності (ризик інвестиційної або кредитної діяльності підприємства).

Ризик фінансової діяльності підприємства в цілому. Комплекс різних видів ризиків, властивих фінансовій діяльності підприємства, визначається специфікою організаційно-правової форми його діяльності, структурою капіталу, складом активів, співвідношенням постійних та змінних витрат та ін.

За сукупністю фінансових інструментів фінансові ризики поділяються на такі групи:

Індивідуальний фінансовий ризик. Він характеризує сукупний ризик властивий окремим фінансовим інструментам.

Портфельний фінансовий ризик. Він характеризує сукупний ризик, властивий комплексу однофункціональних фінансових інструментів, об'єднаних у портфель (кредитний портфель підприємства, інвестиційний портфель).

За можливістю страхування фінансові ризики поділяються також на дві групи:

Страховий фінансовий ризик. Ризик, що страхується – це ймовірна подія або сукупність подій, на випадок настання яких здійснюється страхування. Таке страхування має дві форми: самострахування або зовнішнє страхування.

Нестраховий фінансовий ризик. До них відносяться ті їх види, за якими відсутня пропозиція відповідних страхових продуктів на страховому ринку. Втрати в результаті реалізації ризику, що не підлягає страхуванню, відшкодовуються тільки за рахунок власних коштів підприємства.

Залежно від видів виділяють такі групи фінансових ризиків.

Короткострокові або довгострокові фінансові ризики;

Системні (ринкові) або несистемні (специфічні) фінансові ризики;

Локальні (на рівні підприємства) або глобальні (на рівні держави) фінансові ризики.

Види фінансових ризиків наведено на рис. 3.

Процентний ризик. Він полягає у непередбачуваній зміні відсоткової ставки на фінансовому ринку (як депозитної, так і кредитної). Причиною виникнення цього виду фінансового ризику є зміна кон'юнктури фінансового ринку під впливом державного регулювання, зростання або зниження пропозиції вільних грошових ресурсів та інші фактори. Негативні фінансові наслідки цього виду ризику проявляються в емісійній діяльності підприємства (при емісії як акцій, так і облігацій), у його дивідендній політиці, в короткострокових фінансових вкладеннях та інших операціях.

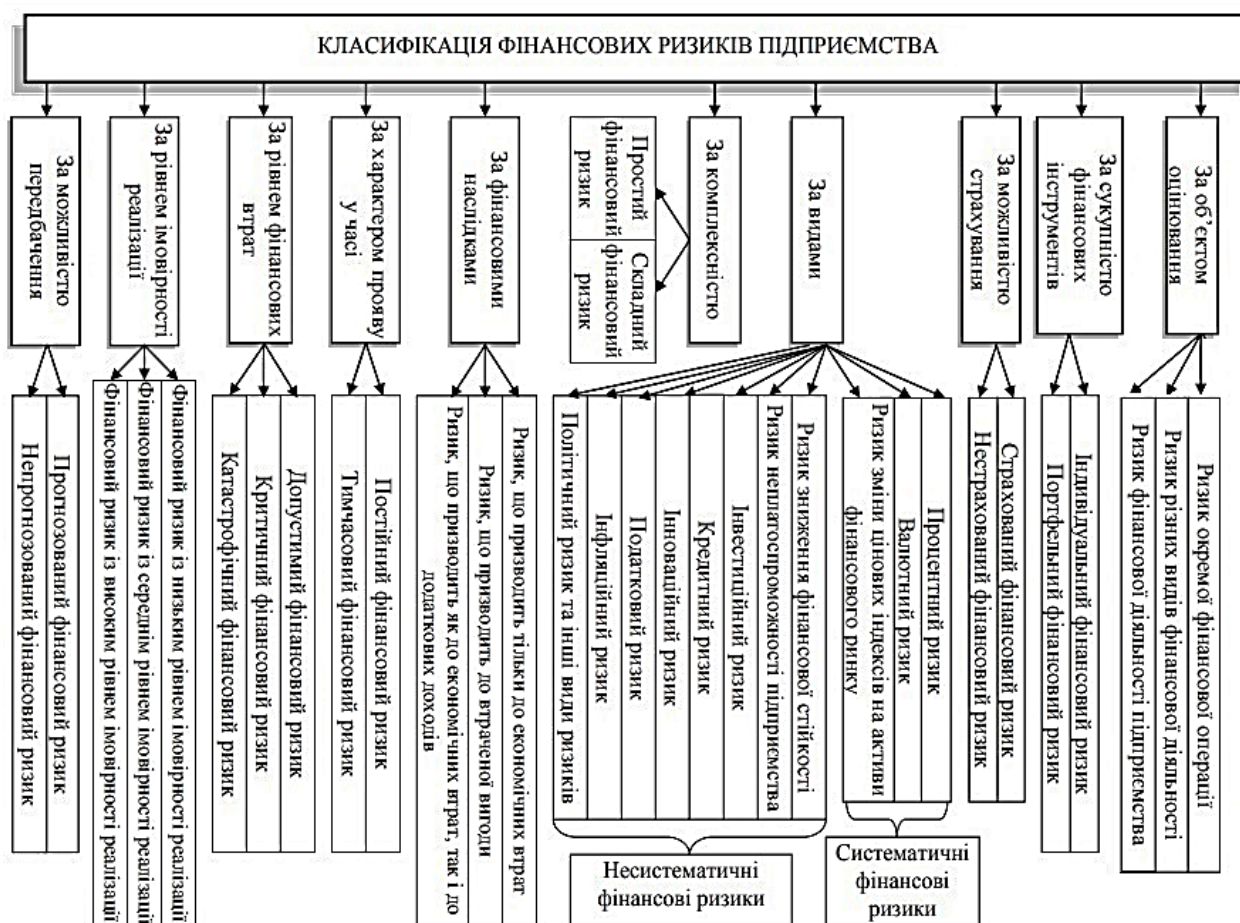


Рис. 2. Класифікаційні ознаки фінансових ризиків підприємства

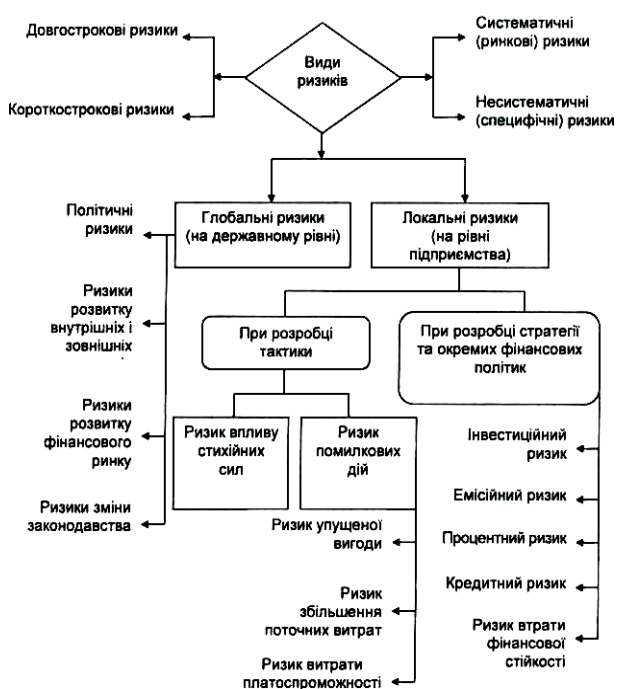


Рис. 3. Види фінансових ризиків

Валютний ризик. Цей вид ризику властивий підприємствам, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Він проявляється в недоотриманні передбачених доходів в результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти, що використовується у зовнішньоекономічних операціях підприємства, на очікувані грошові потоки від цих операцій. Так, імпортуючи сировину і матеріали, підприємство програє від підвищення обмінного курсу відповідної іноземної валюти відносно національної. Зниження цього курсу визначає фінансові втрати підприємства при експорті готової продукції. Валютний ризик включає в себе декілька основних підвидів: трансляційний ризик, операційний та економічний ризики.

Ризик зміни цінних індексів на активи фінансового ринку. Цей ризик відображає можливість фінансових втрат, пов'язаних з несприятливою зміною цінних індексів на активи, що обертаються на фінансовому ринку (акції, похідні цінні папери, золото тощо).

Ризик зниження фінансової стійкості підприємства. Він генерується недосконалістю структури капіталу (надмірна частка використовуваних позикових коштів), що породжує незбалансованість пози-

тивного та від'ємного грошових потоків підприємства за обсягами.

Ризик неплатоспроможності підприємства. Цей ризик генерується зниженням рівня ліквідності обігових коштів, що породжує розбалансованість позитивного та від'ємного грошових потоків підприємства в часі.

Інвестиційний ризик. Він характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно до видів цієї діяльності розподіляються і види інвестиційного ризику – ризик реального та фінансового інвестування.

Кредитний ризик. Він має місце у фінансовій діяльності підприємства при наданні ним товарного (комерційного) або споживчого кредиту покупцям. Формою його прояву є ризик неплатежу або несвоечасного розрахунку за відпущеною продукцією в кредит готову продукцію, а також перевищення розрахункового бюджету по інкасуванню боргу

Інноваційний ризик. Цей ризик пов'язаний із впровадженням нових фінансових технологій, використанням нових фінансових інструментів і т.п.

Податковий ризик. Цей вид фінансового ризику має ряд проявів: імовірність введення нових видів податків та зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливість збільшення рівня діючих ставок податків та зборів; зміна строків та умов здійснення окремих податкових платежів; імовірність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства.

Інфляційний ризик. Цей вид ризику характеризується можливістю знецінення реальної вартості капіталу (у формі фінансових активів підприємства), а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції. Оскільки цей вид ризику в сучасних умовах має постійний характер і супроводжує практично всі фінансові операції підприємства, у фінансовому менеджменті йому приділяється постійна увага.

Політичний ризик. Цей вид ризику може проявлятися внаслідок політичних потрясінь, що призводять до переділу і зміни форм власності, її перерозподілу або обмеження прав власників через дії державної влади тощо

Інші види ризиків. Група інших фінансових ризиків досить широка, але за імовірністю виникнення або рівнем фінансових втрат вона не дуже значима для підприємств, як попередні. До них відносяться "форс-мажорні ризики", які можуть привести не тільки до втрати передбачуваного доходу, але і частини активів підприємства (основних засобів, запасів ТМЦ); ризик несвоечасного здійснення розрахунково-касових операцій (пов'язаний з невдалим вибором обслуговуючого комерційного банку); ризик емісійний та ін.

За джерелами виникнення виділяють такі групи фінансових ризиків:

Зовнішній, систематичний або ринковий ризик (незалежний від діяльності підприємства). Цей вид

ризиків характерний для всіх учасників фінансової діяльності та всіх видів фінансових операцій. Він виникає при зміні окремих стадій економічного циклу, зміні кон'юнктури фінансового ринку та в інших випадках, на які підприємство в процесі своєї діяльності вплинути не може. До цієї групи ризиків можуть бути віднесені інфляційний ризик, податковий ризик і частково інвестиційний (при зміні макроекономічних умов інвестування).

Внутрішній, несистематичний або специфічний ризик. Він може бути пов'язаний із некваліфікованим фінансовим менеджментом, неефективною структурою активів та капіталу, надмірною схильністю до ризикових (агресивних) фінансових операцій з високою нормою прибутку, недооцінкою господарських партнерів та іншими аналогічними факторами, негативні наслідки яких значною мірою можна запобігти за рахунок ефективного управління фінансовими ризиками.

За фінансовими наслідками всі фінансові ризики поділяються на такі групи:

Ризик, у результаті настання якого підприємство зазнає економічних втрат. За цього виду ризику фінансові наслідки можуть бути тільки негативними (втрата доходу або капіталу).

Ризик, у результаті якого підприємство недоотримує визначений обсяг доходу, на який розраховувало, тобто в цьому випадку мова йде про недоотриманий прибуток або втрачену вигоду. Він характеризує ситуацію, коли підприємство в силу об'єктивних та суб'єктивних причин не може здійснити заплановану фінансову операцію (наприклад, при зниженні кредитного рейтингу підприємство не може отримати необхідний кредит та використати ефект фінансового левериджу).

Ризик, у результаті настання якого підприємство може розраховувати як на отримання додаткового доходу, так і на виникнення економічних втрат. Найчастіше ці ризики характерні для спекулятивних фінансових операцій, проте вони можуть виникати і в інших ситуаціях, таких як реалізація реального інвестиційного проекту, дохідність якого на стадії експлуатації може бути як вище, так і нижче розрахованого рівня.

За характером прояву у часі виділяють дві групи фінансових ризиків:

Постійний фінансовий ризик. Він характерний для всього періоду здійснення фінансової операції і пов'язаний з дією постійних факторів (наприклад відсотковий, валютний ризики).

Тимчасовий фінансовий ризик. Він характеризує ризик, який має перманентний характер, що виникає лише на окремих етапах здійснення фінансової операції (наприклад ризик неплатоспроможності ефективно функціонуючого підприємства).

За рівнем фінансових втрат ризики поділяються на такі групи:

Допустимий фінансовий ризик. Він пов'язаний із загрозою повної або часткової втрати прибутку від реалізації того чи іншого фінансового проекту або

фінансової діяльності підприємства в цілому. В цьому випадку втрати можливі, але їх розмір менший за очікуваний прибуток. Втрата прибутку від однієї, двох або кількох операцій є припустимою, тому що може покриватись позитивним результатом від інших операцій. Таким чином, цей вид фінансової діяльності або конкретна фінансова угода, не зважаючи на ймовірність ризику, зберігають свою економічну доцільність.

Критичний фінансовий ризик. Цей вид фінансового ризику пов'язаний із загрозою втрат у розмірі понесених витрат на здійснення конкретної фінансової угоди або виду фінансової діяльності.

Катастрофічний фінансовий ризик. Він характеризує ризик, фінансові втрати за яким визначаються частковою або повною втратою майна підприємства. Цей вид ризику, як правило, призводить до банкрутства підприємства, оскільки в цьому випадку можлива втрата не тільки усіх вкладених у визначений вид фінансової діяльності або конкретну фінансову угоду коштів, але й майна підприємства. Адже при виникненні катастрофічного фінансового ризику підприємству доводиться повертати кредити за рахунок власних коштів.

За рівнем імовірності реалізації фінансові ризики поділяються на такі групи:

Фінансовий ризик із низьким рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком не перевищує 10%).

Фінансовий ризик із середнім рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком перебуває в межах 10-25%).

Фінансовий ризик із високим рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком перевищує 25%).

За можливістю передбачення фінансові ризики поділяються на такі дві групи:

Прогнозований фінансовий ризик. Він характеризує ті види ризиків, які пов'язані із циклічним розвитком економіки, зміною стадій кон'юнктури фінансового ринку, передбачуваністю розвитком конкуренції і т. п. Передбачуваність фінансових ризиків має відносний характер, оскільки прогнозування із 100 %-м результатом виключає розглядуване явище із категорії ризиків. Прикладом прогнозованих фінансових ризиків є інфляційний ризик, відсотковий ризик та деякі інші (переважно в короткостроковому періоді).

Непрогнозований фінансовий ризик. Він характеризує види фінансових ризиків, які відрізняються повною непередбачуваністю прояву. Прикладом таких ризиків виступають ризики форс-мажорної групи, податковий ризик та деякі інші.

Найчастіше фінансові ризики пов'язують з операційними, інвестиційними ризиками та ризиками структури капіталу з урахуванням того, що джерелом цих ризиків є фінансова діяльність підприємства, в результаті якої змінюються склад та структура капіталу (пасивів) підприємства.

Фінансовий ризик – це також ризик того, що суб'єкт господарювання, який залучив фінансові ресурси, виявиться неспроможним вчасно погасити зобов'язання, строк сплати яких настав, у результаті чого він може виявитися банкрутом [5, с. 266].

На практиці вказані ризики тісно переплітаються і мають причинно-наслідкові зв'язки. Така природа ризиків формує підхід, згідно з яким до фінансових ризиків належать не лише ті ризики, що впливають з фінансової діяльності, а й операційний та інвестиційний ризики. Тому під терміном «фінансовий ризик» розуміють сукупний ризик підприємства, а відтак, фінансові ризики відіграють найбільш важливу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків. Проте, при дослідженні економічної сутності ризиків слід враховувати джерела їх походження – операційну, інвестиційну чи фінансову діяльність підприємства, а також надзвичайну їх динамічність.

Зростання впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства і в цілому на результати виробничо-господарської діяльності пов'язане зі швидкою зміною економічної ситуації і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин підприємства, появою нових фінансових технологій, фінансових інструментів та іншими факторами.

Фінансові ризики мають об'єктивну природу через невизначеність зовнішнього середовища відносно підприємства. Зовнішнє середовище містить у собі об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, за наявності яких підприємство здійснює свою діяльність і до динаміки змін яких воно змушене пристосовуватись.

Управління фінансовими ризиками підприємства є одним з найважливіших функціональних завдань управління фінансами підприємства. На практиці цю сферу управління здебільшого виокремлюють у специфічний напрям діяльності – ризик-менеджмент.

Під **ризик-менеджментом** слід розуміти систему управління ризиками на підприємстві, що передбачає використання методів та інструментів, спрямованих на виявлення, ідентифікацію ризиків, розрахунок імовірності їх настання, їх оцінку (визначення можливого розміру фінансових втрат) та нейтралізацію (внутрішню і зовнішню їх страхування). Організація ефективного ризик-менеджменту забезпечується в результаті розробки дійової політики управління ризиками, яка містить систему цілей та завдань управління ризиками; методи і засоби досягнення цих цілей [5, с. 269].

В процесі підприємницької діяльності ризик-менеджмент здійснюється у відповідності з політикою управління фінансовими ризиками – системою цілей і завдань управління ризиками, а також сукупністю методів і засобів досягнення цих цілей.

Політика управління фінансовими ризиками становить частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у розробці системи заходів з

нейтралізації можливих негативних фінансових наслідків ризиків, пов'язаних із здійсненням різних аспектів фінансової діяльності [6, с. 364].

Процес управління фінансовими ризиками є досить складним (рис. 4).

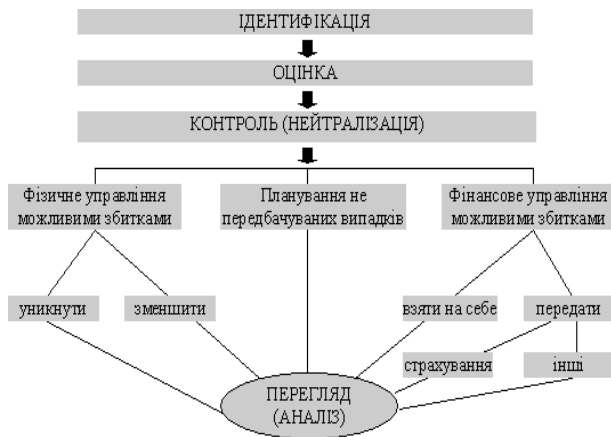


Рис. 4. Процес управління фінансовими ризиками

Підсистема ризик-менеджменту (управління фінансовими ризиками) наведена на рис. 5.

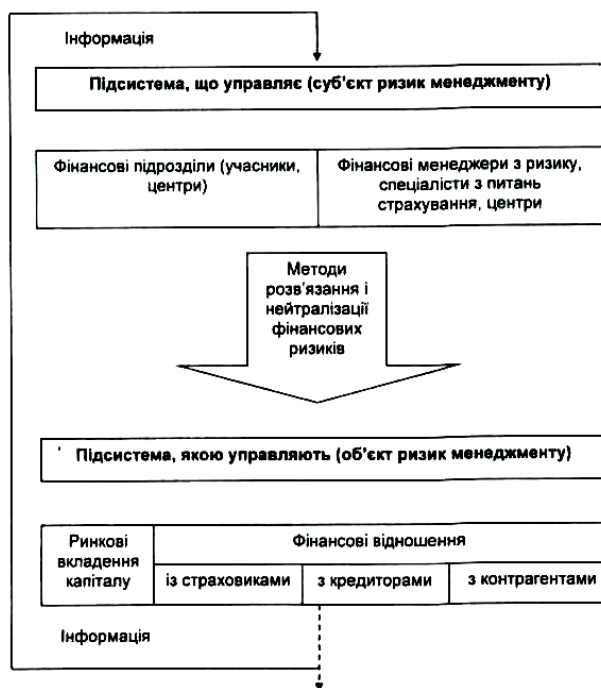


Рис. 5. Підсистема ризик менеджменту (управління фінансовими ризиками)

Формування та реалізація політики управління фінансовими ризиками передбачає здійснення таких основних заходів:

Ідентифікація окремих видів ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства. Процес ідентифікації окремих видів фінансових ризиків передбачає виділення систематичних та несистематичних видів ризиків, що характерні для господарської діяльності підприємства, а також форму-

вання загального портфеля фінансових ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємства.

Оцінка широти і достовірності інформації, необхідної для визначення рівня фінансових ризиків.

Вибір та використання відповідних методів оцінки імовірності настання ризикової події за окремими видами фінансових ризиків.

Визначення розміру можливих фінансових втрат при настанні ризикової події за окремими видами фінансових ризиків. Розмір можливих фінансових втрат визначається характером здійснюваних фінансових операцій, обсягом задіяних у них активів (капіталу) та максимальним рівнем амплітуди коливання доходів при відповідних видах фінансових ризиків.

Дослідження факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків підприємства. У процесі дослідження фактори поділяють на об'єктивні (фактори зовнішнього характеру) та суб'єктивні (фактори внутрішнього характеру).

Об'єктивні фактори: рівень економічного розвитку країни, характер державного регулювання фінансової діяльності підприємства, темпи інфляції в країні, рівень конкуренції в окремих сегментах фінансового ринку, кон'юнктура попиту та пропозиції на фінансовому ринку, фактори форс-мажорної групи та ін.

Суб'єктивні фактори: основні параметри фінансової стратегії підприємства, фінансовий менталітет власників та менеджерів в політиці допустимих ризиків, розмір власного капіталу підприємства, структура використовуваного капіталу, склад використовуваних активів, характеристика партнерів по фінансовим операціям, достатність використовуваної інформаційної бази, рівень кваліфікації фінансових менеджерів та ін.

У процесі дослідження окремі фактори розглядаються за кожним видом фінансових операцій підприємства. Крім того, в процесі дослідження визначається чутливість реагування рівня фінансового ризику на зміну окремих факторів.

Встановлення гранично допустимого рівня фінансових ризиків за окремими фінансовими операціями та видами фінансової діяльності. Такий рівень встановлюється в розрізі окремих фінансових операцій з урахуванням відповідного менталітету керівників та фінансових менеджерів підприємства (їх схильності до здійснення консервативної, помірної або агресивної фінансової політики за окремими видами фінансової діяльності).

Вибір та використання внутрішніх механізмів та нейтралізації негативних наслідків окремих видів фінансових ризиків. Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання ряду методів, основні з яких наведено на рис. 6 [7, с. 146].

Вибір форм та видів страхування окремих фінансових ризиків підприємства.

Оцінка результативності нейтралізації і організація моніторингу фінансових ризиків. Система по-

казників результативності нейтралізації негативних наслідків окремих видів фінансових ризиків включає рівень нейтралізованих можливих фінансових втрат; економічність нейтралізації (співвідношення затрат на її здійснення з розміром можливих втрат); оцінку сукупного ризику фінансової діяльності підприємства з урахуванням заходів по їх нейтралізації та ін.

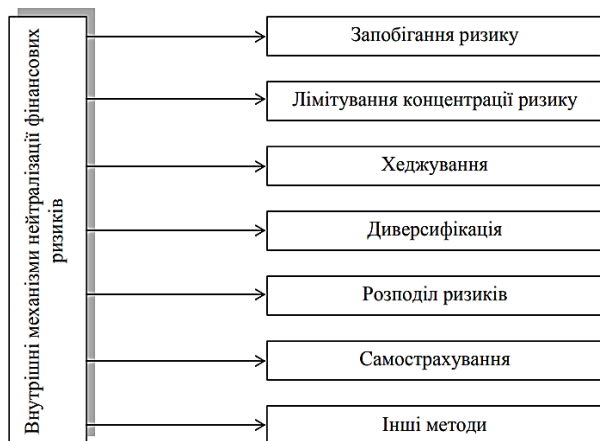


Рис. 6. Методи внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків

Висновки. Ефективний механізм ризик-менеджменту повинен ґрунтуватися на виділенні класифікаційних ознак та формуванні політики управління фінансовими ризиками. Це надасть можливість для реалізації цілей і завдань діяльності підприємства, сприяти результативному здійсненню функцій управління фінансовими ризиками підприємства.

Основною метою виділення класифікаційних ознак та формування політики управління фінансовими ризиками є забезпечення економічної безпеки підприємства.

При управлінні фінансовими ризиками можна застосовувати різноманітні заходи: встановлення внутрішніх нормативів при здійсненні певних операцій; виявлення та прогнозування сфер діяльності, що є ризиковими; об'єктивну оцінку певних ризикових подій та пов'язаних з ними можливих фінансових втрат; страхування певних напрямів діяльності підприємства. Впевнено можна сказати, що на підприємстві потрібно проваджувати дієву систему управління фінансовими ризиками. За допомогою такої системи управління підприємство може вчасно попереджати, уникати і долати негативні наслідки від реалізації фінансових ризиків.

Література

1. Блохіна І.С. Фінансові ризики вітчизняних підприємств та ефективне управління ними / І.С. Блохіна, Р.В. Коробський // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. – Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2010. – 408 с.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
4. Финансовый менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / [Александрова М.М., Бардаш С.В., Бородин О.С., Бутинець Т.А., Виговська Н.Г.]; під ред. Г.Г. Кірейцев. – [2-е вид., перероб. та доп.] – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
5. Финансовый менеджмент: Навч. посіб. / [Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г.]; під ред. Момот Т.В. – К.: ЦУЛ, 2011. – 712 с.
6. Коваленко Л.О. Финансовый менеджмент: Навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
7. Гупало-Хведзевич В.Д. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии / В.Д. Гупало-Хведзевич // Вестник науки и творчества. – 2016. – № 5. – С. 144-148.

References

1. Blohina I.S. Finansovi ryzyky vitchyznyanyh pidpryjemstv ta efektyvne upravlinnja nymy / I.S. Blohina, R.V. Korob's'kyj // Aktual'ni problemy ekonomichnogo i social'nogo rozvytku regionu: Zbirnyk materialiv regional'noi naukovopraktychnoi konferencii'. – Krasnoarmijs'k: KII DonNTU, 2010. – 408 s.
2. Blank I.A. Finansovyy menedzhment: Uchebnyy kurs / I.A. Blank. – 2-e izd., pererab. i dop. – K.: Jel'ga, Nika-Centr, 2004. – 656 s.
3. Zagorodnij A.G. Finansovo-ekonomichnyy slovnyk / A.G. Zagorodnij, G.L. Voznjuk. – L'viv: Vydavnytvo Nacional'nogo universytetu «L'viv's'ka politehnika», 2005. – 714 s.
4. Finansovyy menedzhment: Navch. posib. dlja stud. vyshhyh navch. zakl. / [Aleksandrova M.M., Bardash S.V., Borodkin O.S., Butynec' T.A., Vygov's'ka N.G.]; pid red. G.G. Kirejcev. – [2-e vyd., pererob. ta dop.] – K.: CUL, 2002. – 496 s.
5. Finansovyy menedzhment: Navch. posib. / [Momot T.V., Bezugla V.O., Tararujev Ju.O., Kadnychans'kyj M.V., Chal'j I.G.]; pid red. Momot T.V. – K.: CUL, 2011. – 712 s.
6. Kovalenko L.O. Finansovyy menedzhment: Navch. posib. / L.O. Kovalenko, L.M. Remn'ova. – K.: Znannja, 2005. – 485 s.
7. Gupalo-Hvedzevich V.D. Upravlenie finansovymi riskami i metody ih nejtralizacii na predprijatii / V.D. Gupalo-Hvedzevich // Vestnik nauki i tvorchestva. – 2016. – № 5. – S. 144-148.

Тищенко В.В., Тищенко Е.И. Классификация финансовых рисков предприятия и политика управления этими рисками

В статье рассмотрены финансовые риски присущие деятельности предприятий. Эти риски классифицированы по различным признакам. Выделено специфическое направление деятельности предприятия - риск-менеджмент под которым понимается система управления рисками на предприятии, а также его подсистему – управление финансовыми рисками. Охарактеризована политика управления финансовыми рисками и мероприятия по ее формирования и реализации на предприятии.

Ключевые слова: классификация, предприятие, политика управления, риск-менеджмент, финансовые риски.

Tyshchenko V., Tyshchenko H. Classification of financial risks of the enterprise and management policy of these risks

The article examines the financial risks inherent in the activities of any enterprise. The allocated financial risks of an enterprise are classified according to their inherent characteristics. A specific direction of the enterprise's activity is identified - this is risk management. Risk management is understood as a system for managing all risks in an enterprise. The risk management subsystem at the enterprise includes a financial risk management system. The article also describes the financial risk management policy and the necessary measures for its formation and implementation at the enterprise.

Keywords: classification, enterprise, management policy, risk management, financial risks.

Тищенко В.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Тищенко О.І. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Рецензент: д.е.н., доцент **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 13.06.2017.

УДК 351.84:364.442.6

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ**Тимофєєва М.І.****MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION****Timofieieva M. I.**

Стаття присвячена модернізації системи соціального захисту ґрунтуючись на сучасних реаліях життя. Сучасні реалії розвитку держави потребують значного переосмислення функціонування системи соціального захисту населення, постановки нових завдань, які покликані вирішувати ця система, та механізмів здійснення соціального захисту населення, що мають бути адекватні ринковим умовам.

Ключові слова: соціальний захист, соціальна політика, соціальна допомога, внутрішні переміщені особи.

Вступ. На всіх етапах історичного розвитку суспільства соціальний захист був індикатором громадянської позиції держави. Його ефективна організація, модернізація, пристосування до реалій є гарантом стабільності суспільства. Поняття «модернізація» у перекладі з англійської означає «осучаснення», що по своїй сутті передбачає впровадження у суспільство ознак сучасності. У свою чергу, соціальна модернізація передбачає формування відкритого суспільства з динамічною соціальною структурою. Сучасна Україна потребує якомога ефективнішої модернізації системи соціального захисту для поліпшення становища своїх громадян.

Основним питанням сьогодення є забезпечення гідного рівня якості життя населення. Одним із негативних чинників стабільного розвитку та покращення рівня соціальної захищеності незахищених верств населення є складна ситуація на сході країни в результаті якої в Україні значно збільшилася кількість осіб які потребують державної підтримки.

З 2014 року в Україні було здійснено велику кількість заходів, щодо забезпечення вимушених переселенців всім необхідним, хоча б на перший час. Але оскільки наша країна не має відповідного досвіду поетапних дій в подібних ситуаціях виникла велика кількість питань нагального значення.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженням міграційних процесів та проблем

внутрішньо переміщених осіб приділено увагу багатьох вітчизняних вчених, таких як Е. М. Лібанова, І. П. Майданік, О. А. Малиновська [1], О. У. Хом'як, І. М. Прибиткова, Ю. І. Римаренко, О. О. Чуприна [2]. Окремі підходи щодо вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб наведено авторами А. Солодько, Т. Доронюк [3], Т. В. Бондар [4]. Проте ці дослідження не є вичерпаними, що зумовлює та відкриває простір для подальших наукових розробок.

Мета. Метою статті є наукове обґрунтування та осмислення пріоритетних напрямків модернізації системи соціального захисту.

Матеріали та результати дослідження. Модернізація соціального захисту в Україні обумовлена не лише доцільністю створення дієздатних соціальних амортизаторів як інструментів соціальної підтримки державою вразливих верств населення, а й необхідністю підвищення в країні рівня суспільної довіри, соціальної згуртованості, що сприятиме накопиченню соціального капіталу.

Особливістю сучасного етапу розвитку є модернізація всіх сфер соціального життя.

Положення Конституції України та законодавчих актів спрямовані на захист прав людини і громадянина. Закріплені конкретні орієнтири державної політики у сфері соціального захисту, що пов'язуються з досягненням гідного життєвого рівня громадян в державі. Національна система соціального захисту спрямована на вирішення соціальних проблем. Однак для ефективного функціонування цієї системи повинні бути економічні умови, адже як реальне втілення задекларованих положень, так і їх подальша оптимізація залежить від фінансування, що можливе тільки при достатньому рівні економічного розвитку. Проте поки ця економічна задача не вирішена, актуальним стає пошук нових моделей соціального захисту – ефективних і водночас таких, що не потребують значних матеріальних витрат та з урахуванням умов сьогодення. Принциповий момент соціальної політики – це те, що система соціального захисту має складатися із двох частин – активної та пасивної. Пасивна соціально-захисна діяльність

здійснюється стосовно соціального захисту громадян, нездатних або частково нездатних до трудової діяльності, шляхом виплати пенсій, соціальних допомог тощо; фінансування гарантованої безоплатної медичної допомоги; забезпечення права соціально незахищених осіб на соціальне житло; забезпечення безоплатної освіти в державних і комунальних закладах освіти. Активна складова полягає в створенні умов для того, щоб людина перш за все сама мала можливість заробити собі на життя. Через таку активну складову реалізуються принципи самозабезпечення та самозахисту громадян. Як свідчить досвід розвинених соціальних держав світу, а також постсоціалістичних держав, які відносно успішно долають етап своєї суспільної трансформації, поєднання пасивних та активних заходів – це обов'язкова умова ефективності соціального захисту. Наприклад, у Чехії розмір соціальної допомоги, яка надається малозабезпеченим громадянам, залежить не тільки від майнового стану заявника, але й від ступеня його активності, спрямованої на вихід з кризової ситуації. У Польщі в багатьох місцевих центрах із надання соціальної допомоги обов'язковою умовою її надання є виконання одержувачем певної соціальної роботи [5, с. 16]. Підвищенню рівня зайнятості економічно активної частини населення держава приділяє значну увагу. Активна політика зайнятості на ринку праці має відповідати раціональній структурі суспільних потреб і вирішувати завдання щодо працевлаштування громадян, підвищення їхньої мобільності і конкурентоспроможності.

Важливою умовою підвищення ефективності системи соціального захисту в Україні є перехід від централізації до децентралізації. Такий підхід означає, що держава як суб'єкт соціального захисту з метою забезпечення оптимального узгодження загальнодержавних цілей та інтересів з особливостями розвитку окремих регіонів має розробляти лише загальнонаціональну філософію, основні принципи такої політики, стратегічні напрями діяльності регіонів щодо регулювання соціальних процесів, здійснювати координаційну діяльність у цій сфері. На територіальному рівні основним суб'єктом здійснення соціального захисту повинен стати регіон, який реалізує цю стратегію. Подібний розподіл також ефективно відобразиться на внутрішніх переселеннях оскільки буде спрощено систему отримання соціальних пільг, адресних допомог, удосконалено роботу з психологічної підтримки та адаптації.

Соціальний захист на місцевому рівні покликаний забезпечувати раціональне використання ресурсного потенціалу регіону і на цих засадах вирішувати соціальні проблеми місцевого населення, дотримуючись балансу інтересів і держави, і регіонів. Можна сказати, що останнім часом значно посилилася роль регіонів у вирішенні життєво важливих питань суспільного розвитку. Як влучно зауважує О. Іщенко, регіони перестають бути простими виконавцями волі центру і все більше набувають ролі повноправного суб'єкта державного управління [6, с.

336]. Дійсно, проблеми створення умов для самостійного вирішення територіальними громадами питань свого соціально-економічного функціонування отримують все більшу увагу з боку громадськості та владних структур. Разом з тим ще зберігається тенденція нерівномірності економічного розвитку регіонів, а відповідно їх ресурсів та можливостей щодо надання послуг соціального захисту громадянам.

Одним із шляхів вдосконалення соціального захисту є також підвищення ролі недержавних громадських організацій в цій сфері. Для поліпшення їх діяльності в напрямі соціального захисту населення необхідно розробити юридичні, нормативно-правові основи благодійності, передбачити певні податкові пільги при запровадженні у життя соціальних проєктів та програм, здійснення яких сьогодні не забезпечено або недостатньо забезпечено урядом країни. Виникнення недержавних організацій стало важливою зміною у сфері соціального захисту після здобуття незалежності України. Вони декларують свою місію як вирішення соціальних проблем взагалі чи проблем окремих груп користувачів соціальних послуг. Однак для ефективного здійснення функцій соціального захисту недержавним громадським організаціям потрібно подолати деякі труднощі, серед яких можна відзначити наступні: їх розрізненість, недостатнє використання можливостей взаємодії з державними та міжнародними структурами, низьку інформованість населення про діяльність таких організацій, відсутність традицій громадянського суспільства, недосконалість правових засад діяльності недержавних громадських організацій тощо. Такі обставини ускладнюють розвиток недержавного сектора, але в цілому можна констатувати все більше посилення його ролі в наданні послуг соціального захисту і зростання впливу на соціальну сферу в Україні.

На основі проведеного дослідження автори можна надати наступні рекомендації щодо шляхів вдосконалення системи соціального захисту в Україні:

- збільшити значення місцевих органів влади у розв'язанні проблем соціального захисту через формування ефективної структури управління, забезпечення необхідних фінансових ресурсів, розширення переліку соціальних послуг, які надаються на місцях, підвищення кваліфікації соціальних працівників, необхідність залучення висококваліфікованих фахівців в сфері психології;

- надання соціальних послуг населенню на регіональному рівні повинно бути максимально децентралізоване, треба інтенсивно розвивати мережу служб;

- підвищити роль недержавних громадських організацій у формуванні системи соціального захисту населення в Україні. Для покращення партнерських відносин між органами влади та громадськими організаціями необхідно здійснювати спільну координацію дій, проводити заходи з метою визначення пріоритетів у сфері соціального захисту. Доцільно також створити мережу державних консультативних служб із залученням громадських організацій з

метою широкого інформування громадян про їх права і обов'язки у сфері надання державної соціальної допомоги;

– зміцнити активну складову соціального захисту шляхом продуктивної, спрямованої політики зайнятості. Особливе значення мають такі заходи, як посилення мотивації до легальної зайнятості, сприяння зайнятості населення шляхом збереження існуючих та створення нових робочих місць на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності, впровадження заходів щодо детинізації відносин у сфері зайнятості населення.

– розширити спектр соціальних послуг для розвитку дітей та допомоги батькам у правильному догляді за дитиною, допомога кваліфікованого медичного працівника в консультуванні батьків, щодо правильності та ефективності розвитку дитини.

Висновок. Дослідження соціального захисту мають перспективу подальшого продовження, розвитку та модернізації. Перед науковцями стоїть безліч питань, які потребують нових підходів вирішення. Серед них можна виокремити такі, як посилення ролі органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій як суб'єктів соціального захисту, шляхи оптимізації діяльності недержавних громадських об'єднань та організацій в галузі соціальної політики, розвиток соціального партнерства, переймання досвіду ефективних соціальних програм та адаптація їх до наших умов, і багато інших проблем, від вирішення яких залежить побудова соціальної державності в Україні.

Література

1. Малиновська О. А. Шляхи вирішення проблеми внутрішніх переміщених осіб: деякі уроки із зарубіжного досвіду: [аналітична записка] [Електронний ресурс] / О. А. Малиновська. — Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/1609/>
2. Чуприна О. О. Формування національних інструментів надання допомоги внутрішньо переміщеним особам / О. О. Чуприна // Вісн. Донецьк. нац. ун-ту: Серія В. "Еко номіка і право". — 2015. — № 1. — Вінниця: Вид-во ДонНУ, 2015. — С. 467.
3. Солодзько А. Захист соціально-економічних прав внутрішньо переміщених осіб: першочергові завдання для України: [звіт] [Електронний ресурс] / А. Солодзько, Т. Доронюк. — Режим доступу: [http://www.cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/045/original/ CSR_ IDP.pdf?1400493355](http://www.cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/045/original/CSR_IDP.pdf?1400493355)
4. Бондар Т. В. Доступ до медичних послуг та психологічний стан внутрішньо переміщених осіб (результати соціологічного дослідження "Оцінка потреб внутрішньо переміщених жінок та осіб похилого віку в Україні") [Електронний ресурс] / Т. В. Бондар. — Режим доступу: <http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2015/02/Bondar.pdf>
5. Шестакова Е. Реформирование системы социальной защиты населения в странах Восточной Европы // МЭ и МО. — 2007. — № 1. — С. 15-23.
6. Іщенко О. Актуальні питання розвитку місцевого самоврядування на сучасному етапі // Вісник Національної академії державного управління. — 2004. — № 3. — С. 333-339.

References

1. Malinovskaya O. A. Ways of solving the problem of internally displaced persons: some lessons from foreign experience: [analytical note] [Electronic resource] / O. A. Malinovska. - Mode of access: <http://niss.gov.ua/articles/1609/>
2. Chupryna O. O. Formation of National Instruments to Provide Assistance to Internally Displaced Persons / O. Chuprina // Vysn. Donetsk nats Un-th: Series B. "Economics and Law". - 2015. - № 1. - Vinnitsa: View of DonNU, 2015. - P. 467.
3. Solodko A. Protection of socio-economic rights of internally displaced persons: priority tasks for Ukraine: [report] [Electronic resource] / A. Solodko, T. Doronyuk. - Access mode: [http://www.cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/045/original/ CSR_ IDP.pdf?1400493355](http://www.cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/045/original/CSR_IDP.pdf?1400493355)
4. Bondar T. V. Access to medical services and the psychological state of internally displaced persons (the results of a sociological study "Assessment of the needs of internally displaced women and elderly people in Ukraine") [Electronic resource] / T.V. Cooper. - Access mode: <http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2015/02/Bondar.pdf>
5. Shestakova E. Reformation of the system of social protection of the population in the countries of Eastern Europe // ME and MO. - 2007. - No. 1. - P. 15-23.
6. Ishchenko O. Topical issues of development of local self-government at the present stage // Bulletin of the National Academy of Public Administration. - 2004. - No. 3. - P. 333-339.

Тимофеева М.И. Модернизация системы социальной защиты

Статья посвящена модернизации системы социальной защиты основываясь на современных реалиях жизни. Современные реалии развития государства требуют значительного переосмысления функционирования системы социальной защиты населения, постановки новых задач, которые призваны решать эта система, и механизмов осуществления социальной защиты населения, должны быть адекватны рыночным условиям.

Ключевые слова: социальная защита, социальная политика, социальная помощь, внутренние перемещения лица

Timofieieva M. I. Modernization of the social protection system

The article is devoted to the modernization of the system of social protection based on modern realities of life. The current realities of the development of the state require a significant rethinking of the functioning of the social protection system of the population, setting new tasks that this system is called upon to address, and mechanisms for implementing social protection of the population, must be adequate to market conditions.

Key words: social protection, social policy, social assistance, internal displacement of a person.

Тимофеева М.І. – аспірант кафедри економіки та соціальних наук ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Рецензент: д.е.н, проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 15.05.2017.

УДК [658: 796.41: 159.9]

**МОТИВАЦІЯ КЛІЄНТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ:
ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ****Ткаченко Н.Е., Беленець Т.О.****MOTIVATION OF THE CLIENTS AT FITNESS INDUSTRY ENTERPRISES:
FEATURES AND POSSIBILITIES OF MOTIVATIONAL INFLUENCE****Tkachenko N.E., Belenets T.A.**

В статті досліджено роль фітнес-індустрії як нового соціального явища та важливої інноваційної технології оздоровлення населення в сучасних умовах. Визначено важливу роль мотивації клієнтів до занять фітнесом, адже формування мотиваційної спрямованості у людини до фітнесу сприяє підвищенню її фізичної активності та результативності проведення фітнес-тренувань.

На основі дослідження основних етапів процесу мотивації людини стосовно такого виду фізичної активності як фітнес, було проведено узагальнення засобів та методів мотиваційного впливу за основними етапами процесу мотивації клієнтів до фітнесу.

Ключові слова: *фітнес, фітнес-індустрія, мотивація, клієнти, мотиваційний вплив, мотиваційна спрямованість, процес, потреби, мотиви, стимули, результат, дії, мотиваційні методи та технології.*

Вступ. Фітнес – нове соціальне явище, що представляє собою фізкультурно-спортивну діяльність, спрямовану на розвиток і зміцнення фізичного і духовного здоров'я населення, дотримання принципів здорового способу життя, підвищення якості життя в цілому.

Фітнес-індустрія відіграє значну роль в процесі появи інноваційних технологій оздоровлення. Розвиток фітнес-індустрії характеризується збільшенням кількості фітнес-клубів, розробкою фітнес-технологій і програм, адаптацією програм занять до певних груп клієнтів, а також залученням широкого кола споживачів фітнес-послуг, що спонукає до зміни стилю життя молоді та дорослого населення та вивчення потреб та мотиваційної спрямованості людини щодо даного виду фізичної активності.

Постановка проблеми. Як і всякий вид діяльності людини заняття спортом та оздоровленням потребують певної мотиваційної спрямованості особистості щодо здійснення даного виду фізичної активності. Дослідження даного питання представляє науково-практичний інтерес як для підприємств, що надають фітнес-послуги з урахуванням необхідності

забезпечення клієнт орієнтованості у наданні послуг та урахування потреб та побажань клієнтів у наданні послуг, так науковців, що досліджують здоровий спосіб життя людини та засоби його забезпечення, адже у наукових дослідженнях даному напрямку не приділяється достатньої уваги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі автори досліджують певні мотиваційні аспекти фізичної активності людини [1-8], приділяючи увагу лише окремим складовим та етапам процесу мотивації до занять фітнесом. Проте, представляє інтерес дослідження процесу мотивації до занять фітнесом в комплексі, з урахуванням всіх основних етапів мотиваційного процесу щодо даного виду фізичної активності та оздоровлення людини та визначення методів та засобів мотиваційного впливу на клієнтів щодо занять фітнесом.

Мета статті. Тому, представляється доцільним на основі аналізу основних складових процесу мотивації людини до занять фітнесом, таких як потреби, мотиви, стимули, дії, результат, виявити методи та засоби мотиваційного впливу на клієнтів підприємств фітнес-індустрії та провести їх узагальнення.

Результати досліджень. Мотивація до занять фітнесом – особливий стан людини, спрямований на забезпечення здорового способу життя людини, досягнення оптимального рівня фізичної підготовленості та працездатності на основі добровільного вибору фізичної активності для підтримки, зміцнення і збереження здоров'я людини, зниження ризику захворювань та їх профілактики та забезпеченні привабливості занять і отримання задоволення від них.

Структура маси клієнтів фітнесу включає в себе чоловіків і жінок різного віку, рівнів достатку, які живуть в різних місцях, відвідують фітнес-клуби і яких об'єднує лише одне: для реалізації своїх потреб вони приходять в ці клуби добровільно і так само добровільно платять гроші за послуги. Розглянемо, які ж саме спонукання виникають у людини щодо

даного виду діяльності, що власне спрямовує їх до відвідування тренувань, які основні потреби та мотиви керують їх діями.

У комплекс потреб фітнес-діяльності входять: потреба в діяльності, активності; потреба в русі; потреба в реалізації рефлексів цілі і свободи; потреба в суперництві, змаганні, самоствердженні; потреба бути в групі, належати до певного соціального кола, спілкуватися; потреба в нових враженнях та ін.[1].

Достатньо часто люди, зокрема жінки, відвідують фітнес задля схуднення, що саме і стає для них найважливішою потребою. Проте, необхідно урахувати, що для багатьох людей таке прагнення продиктовано не стільки бажанням позбутися від дійсно надмірної ваги, скільки нагальною потребою відповідати сформованим суспільством естетичним стандартам, які власне в різних соціумах відрізняються.

Слід зауважити, що естетичні критерії зовнішності, умовні та мінливі. Так в деяких соціумах нерозвиненість мускулатури – позитивна статутна ознака, яка вказує місце людини на соціальних сходах. «Знизу», де панує важка фізична праця, розвинена мускулатура - характерна соціальна ознака, в той час як «нагорі», де немає необхідності у власній важкій щоденній праці, рельєфні м'язи - рідкість[2].

Якщо потреба є джерелом активності, то мотиви надають цій активності певний напрям і утримують людину в рамках даного шляху. Мотиви дозволяють зрозуміти, чому саме ставляться ті чи інші цілі, розвивається незгасиме прагнення до їх досягнення.

В.С. Мельгін виділяє такі мотиви: процесуальні мотиви (інтерес, задоволення), результативні мотиви (очікування, нагороди), індивідуальні (мотиви особистого самоствердження) і ін. [3].

Деякі автори розглядають такі найбільш очевидні й часті потреби і мотиви, якими керуються клієнти фітнес-клубів: скорегувати фігуру, виглядати привабливіше; позбутися від фізичного дискомфорту (позбутися від болю в спині і почуття постійної втоми, відчувати себе бадьоріше, енергійніше); отримати задоволення від освоєння складних рухових навичок; розслабитися, заспокоїтися, знизити емоційну напругу; відчути себе частиною соціальної групи; відчути високий соціальний статус; поліпшити об'єктивні показники здоров'я (ліпідний склад крові, чутливість до інсуліну, гормональний статус, імунітет і т.п.).

Мотиви є потужними психічними силами або чинниками, що регулюють діяльність. Регулятивна сила мотивів полягає в тому що вони впливають на волю, яка являє собою діяльнісний аспект розуму і моральних відчуттів, що управляє людськими діями і вчинками. Науково доведено, що успішність будь-якої діяльності багато в чому визначається характером спонукання до неї, тобто тим, що штовхає людину до реалізації тієї або іншої дії, а отже, мотивом, який визначається як особистий стан людини, що змушує її діяти у певному плані або бездіяти. Регулятивна сила мотивів виявляється в їх активізую-

чому впливі, що підтримує і стимулює інтелектуальні, моральні, вольові та фізичні зусилля людини, пов'язані з досягненням мети. Мотиви формуються, закріплюються, змінюються, згасають або актуалізуються під впливом об'єктивних умов життя, діяльності, організованого процесу навчання і виховання людей [4].

В дослідженнях декількох авторів основним фактором, що визначає мотивацію занять у фітнес-клубах, є фактор, який можна визначити як «фітнес-здоров'я», наступним за значимістю фактором визначають «зовнішній вигляд». Далі йдуть такі фактори, як «психологічний чинник», «пізнавальний», «соціальний» і «прикладний» [5-6].

Розглянемо наступний етап процесу мотивації до занять фітнесом - дії. Після процесу усвідомлення потреби і пошуку предмета задоволення її (мотива) людина робить спробу задовольнити потребу, досягти спільної мети. Людська діяльність не існує інакше як у формі дії або ланцюга дій. У фітнесі діями називають фізичні вправи [7].

Встановлено, що заняття руховою активністю надають людині відчуття незалежності й впевненості у своїх силах, а також народжують почуття радості, емоційного піднесення, інші позитивні емоції. Тим самим рухова активність від природи є внутрішньо мотивованою.

Відносно останнього етапу процесу мотивації, що є результатом, а саме, задоволення потреб людини зауважимо наступне. Задоволеність людини від занять у фітнес-клубі виникає в результаті заряду позитивними емоціями і усвідомлення клієнтом того, що він досяг бажаної мети, потреби задоволені, а його мотиви реалізовані.

Задоволеність є позитивним сприйняттям або позитивними почуттями, які виникають у індивіда в результаті споживчого вибору та участі в сфері дозвілля. До основних факторів, що визначають формування мотивів до занять фітнесом відносять такі:

фактор «фітнес-здоров'я» (загальне поліпшення фізичної підготовленості; поліпшення діяльності серцево-судинної системи; позитивний вплив стану опорно-рухового апарату,

фактор «зовнішній вигляд» (загальне зниження ваги тіла, корекція фігури, під якою розуміється спеціальне тренування, спрямоване на поліпшення статури, корекцію окремих частин тіла);

«психологічний» фактор (антистресовий вплив занять фітнесом (зняття напруги, поява почуття розслабленості), отримання задоволення, почуття радості на заняттях.

«Пізнавальний фактор» (бажання більше дізнатися про рівень фізичної підготовленості, відхилення від норми і контроль над динамікою даних показників);

«Соціальний фактор» (придбання друзів і розширення кола знайомих; придбання можливих партнерів по бізнесу; шанобливе ставлення оточуючих (престижність положення); досягнення більшої впевненості в собі, відчуття власної значущості) [6].

Проте, на наш погляд, дані фактори більшою мірою відображають результат задоволення потреб та реалізації мотивів людини щодо занять фітнесом, їх необхідно узагальнити та відобразити у складі групи факторів, що характеризують різні варіанти отримання результату від занять фітнесом.

Слід відзначити результати декількох досліджень, проведених під керівництвом Н. Теодоракіса в Греції і Португалії. Причому, вони поєднують чинники, що формують задоволеність і відносять до них як характеристики послуги, так і можливість задовольняти потреби. Авторами була розроблена методика оцінки задоволеності по 5 змінних, які необхідно було оцінити за 5-бальною шкалою Лайкерта [7].

1 блок - «обстановка»: обстановка приваблива, сучасна; відмінний дизайн інтер'єру; чистота в залах, чистота в роздягальнях; великий вибір фітнес-програм, різноманітний зміст фітнес-програм.

2 блок - «обслуговування»: персонал фітнес-клубу, готовий допомогти; відмінні інструктори тренажерного залу, доброзичливі інструктори фітнес-залу; компетентні інструктори.

3 блок - «задоволення потреби у відпочинку»: програми допомагають мені зняти стрес, допомагають розслабитися, покращують мій психологічний стан.

4 блок - «потреба в здоров'ї»: програми покращують моє здоров'я; фізичний стан; мою форму.

5 блок - «соціальна і пізнавальна роль»: заняття у фітнес-клубі дозволяють зустріти нових друзів; сприяють соціалізації; дозволяють дізнатися нові речі; підвищити рівень знань; використовувати різноманітність навичок; інші клієнти доброзичливі до мене; заняття дозволяють відчути почуття виконаного обов'язку [8].

За результатами аналізу даних досліджень, слід зауважити наступне. Значний вплив на задоволеність від фітнесу надають такі групи факторів як «обстановка» та «обслуговування», що можливо виділити в окрему групу факторів умов надання фітнес-послуг та віднести їх до стимулів, використання яких є необхідним для підвищення рівня мотивації до занять. Відносно інших груп факторів, зокрема, щодо «задоволення потреби у відпочинку», «потреби в здоров'ї» та «соціальної і пізнавальної ролі» відзначимо, що вони в більшою мірою відображають потреби та мотиви людини щодо відвідування занять фітнесом.

Результати цього дослідження показали, що найбільшою мірою клієнти фітнес-послуг задоволені якістю обслуговування, а найменшою – задоволенням соціальних потреб. Отриманий результат дозволив зробити висновок, що в першу чергу задоволеність клієнтів формується під впливом зовнішніх атрибутів [8].

Слід відзначити, що важливого значення в отриманні задоволення від фітнес-тренувань та ін-

ших форм результативності мотиваційного процесу відіграє тренер, що повинен вміти застосовувати різні стратегії мотиваційного впливу та використовувати стимулювання при проведенні фітнес-тренувань та в процесі підготовки до них. Важливими компетенціями фітнес-тренера є знання основних теорій мотивації та вміння використовувати їх положення на практиці. Використання мотиваційних теорій дозволить як формувати ефективні стратегії мотиваційного впливу на клієнтів фітнес-послуг в процесі тренувань, так й підвищувати результативність процесу їх мотивації до занять фітнесом.

Положення цілого ряду мотиваційних теорій, що пояснюють поведінку людини, необхідно урахувати задля визначення стратегії тренера, спрямованої на збільшення рухової активності при проведенні фітнесу. Зокрема, необхідно урахувати положення таких теорій, як теорії мотиваційної компетентності, теорії соціалізації, соціальної когнітивної теорії, теорії постановки цілей, теорії очікувань, теорії підкріплення.

Виходячи з положень мотиваційних теорій можливо рекомендувати до використання при проведенні фітнес-тренувань такі стимули як створення атмосфери спрямованості на виконання завдання й підвищення майстерності при виконанні фізичних вправ; заохочення; визнання досягнень клієнтів; формування різнорідних груп, соціальна підтримка; індивідуалізована система заохочень; автономність; комплексні установки з реалістичними очікуваннями від тренувань, позитивне підкріплення; використання переконань; рівні можливості й вільний вибір видів фітнес-тренувань, цілеспрямовані на потреби клієнтів програми; індивідуальний підхід; визначення інтересів клієнтів; здатність володіти увагою групи; наочне навчання; успіх, соціальна підтримка; заохочення, заняття у вільний час; особистий приклад тренера; планування локальних подій; рівні можливості; виділення конкретних задач, розмаїтість занять; фізична підтримка; позитивні установки; достатня кількість часу для занять.

Проведемо узагальнення розглянутих мотиваційних засобів та методів за основними етапами процесу мотивації клієнтів до занять фітнесом в табл. 1 і табл. 2.

В табл. 1 наведено мотиваційні засоби, що надають вплив на клієнтів фітнесу, які обумовлені потребами та мотивами людини, відчуттями й змінами під час та після відвідування тренувань фітнесом. В табл. 2 відображено методи, що за своєю суттю є стимулами, які може застосовувати керівництво підприємства фітнес-індустрії та тренер відносно клієнтів, і які спрямовані на подальшу активізацію прагнення людини до занять фітнесом та її спрямованості щодо підтримання фізичної активності.

Таблиця 1

Основні мотиваційні засоби впливу на клієнтів до занять фітнесом

Етапи мотиваційного процесу	Мотиваційні засоби впливу
Потреби	Потреба в діяльності, активності; потреба в русі; потреба в реалізації рефлексів цілі і свободи; потреба в суперництві, змаганні, самоствердженні; потреба бути в групі, належати до певного соціального кола, спілкуватися; потреба в нових враженнях, потреба в здоров'ї, естетичні потреби щодо покращення зовнішнього вигляду людини, потреба позбутися зайвої ваги, потреба у відпочинку
Мотиви	Інтерес до занять фітнесом, прагнення скорегувати фігуру, виглядати привабливіше; позбутися фізичного дискомфорту (позбутися від болю в спині і почуття постійної втоми, відчувати себе бадьоріше, енергійніше); отримати задоволення від освоєння складних рухових навичок; розслабитися, заспокоїтися, знизити емоційну напругу; відчувати себе частиною соціальної групи; відчувати високий соціальний статус; поліпшити об'єктивні показники здоров'я (ліпідний склад крові, чутливість до інсуліну, гормональний статус, імунітет і т.п.), прагнення самостверджуватися на основі досягнень та подолання власних недоліків характеру та якостей, бажання більше дізнатися про рівень фізичної підготовленості, відхилення від норми і контроль над динамікою даних показників.
Дії	Заняття руховою активністю повинні надавати людині відчуття незалежності й впевненості у своїх силах, а також народжувати почуття радості, емоційного піднесення, інші позитивні емоції
Результат	Загальне поліпшення фізичної підготовленості; поліпшення діяльності серцево-судинної системи; позитивні зміни у стані опорно-рухового апарату (поліпшення постави, зменшення болю в області суглобів, спини та ін.); загальне зниження ваги тіла; корекція фігури (поліпшення статури, корекцію окремих частин тіла); збільшення м'язової маси; зняття напруги, поява почуття розслабленості; отримання задоволення, почуття радості на заняттях; отримання когнітивної інформації про правильність виконання тих чи інших вправ, оволодіння новими вміннями і навичками, досягнення контролю розуму над тілом; придбання друзів і розширення кола знайомих; придбання можливих партнерів по бізнесу; шанобливе ставлення оточуючих (престижність положення); досягнення більшої впевненості в собі, відчуття власної значущості

Таблиця 2

Основні мотиваційні методи впливу на клієнтів до занять фітнесом

Стимули	Сучасна та приваблива обстановка фітнес-залу, відмінний дизайн інтер'єру; чистота в залах, чистота в роздягальнях; значний вибір фітнес-програм, різноманітний зміст фітнес-програм, кваліфікований та доброзичливий персонал фітнес-клубу, готовий допомогти; компетентні та кваліфіковані інструктори фітнес-залу, створення атмосфери спрямованості на виконання завдання й підвищення майстерності при виконанні фізичних вправ; заохочення; визнання досягнень клієнтів; формування різноманітних груп, соціальна підтримка; індивідуалізована система заохочень; автономність; комплексні установки з реалістичними очікуваннями від тренувань, позитивне підкріплення; використання переконань; рівні можливості й вільний вибір видів фітнес-тренувань, цілеспрямовані на потреби клієнтів програми; індивідуальний підхід; визначення інтересів клієнтів; наочне навчання; успіх, соціальна підтримка; заохочення, заняття у вільний час; особистий приклад тренера; рівні можливості; виділення конкретних задач, розмаїтість занять; фізична підтримка; позитивні установки; достатня кількість часу для занять
---------	--

Висновок. Підводячи підсумки, зауважимо, що в статті мотивація клієнтів підприємств фітнес-індустрії розглядалася з позицій процесу надання мотиваційного впливу на них. На основі дослідження основних етапів процесу мотивації людини стосовно такого виду фізичної активності як фітнес, було проведено узагальнення засобів та методів мотиваційного впливу за основними етапами процесу мотивації клієнтів до фітнесу. Виявлення та використання результатів дослідження на підприємствах фітнес-індустрії дозволить підвищити фізичну активність клієнтів, забезпечити їх більш стабільний склад та впливати на їх мотиваційну спрямованість до занять фітнесом.

Л і т е р а т у р а

1. Фирсов М.Н. Психологический аспект спортивной деятельности [Электронный ресурс]/ М.Н. Фирсов//Электрон. журн. – 2005. – Режим доступа к журн.: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=5660>
2. Структура клиентской массы российского фитнеса и тенденции изменения [Электронный ресурс]/MIOFF.- 2015.-
Режим доступа:http://www.sport-consulting.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=173&Itemid=50
3. Мальгин В. Е. Изучение мотивов занятий спортом воспитанников спортивных школ [Электронный ресурс]/ В.Е.Мальгин// Электрон.журн. — 2013. — Режим доступа к журн.: <http://moluch.ru/archive/57/7893/>
4. Кузнецов А. В. Анализ спортивной деятельности с позиции понятия «деятельность» [Электронный ресурс] /А.В. Кузнецов.- Электрон. журн.— 2016. —

- Режим доступа к журн.:
<http://moluch.ru/archive/109/26501/>
5. Лисицкая. Т. С. Социологический анализ доминирующих мотиваций занимающихся в фитнес-клубах / Т.С. Лисицкая, С.И. Кувшинникова//Теория и практика физической культуры: Прил.Тренер, 2004. – №2.- С. 37-38.
 6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы/ Е.П.Ильин. — СПб.: Питер, 2002. — 512 с.
 7. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность/ А.Н.Леонтьев. — М., Смысл, Академия, 2005. — 246 с.
 8. Счастливцева И.В. Мотивация женщин к занятиям фитнесом /И.В.Счастливцева, А.В. Веретенникова// Современные проблемы науки и образования.– 2013. – № 6
- URL:<https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10872> (дата обращения: 18.05.2017)

References

1. Firsov M.N.Psychological aspect of sports activity [Electronic source] / M.N. Firsov // Electron. journal. - 2005. - Available at: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=5660>
2. The structure of the client mass of Russian fitness and the trend of change [Electronic source] / MIOFF.- 2015.- Available at: http://www.sport-consulting.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=173&Itemid=50
3. Malgin V. E. Studying the motives of sporting students of sports schools [Electronic source] / V.E.Malgin // Electron.journal. - 2013. - Available at: <http://moluch.ru/archive/57/7893/>
4. Kuznetsov A.V. Analysis of sports activities from the position of the concept of "activity" [Electronic source] / A.V. Kuznetsov. The electron. journal - 2016. - Available at: <http://moluch.ru/archive/109/26501/>
5. Lisitskaya, T.S. Sociological analysis of dominant motivations engaged in fitness clubs / T.S. Lisitskaya, S.I. Kuvshinnikova // Theory and practice of physical culture:text appendix of couch, 2004. — №2.- → С. 37,38.
6. Ilyin E.P. Motivation and motives / E.P. Ilyin. - St. Petersburg: Peter, 2002 – 512 p.
7. Leontiev A.N Activity. Consciousness. Personality / A.N Leontiev. - M., Sense, Academy, 2005. – 246 p.
8. Schastlivtseva I.V. Motivation of women to engage in fitness / I.V.Schastlivtseva, A.B. Veretennikova // Modern problems of science and education .- 2013. - No. 6. - Available at: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10872>

Ткаченко Н.Э., Беленец Т.А. Мотивация клиентов на предприятиях фитнес-индустрии: особенности и возможности мотивационного воздействия

В статье исследована роль фитнес-индустрии как нового социального явления и важной инновационной технологии оздоровления населения в современных условиях. Определена важная роль мотивации клиентов к занятиям фитнесом, ведь формирование мотивационной направленности к фитнесу способствует повышению физической активности человека и результативности проведения фитнес-тренировок.

На основе исследования основных этапов процесса мотивации человека относительно такого вида физической активности как фитнес, было проведено обобщение составляющих элементов, методов и технологий мотивационного воздействия по основным этапам процесса мотивации клиентов к фитнесу.

Ключевые слова: фитнес, фитнес-индустрия, мотивация, клиенты, мотивационное воздействие, мотивационная направленность, процесс, потребности, мотивы, стимулы, результат, действия, мотивационные методы и технологии.

Tkachenko N.E., Belenets T.A. Motivation of the Clients at fitness industry enterprises: features and possibilities of motivational influence

The article studies the role of the fitness industry as a new social phenomenon and an important innovative technology for improving the health of the population in modern conditions. The important role of motivating clients for fitness is determined, since the formation of a person's motivational orientation toward fitness contributes to increasing his physical activity and the effectiveness of fitness training.

Based on the study of the main stages of the process of human motivation in relation to this kind of physical activity, like fitness, was the generalization of the constituent elements of methods and techniques of motivational impact during the key stages of the process of motivation of clients to fitness.

Keywords: fitness, fitness industry, motivation, clients, motivational influence, motivational orientation, process, needs, motives, incentives, results, actions, motivational methods and technologies

Ткаченко Н.Е. – к.е.н., доцент кафедры менеджменту та маркетингу СХУ ім. В.І. Даля

Беленец Т.О. – студентка магістратури за спеціальністю «Менеджмент організацій та адміністрування» кафедри менеджменту та маркетингу СХУ ім. В.І. Даля

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 18.06.2017.

УДК 314.18:330.34

СОЦІАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ: ПЕРЕШКОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**Хандій О.О.****SOCIAL INTEGRATION: BROADS AND PROSPECTS****Khandii O.**

У статті за результатами соціологічного дослідження розглянуто основні перешкоди та проблеми соціальної інтеграції внутрішньо переміщених осіб у приймаючі громади. Наведено найкращі практики інтеграції, які застосовують міжнародні організації та вітчизняні громадські організації. Розглянуто основні переваги інтеграції працездатних та непрацездатних ВПО у громади. Визначено ефективні економічні, соціально-психологічні, інформаційні та організаційно-управлінські заходи, які сприяють залученню ресурсу ВПО у життя місцевих громад.

Ключові слова: внутрішньо переміщені особи, соціальна інтеграція, соціальна адаптація, приймаюча громада, ресурс розвитку.

Вступ. Трирічний період інтенсивних внутрішніх міграцій, зокрема маятникових, дозволяє підвести підсумки результативності заходів з інтеграції та адаптації внутрішньо переміщених осіб (ВПО), ефективності державної політики у цій сфері.

Протягом цього періоду виникали проблеми, які на жаль, продовжують виникати і сьогодні. Певні проблеми зникли самі по собі у зв'язку з від'їздом додому переселенців на територію невідконтрольну владі України. Інші перестали бути нагальними або з'явилась звичка до їх несприйняття чи ігнорування. Розповсюдженою є думка, що після трьох років проживання в нових громадах, переселенці взагалі стали місцевими мешканцями, пристосувались до нових умов і проблеми мають такі ж як і всі, а тема «інтеграція ВПО в громади» не є актуальною.

Постановка проблеми. Україна отримала великий досвід реагування на масштабні внутрішні переміщення населення під час надзвичайних подій. Вибухи на складах із боєприпасами та зброєю у смт Калинівка Вінницької області восени у 2017 р. виявили високу готовність до мобілізації всіх структур Державної служби України з надзвичайних ситуацій, їх ресурсів та миттєву реакцію громадськості, активізацію волонтерського руху, що дозволило швидко евакуювати населення з небезпечних територій та надати всім постраждалим необхідну допомогу. Зда-

тність до швидкої мобілізації, відпрацьовані дії під час кризових ситуацій, робочі контакти, відпрацьована взаємодія різних соціальних структур є здобутком останніх років. Проте надання довготривалої систематичної диференційованої допомоги різного характеру представникам ВПО, які її потребують в приймаючих громадах, досі заслуговує уваги та пошуку шляхів вирішення існуючих проблем та ефективних підходів до соціальної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Захисту прав ВПО, інтеграції у територіальні громади, використанню потенціалу переселенців, створенню умов для адаптації в нових життєвих умовах приділяється підвищена увага в роботах Е. Лібанової, О. Новікової, В. Антонюк, В. Ляшенко, Л. Логачової, Ю. Залознової, Л. Шамільової, О. Панькової та інших представників наукової спільноти і соціальної сфери. В реальному часі формується досвід подолання проблем внутрішнього переміщення громадян в умовах військових дій та фінансово-економічної кризи. Проте інтеграційні процеси залишаються надто повільними і потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Визначення проблем в процесі соціальної інтеграції та перешкод на шляху адаптації ВПО за результатами соціологічного дослідження.

Результати досліджень. У жовтні-грудні 2016 року, за участю ВПО, представників тергромад і громадських об'єднань та науковців, які проводять наукові дослідження з проблем ВПО, автором роботи зокрема, було проведено експертне опитування з метою визначення проблем соціальної адаптації та інтеграції й розробки заходів з попередження суспільних ризиків, пов'язаних з невикористанням ресурсів ВПО: поширення утриманської психології, зростання застійної бідності, деградація особистості через невикористання трудового, освітнього, підприємницького потенціалу.

За результатами проведеного опитування потреби ВПО у забезпеченні кращих умов для життя та жит-

тезабезпечення є найсильнішими мотивами, які стимулюють переселенців до інтеграції у приймаючі громади – відзначено 54,6 % респондентів (табл.1). На другому та третьому місцях за рівнем мотивації до інтеграції знаходяться потреби у матеріальному забезпеченні та потреби у соціальних зв'язках, відновленні соціального статусу, соціальної активності – 37,5 % та 29,6 % відповідно.

Якщо зазначені потреби задовольняються, вони перестають бути мотивуючими. В свою чергу задовольнити основні потреби можна забезпечивши ВПО житлом та роботою, що підтверджують результати опитування (табл. 2). 69 % опитаних вказали, що найбільшою перешкодою до залучення у життя громади є відсутність власного житла, проблеми отримання соціальних послуг відчувають 46,1 % опитаних, мають проблеми з працевлаштуванням чи вважають їх значними - 32,9 %. Аналогічні дослідження підтверджують отримані результати «Відсутність житла є головною серед соціально-побутових проблем переселенців. 90 % респондентів із числа ВПО в Харківській, 88 % – у Запорізькій, 85 % – у Дніпропетровській областях і 73 % у Києві зазначили, що мають проблеми з житлом» [1]. У Херсонській області труднощі інтеграції за результатами опи-

тування [2, с. 21], пов'язані з проблемами знайти житло і джерело доходу, а також з дискримінацією, з якою вони стикаються безпосередньо в процесі їх пошуку.

Найменш задоволеними потребами ВПО у приймаючих громадах в Харківській, Вінницькій, Івано-Франківській, Донецькій та Чернівецькій областях є можливість працевлаштування за спеціальністю із оплатою праці на рівні середньої у громаді, отримання доходу від соціальної та благодійної допомоги, а також можливість ведення підприємницької діяльності [3, с. 18].

Загальний рівень статків більшості ВПО за даними досліджень Національної системи моніторингу ситуації з внутрішньо переміщеними особами у лютому-березні 2017 року залишається низьким – лише 45% ВПО 24-х областях України та м. Києві можуть купувати лише продукти харчування за власний кошт. «Як зазначили респонденти опитування, найбільш проблемні питання для ВПО пов'язані з житлом (70%), зокрема: житловими умовами (27%), оплатою орендованого житла (23%) та оплатою послуг ЖКГ (20%). Крім того, ситуація безробіття є також одним з найбільш проблемних питань, з якими стикаються ВПО (13%)» [4, с. 9-10].

Таблиця 1

Як Ви вважаєте, які чинники і мотиви найбільше стимулюють переселенців активно залучатись до життя приймаючої громади? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Потреба переселенців у безпеці свого життя і життя членів власної родини	23,7
2	Потреби переселенців у забезпеченні кращих умов для життя та життєзабезпечення	54,6
3	Потреба переселенців у колективній підтримці для кращої адаптації до нового середовища	15,1
4	Потреби у матеріальному забезпеченні	37,5
5	Потреби у соціальному захисті, освіті	21,7
6	Потреби у соціально-психологічній реабілітації та моральній підтримці	11,2
7	Потреби у медичному обслуговуванні	11,2
8	Бажання розкрити свій потенціал, бути корисними	19,7
9	Зацікавленість у нових культурних зв'язках	1,3
10	Потреба у соціальних зв'язках, відновленні соціального статусу, соціальної активності	29,6
11	Бажання тут залишитися і на майбутнє	26,3
12	Бажання заснувати або відродити свій бізнес в нових умовах	15,8
13	Важко відповісти	1,3
14	Інше	0,7
15	Немає відповіді	2

Таблиця 2

Як Ви вважаєте, які перешкоди на шляху ефективного залучення ВПО до життя приймаючих громад є найбільш значущими? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Дефіцит місцевих ресурсів, що не дозволяє вирішити проблеми забезпечення ВПО соціальними послугами	46,1
2	Відсутність мотивації ВПО до інтеграції в громаду у зв'язку з надією на повернення у рідні міста	33,6
3	Проблеми забезпечення ВПО житлом	69,1
4	Проблеми безробіття і створення нових робочих місць у громаді	32,9
5	Ігнорування громадою проблем та особливих потреб ВПО	21,7
6	Внутрішній спротив громади інтеграції ВПО до громади через їх різні політичні та культурні погляди й негативне ставлення до мешканців зі Сходу	13,8
7	Відсутність інформування представників місцевої громади про існуючі проблеми та особливі потреби ВПО і необхідність їх підтримки	14,5
8	Особливості вікової структури ВПО у громаді	5,9
9	Обмеженість у ЗМі інформації про позитивні приклади інтеграції ВПО у громади	15,8
10	Важко відповісти	2,6
11	Інше	4,6
12	Немає відповіді	1,3

Таблиця 3

Що, на Вашу думку, в першу чергу перешкоджає позитивному ставленню місцевого населення до ВПО?
(відмітьте не більше 5-ти варіантів відповіді), %

1	Низький рівень солідарності в самій громаді, несформованість здорових продуктивних відносин між членами приймаючої громади	32,9
2	Зниження соціальної інтеграції	9,9
3	Особливості українського менталітету - "моя хата з краю"	25,7
4	Негативне сприйняття ВПО місцевим населенням	29,6
5	Нерозвиненість форм та механізмів соціального діалогу в громаді	31,6
6	Низький рівень життя в громаді	33,6
7	Негативна інформація про події на Сході та про переселенців зі Сходу	53,3
8	Різниця у рівні і способах культурно-морального виховання молоді	11,8
9	Відсутність інформаційної пропаганди про ВПО як ресурсу розвитку громади	41,4
10	Відсутність прикладів допомоги переселенцям з боку лідерів громади та місцевої бізнес-спільноти	17,8
11	Важко відповісти	5,9
12	Інше	2,6
13	Немає відповіді	0,7

На третьому місці за значущістю перешкод на шляху інтеграції ВПО у громади третя респондентів відзначила надію на повернення у рідні міста (табл. 2). Відповідно до досліджень Світового банку [5], в процесі якого було опитано 2 тис. ВПО та 2 тис. мешканців приймаючих громад, про наміри повернутися додому заявили 42% опитаних ВПО. 34% не хочуть повертатися. Ще 26% вважають, що їм доведеться повернутися проти власної волі через відсутність роботи, високу орендну плату за житло та з інших причин. Найбільшою проблемою переселенців називають високу орендну плату за житло (46%) та дискримінацію з боку домовласників за географічною ознакою (19%).

«Серед респондентів компанії «TNS-Україна» 51 % переселенців однозначно готові повернутися до Донбасу, 36 % заявили, що сьогодні важко відповісти на це питання, і 14 % – поки ще не вирішили (опитано 1000 переселенців у 8 регіонах України (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Львівська та Луганська області і м. Київ) і 1000 місцевих жителів цих регіонів). Серед мотивів, що спонукають ВПО до прийняття рішення про повернення, 52 % опитаних переселенців вказали, що вони не змогли адаптуватися на новому місці, 50 % відзначили соціально-побутові причини, 37 % – фінансові, 12 % – тому, що повернулися їхні родичі» [1].

Серед учасників соціологічного опитування ВПО у м. Херсоні та Херсонській області [2, с. 21] близько 60 % висловили готовність повернутися до своїх домів, а 40 % – залишитися в регіоні їх теперішнього проживання або переїхати в будь-яке інше місце на території України.

За останніми дослідженнями Представництва МОМ в Україні з 1025 ВПО опитаних методом особистого інтерв'ю та ще 3312 ВПО, взятих на облік Міністерством соціальної політики, опитаних по телефону в усіх регіонах країни «26% ВПО сказали, що вони не збираються повертатися до своїх домів. 39% хотіли б повернутися після закінчення конфлікту. Ще 17% зазначили, що вони можуть розглянути можливість повернення у майбутньому» [6].

Отримані результати опитування різняться через вплив численних чинників, проте всі дані характеризують наявність частки ВПО, які вже вирішили не повертатися додому.

На восьмому місці за значущістю серед чинників, які перешкоджають інтеграції ВПО у громади знаходиться «Внутрішній спротив громади інтеграції ВПО до громади через їх різні політичні та культурні погляди й негативне ставлення до мешканців зі Сходу», проте серед причин стигматизації переселенців він знаходиться на першому місці. Що саме перешкоджає позитивному ставленню місцевого населення до ВПО представлено в табл. 3.

Негативне ставлення місцевого населення до ВПО призводить до зростання конфліктності. За результатами проведеного дослідження основні чинники, які сприяють негативному ставленню місцевого населення до ВПО – це негативна інформація про події на Сході та про переселенців зі Сходу - зазначили 53,3 % респондентів, відсутність інформаційної пропаганди про ВПО як ресурсу розвитку громади - 41,4 %, низький рівень життя в громаді - 33,6 %, низький рівень солідарності в самій громаді, несформованість здорових продуктивних відносин між членами приймаючої громади – 32,9 %, нерозвиненість форм та механізмів соціального діалогу в громаді – 31,6 %, негативне сприйняття ВПО місцевим населенням – 29,6 %. Аналіз потреб громад Луганської та Донецької областей в роботі [7, с. 32] виявив наявність конфліктних ситуацій «Отвечая на вопрос «Известно ли Вам о каких-либо конфликтных ситуациях между местными жителями и ВПЛ?», только 16 % выбрали вариант «да». Ответили «нет» 76 %, и еще 8 % затруднились ответить. 62,4 % заявили, что конфликты происходят в бытовом общении, 44,6 % – по поводу получения услуг органов власти и 20,3 % – по поводу получения услуг неправительственных организаций. Среди всех опрошенных 28,2 % рассматривают в качестве инициаторов данных конфликтов местных жителей, и 31,2 % – ВПЛ». Вивчення стану безпеки та правосуддя в Україні дозволило отримати такі дані: «У Донецькій області четверо з 67 опитаних ВПО повідомили про напруженість у відносинах між ВПО та прийма-

ючою громадою як про головну проблему і 12 заявили, що це другорядна проблема. У Луганській області семеро з 57 опитаних ВПО повідомили, що напруженість між ВПО та приймаючою громадою є серйозною проблемою, а 15 заявили, що це другорядна проблема [8]. В багатьох джерелах, де наводяться результати опитування ВПО, вказується про негативне ставлення з боку домовласників та роботодавців при пошуку роботи і додаткового заробітку [1; 5].

Враховуючи значний вплив інформаційної пропаганди на ставлення місцевого населення до ВПО засобам масової інформації слід формувати суспільну думку, спрямовану на соціальний діалог, сприйняття ВПО як ресурс розвитку громади, розповсюджувати інформацію про позитивні приклади допомоги переселенцям з боку лідерів громади та місцевої бізнес-спільноти, наводити успішні приклади інтеграції переселенців зі Сходу у місцеві громади.

На думку опитаних найбільш вагомі позитивні наслідки інтеграції ВПО пов'язані з активізацією підприємницької діяльності, відкриттям ВПО нових підприємств з новими робочими місцями і для мешканців громади - 43,4 % респондентів зазначили у своїх відповідях, стимулюванням розвитку громади за рахунок допомоги міжнародних організацій ВПО, що мешкають у громаді - 31,6 %, зростанням якості та кількості трудового потенціалу - 28,9 %, зростанням загальної соціальної активності за рахунок громадських активістів з числа ВПО - 25,7 % (табл.4).

Значний внесок в інтеграцію ВПО здійснюють міжнародні організації, стимулюючи громадські організації шляхом фінансування, консультативної підтримки, реалізації спільних заходів, збагачуючи їх досвід та підвищуючи відомість і вагу у світі ГО та в громаді.

Основні заходи міжнародних організацій, орієнтовані на інтеграцію ВПО у громади мають таку спрямованість:

- соціально-економічну: розвиток соціальних інфраструктурних об'єктів, відновлення житла,

- сприяння самозайнятості і створення нових робочих місць, підтримка малого та середнього бізнесу шляхом проведення конкурсу бізнес-планів, розміщення замовлень на обслуговування подій міжнародних організацій;

- соціально-гуманітарну: надання психологічної та медичної підтримки, гуманітарна допомога (видача одягу, їжі, води, ліків, засобів гігієни), надання першого притулку, допомога у переселенні із зони бойових дій, соціальні виплати найбільш незахищеним верствам населення;

- законодавчо-правову: захист прав та надання фізичної безпеки ВПО, юридичні консультації, допомога у відновленні документів, експертна допомога з правових та інституційних питань, співпраця з органами влади всіх рівнів в розробці та реалізації стратегій розвитку громад та програм вирішення проблем ВПО, розробка рекомендацій Верховної Раді, КМУ та окремим міністерствам щодо дотримання прав ВПО та їх соціального захисту.

- соціально-культурний та інформаційно-освітній: культурний обмін, візити по обміну досвідом, створення соціальних площадок для соціального діалогу, підтримка неформальної освіти (проведення тренінгів з підвищення бізнес-культури, фінансової грамотності ВПО, розвитку підприємницьких навичок, правової та громадської безпеки, проведення майстер-класів та курсів з отримання нових навичок для додаткового заробітку, навчання новим професіям, які мають попит на ринку праці), стипендіальні програми для переселенців, конкурси та фестивалі за участю переміщених театрів, художників, співаків, оркестрів, розважальні майстер-класи для дітей ВПО та місцевого населення, інформаційна пропаганда необхідності інтеграції ВПО у громади, висвітлення стану задоволення потреб та дискримінації ВПО шляхом проведення моніторингу, опитування, публікації звітів результатів дослідження проблем ВПО, проведення семінарів, круглих столів тощо;

Таблиця 4

Які найбільш вагомі позитивні наслідки інтеграції ВПО очікуються у територіальній громаді, де вони проживають?

(відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Зростання загальної соціальної активності за рахунок громадських активістів з числа ВПО	25,7
2	Активізація підприємницької діяльності, відкриття ВПО нових підприємств з новими робочими місцями і для мешканців громади	43,4
3	Покращення іміджу громади на місцевому і регіональному рівні	3,9
4	Розвиток споживчого ринку	17,1
5	Заповнення на ринку праці вакансій, які незатребувані постійним населенням	14,5
6	Зростання якості та кількості трудового потенціалу	28,9
7	Зростання кількості громадських об'єднань у територіальній громаді	12,5
8	Стимулювання розвитку громади за рахунок допомоги міжнародних організацій ВПО, що мешкають у громаді	31,6
9	Збільшення чисельності громади за рахунок ВПО, що посилює спроможність громади	15,1
10	Зростання надходжень до місцевого бюджету за рахунок податків та витрат ВПО	21,1
11	Розвиток соціальної інфраструктури	4,6
12	Консолідація зусиль ВПО, громади, влади, бізнесу на засадах партнерства	14,5
13	Активізація інноваційної та інвестиційної діяльності в регіоні	6,6
14	Важко відповісти	7,9
15	Інше	1,3
16	Немає відповіді	2

- координаційний: співпраця з українською владою: Міністерством України з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб, Міністерством юстиції України, Міністерством соціальної політики України, Державною міграційною службою України, Державною службою України з надзвичайних ситуацій, Секретаріатом Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, Комітетом Верховної Ради України з питань прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин, Координаційним центром з надання правової допомоги; обласними державними адміністраціями у регіонах з високою чисельністю ВПО – у Донецькій, Луганській, Дніпропетровській та Київській областях, органами місцевого самоврядування; з іншими міжнародними організаціями, представниками країн-донорів, з громадськими організаціями шляхом обміну інформацією та реалізації спільних проектів, взаємодопомоги.

Так, наприклад, 31 березня 2017 року Проектом Ради Європи “Посилення захисту прав людини внутрішньо переміщених осіб в Україні” у співпраці із Луганською обласною військово-цивільною адміністрацією проведено обласний форум “Інтеграція ВПО та розвиток громад: кращі практики” [9], на якому відбулось спілкування, обмін досвідом та планування спільних заходів учасників, які працюють у напрямках інтеграції ВПО в приймаючі громади Луганської області.

Серед найкращих практик інтеграції зазначені були:

- організація заходів, тренінгової діяльності щодо налагодження комунікативних зв'язків між ВПО та місцевими громадами, проведення тренінгів на тему «Конвенція з захисту прав дитини» (Луганська обласна організація «Суспільна служба правової допомоги»);

- проведення заходів некомерційного характеру (розважальні, спортивні, освітні, культурні тощо), в т.ч. виготовлення та розміщення інформаційних стендів, проведення молодіжних конкурсів, спортивних турнірів спільно з дітьми ВПО та місцевими школярами (ГО «Всеукраїнська організація зі справ вимушених переселенців», ГО «Всеукраїнська організація «Клас»), виготовлення методичних посібників «Кроки до порозуміння», організація роботи клубу «Разом ми сила», обмінні навчальні візити до інших громад Луганської області з метою формування соціокультурних зв'язків;

- проведення спільних заходів (зустрічі, круглі столи) між органами влади, місцевого самоврядування, громадським сектором;

- проведення заходів з забезпечення згуртованості місцевих громад та ВПО, спрямовані на розвиток творчого потенціалу дітей та молоді, налагодження комунікації та миротворення всередині громади, створення комфортних умов для організації відпочинку населення та спілкування ВПО;

- проведення заходів з профорієнтації ВПО, інформування про можливості самозайнятості, орга-

нізація курсів з пошуку дистанційної роботи в інтернеті, впровадження заходів з працевлаштування та підвищення потенціалу ВПО;

- створення медіапростору для партнерів, створення платформи для систематичної та плідної співпраці виконавців Регіональної програми з місцевими/регіональними/національними/міжнародними НУО щодо реалізації Регіональної програми з підтримки та адаптації ВПО 2017-2018, формування єдиної бази волонтерів, донорів та державних структур у вигляді онлайн довідника для «вимушено переміщених осіб» (громадське об'єднання «Спільна справа»);

- відкриття Віртуального консультативного центру для внутрішньо переміщених осіб, які безкоштовно отримують правову допомогу через Skype та Viber на базі Всеукраїнського благодійного фонду «Гореніє» за сприяння представництва Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні;

- відкриття Дитячого центру соціально-психологічної підтримки «Генерація UA» в межах проекту «Сприяння розвитку міжсекторного партнерства в цілях захисту інтересів дітей: долучення ВПО до активних учасників процесу» за підтримки Дитячого Фонду Німеччини (ChildFund Deutschland) і МБФ «Жовто-Блакитні Крила».

Великий потенціал для інтеграції має створення діалогових площадок - нових форм самоорганізації, якими можуть бути центри місцевого розвитку та дитячої творчості, клуби за інтересами, соціальні центри для дітей, молоді, клуби культури, центри здоров'я тощо. Але участь у спілкуванні ВПО з іншими залежить від наявності потреби в такому спілкуванні під впливом багатьох чинників. За результатами дослідження потреб населення Донбасу в кінці 2015 р. [7, с. 67-68] до таких чинників належать сильна мотивація до отримання швидких результатів; відсутність стійких соціальних зв'язків на новому місці проживання і необхідність встановити їх; включеність деяких ВПО в соціально корисну діяльність на колишньому місці проживання.

Кожна організація, яка бере участь в інтеграції ВПО у громади має свою цільову аудиторію і залежно від цього обираються ті чи інші напрями роботи з ВПО та місцевим населенням, оскільки у різних вікових груп існують різні потреби та мотиви залучення у громади. Переваги для громади при залученні працездатних та непрацездатних членів ВПО подано в табл. 5 та табл. 6.

На думку опитаних до основних переваг інтеграції працездатних ВПО у громади є розвиток підприємницького і трудового потенціалів 55,3 % та 43,4 % відповіді відповідно. На третьому місці за кількістю відповідей знаходиться розвиток соціальних зв'язків у громаді - 25 % і зростання трудової активності та зайнятості - 23,7 %. За даними дослідження [10, с. 243] працездатний контингент ВПО також характеризується високим освітнім і професійно-кваліфікаційним рівнями – серед вимушених переселенців близько 50% мають вищу освіту, а середню та середню спеціальну – по 25% відповідно.

Таблиця 5

Які переваги для територіальної громади є найбільш значущими у зв'язку з залученням працездатних ВПО?
(відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Формування і розвиток трудового потенціалу громади	43,4
2	Зростання трудової активності та зайнятості	23,7
3	Зростання додаткової зайнятості для членів громади за рахунок розширення соціальної та транспортної інфраструктури	12,5
4	Розвиток та активізація підприємницького потенціалу	55,3
5	Зростання обсягів і якості освітніх, медичних, оздоровчих та ін. послуг	19,1
6	Заповнення непрестижних вакансій на ринку праці	19,7
7	Формування і розвиток інноваційного потенціалу	18,4
8	Розвиток суспільно-приватного партнерства	17,1
9	Розвиток соціальних зв'язків у громаді	25
10	Важко відповісти	6,6
11	Інше	2,6

Таблиця 6

Які переваги для територіальної громади є найбільш значущими при залученні непрацездатного контингенту ВПО? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Розвиток соціальної інфраструктури за рахунок міжнародної допомоги, грантів, донорської допомоги на задоволення потреб ВПО	56,6
2	Державне фінансування потреб ВПО у медичних, освітніх та соціальних послугах	39,5
3	Розвиток соціальної інфраструктури	19,7
4	Формування спільних цінностей ВПО та територіальної громади, розвиток партнерських відносин	27,6
5	Збільшення ємності споживчого ринку	24,3
6	Розвиток соціальних зв'язків	13,2
7	Формування принципів толерантності в громаді, забезпечення інтеграції в громаді	34,9
8	Важко відповісти	9,2
9	Інше	0
10	Немає відповіді	2

Серед переваг інтеграції непрацездатних ВПО у громади респондентами обрані відповіді: розвиток соціальної інфраструктури за рахунок міжнародної допомоги, грантів, донорської допомоги на задоволення потреб ВПО – 56,6 %, державне фінансування потреб ВПО у медичних, освітніх та соціальних послугах – 39,5 %. Формування принципів толерантності в громаді, забезпечення інтеграції в громаді (34,9 %) і формування спільних цінностей ВПО та територіальної громади, розвиток партнерських відносин (27,6 %), як і для працездатних ВПО на третьому місці.

Кошти необхідні на відновлення миру на Донбасі визначені спільною місією ЄС, ООН та Світового банку "Оцінка шляхів відновлення та розбудови миру в Україні" і склали 1.52 млрд. дол., в тому числі на відновлення інфраструктури та соціальні послуги – 1 млрд 257.7 млн. доларів США, відновлення економіки – 135.5 млн. [11]. Європейський інвестиційний банк мав виділити близько 350 млн. грн на відновлення інфраструктури в Луганській області протягом 2016 року, Японія - 13.64 млн доларів міжнародним організаціям на допомогу з відновлення постраждалих від бойових дій територій Донбасу [12] та інші [13]. Загальний перелік проектів і програм представлено на Офіційному порталі координації міжнародної допомоги України Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [14]. Таким чином території постраждали в наслідок конфлікту отримують кошти на відновлення інфраструктури та

соціальні послуги як з бюджету, так і від міжнародних організацій країн – донорів. Зокрема ООН досягла значних успіхів у підтримці відновлення 32 об'єктів соціальної сфери в Донецькій і Луганській областях [15].

Серед опитаних ВПО щодо бажання повернутися додому в різних дослідженнях вказуються різні цифри, проте існує значний відсоток небажаних повертатися, оскільки знайшли нову домівку у приймаючій громаді. Переваги, які отримують ВПО в процесі інтеграції подано в табл. 7.

Серед основних переваг, які отримують ВПО респонденти вказали: зростання віри у власні сили, у можливості самореалізації (42,8 % до всіх відповідей), відновлення соціального статусу, підвищення соціальної активності (35,5 %), зростання адаптаційних і інтеграційних здібностей ВПО (28,3 %), підвищення рівня матеріального забезпечення (25,7 %), мінімізація ризиків соціального відторгнення (21,1 %), зростання толерантності постійного населення громад до ВПО (19,7 %).

Як було вище зазначено ВПО має високий трудовий та підприємницький потенціал, для перетворення якого в реальний ресурс необхідні певні умови і відповідні заходи для їх створення.

Експерти вважають, що такими заходами в першу чергу мають стати: формування системи багатоканального фінансового забезпечення можливостей інтеграції ВПО в територіальні громади, розвиток доступного іпотечного кредитування (44,7%),

Таблиця 7

Які переваги, на Вашу думку, отримають внутрішньо переміщені особи при їх залученні до територіальних громад? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Мінімізація ризиків соціального відторгнення	21,1
2	Зростання толерантності постійного населення громад до ВПО	19,7
3	Зростання адаптаційних і інтеграційних здібностей ВПО	28,3
4	Зростання довіри ВПО до влади	13,8
5	Зростання віри у власні сили, у можливості самореалізації	42,8
6	Підвищення рівня матеріального забезпечення	25,7
7	Створення можливості для виходу із статусу "нових бідних"	13,8
8	Зростання соціальної захищеності	14,5
9	Зростання можливостей участі ВПО в управлінні місцевими справами	15,1
10	Зростання можливості для розвитку людського потенціалу	10,5
11	Відновлення соціального статусу, підвищення соціальної активності	35,5
12	Поширення можливостей участі в управлінні за рахунок збільшення громадських об'єднань ВПО	4,6
13	Важко відповісти	2,6
14	Інше	1,3
15	Немає відповіді	0,7

Таблиця 8

Які заходи сприяють перетворенню ВПО на реальний ресурс розвитку територіальної громади? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Формування системи багатоканального фінансового забезпечення можливостей інтеграції ВПО в територіальні громади, розвиток доступного іпотечного кредитування	44,7
2	Податкові преференції для суб'єктів господарювання, які працевлаштовують ВПО	31,6
3	Розвиток соціального підприємництва	18,4
4	Забезпечення доступності до земельних, матеріальних та технічних ресурсів для ВПО для ведення підприємницької діяльності	17,1
5	Надання ВПО виборчих прав, реалізація принципів демократії	24,3
6	Забезпечення доступності для ВПО програм мікрокредитування для розвитку або розширення малого та середнього бізнесу	28,3
7	Забезпечення фінансування державних та регіональних програм з розв'язання проблем ВПО	24,3
8	Підвищення професійного рівня, обізнаності державних та посадових осіб відносно законодавства та програм щодо ВПО для їх ефективної імплементації	9,9
9	Підтримка громадських організацій, які створені ВПО та які надають допомогу ВПО та іншим категоріям громадян, постраждалих внаслідок подій на Сході України та у АР Крим	18,4
10	Налагодження партнерських та координаційних мереж між державним, громадським і приватним секторами та міжнародними організаціями для координації проектів допомоги ВПО	26,3
11	Важко відповісти	5,3
12	Інше	0,7
13	Немає відповіді	1,3

податкові преференції для суб'єктів господарювання, які працевлаштовують ВПО (31,6%), забезпечення доступності для ВПО програм мікрокредитування для розвитку або розширення малого та середнього бізнесу (28,3 %), налагодження партнерських та координаційних мереж між державним, громадським і приватним секторами та міжнародними організаціями для координації проектів допомоги ВПО (26,3%) (табл. 8).

Найвищий ефект залучення ресурсу ВПО у життя громади досягається при повній інтеграції, якій сприяють економічні, соціально-психологічні, інформаційні та організаційно-управлінські заходи, представлені в табл. 9, 10, 11. На думку опитаних розробка нових, розширення існуючих державних програм із створення нових робочих місць, навчання, перекваліфікації ВПО, із забезпечення ВПО житлом (83,6 % до всіх відповідей) та інформування громадськості про приклади ефективного залучення ВПО у громади (51,3 %), правова регламентація додаткових методів стимулювання та підтримки бізнесу при залученні ВПО (44,7 %) є найефективнішими організаційно-управлінськими заходами в процесі

інтеграції ВПО. Створення та підтримка діючих центрів соціально-психологічної допомоги ВПО (57,2 %), пропаганда серед населення позитивного ставлення до ВПО (50,7 %), поширення міжнародного досвіду роботи з переселенцями (44,1 %), формування органами влади та самоврядування позитивного іміджу підприємств, які активно залучають до роботи ВПО (41,4 %) майже в рівній мірі є високоефективними соціально-психологічними та інформаційними заходами.

Серед економічних заходів, які в більшій мірі сприятимуть інтеграції ВПО до приймаючих громад, відзначені експертами були інвестування проектів та програм підприємств, що активно працевлаштовують ВПО та створюють робочі місця для них (69,1 % відповідей), надання податкових пільг підприємствам при створенні нових робочих місць для ВПО та їх працевлаштування (59,9 %), надання кредитів на пільгових умовах підприємствам, які активно працевлаштовують ВПО (51,3 %), пріоритетне розміщення державних замовлень на підприємствах, які працевлаштовують ВПО (30,9 %).

Таблиця 9

Як Ви вважаєте, які економічні заходи в більшій мірі сприятимуть інтеграції ВПО до приймаючих громад?
(відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Надання податкових пільг підприємствам при створенні нових робочих місць для ВПО та їх працевлаштування	59,9
2	Пріоритетне розміщення державних замовлень на підприємствах, які працевлаштовують ВПО	30,9
3	Надання кредитів на пільгових умовах підприємствам, які активно працевлаштовують ВПО	51,3
4	Інвестування проектів та програм підприємств, що активно працевлаштовують ВПО та створюють робочі місця для них	69,1
5	Важко відповісти	3,9
6	Інше	2,6
7	Немає відповіді	0,7

Таблиця 10

Як Ви вважаєте, які соціально-психологічні та інформаційні заходи сприятимуть інтеграції ВПО до приймаючих громад? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Поширення міжнародного досвіду роботи з переселенцями	44,1
2	Пропаганда серед населення позитивного ставлення до ВПО	50,7
3	Формування органами влади та самоврядування позитивного іміджу підприємств, які активно залучають до роботи ВПО	41,4
4	Розповсюдження спеціальної літератури, проведення семінарів для соціальних працівників та представників органів самоврядування з питань ефективного залучення ВПО у громади	21,1
5	Створення та підтримка діючих центрів соціально-психологічної допомоги ВПО	57,2
6	Важко відповісти	3,3
7	Інше	3,9
8	Немає відповіді	0,7

Таблиця 11

Як Ви вважаєте, які організаційно-управлінські заходи в більшій мірі сприятимуть інтеграції ВПО до громади? (відмітьте не більше 3-х варіантів відповіді), %

1	Правова регламентація додаткових методів стимулювання та підтримки бізнесу при залученні ВПО	44,7
2	Розробка нових, розширення існуючих державних програм із створення нових робочих місць, навчання, перекваліфікації ВПО, із забезпечення ВПО житлом	83,6
3	Розробка навчально-методичних матеріалів із залучення ВПО у життєдіяльність громади	17,1
4	Інформування громадськості про приклади ефективного залучення ВПО у громади	51,3
5	Важко відповісти	3,3
6	Інше	0,7
7	Немає відповіді	2,6

Таблиця 12

Як Ви вважаєте, які нормативно-правові акти мають бути розроблені та ухвалені для сприяння ефективній інтеграції ВПО до приймаючих громад? (оберіть всі варіанти, що підходять), %

1	Зміни та доповнення до Закону України "Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб" щодо регламентації положень з інтеграції, взаємодії та співпраці ВПО і територіальних громад	59,2
2	Зміни до Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні"	26,3
3	Зміни до Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад", які регламентують обов'язки та відповідальність територіальних громад щодо адаптації та інтеграції до них ВПО	23
4	Зміни до Постанови КМУ "Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад"	11,2
5	Зміни до Закону України "Про співробітництво територіальних громад"	9,2
6	Зміни та доповнення до Закону України "Про Державний бюджет України на 2017 рік" щодо виділення коштів на цільове фінансування Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб	44,1
7	Врахувати в проекті Закону України "Про Державний бюджет України на 2017 рік" фінансування програм і заходів щодо вирішення проблем ВПО	58,6
8	Зміни до Постанови КМУ "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року", про інтеграцію ВПО у громади	37,5
9	Важко відповісти	11,8
10	Інше	2
11	Немає відповіді	0,7

Для створення необхідних умов інтеграції ВПО до місцевих громад має бути сформовано правове забезпечення. На думку експертів в більшій мірі сприятимуть ефективній інтеграції ВПО зміни та доповнення до Закону України "Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб" щодо регламентації положень з інтеграції, взаємодії та співпраці ВПО і територіальних громад та врахування в проекті Закону України "Про Державний бюджет України" фінансування програм і заходів щодо вирішення проблем ВПО та виділення коштів на цільове фінансування Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб (табл. 12).

Висновок. Таким чином, розглянутий міжнародний досвід, практичні приклади реалізації та оцінки експертів щодо ефективних заходів інтеграції ВПО до місцевих громад дозволяє сформулювати рекомендації та пропозиції щодо розвитку та сприяння інтеграційних процесів.

Економічні заходи з інтеграції ВПО в першу чергу мають включати:

- інвестування проектів та програм підприємств, що активно працевлаштовують ВПО та створюють робочі місця для них,
- надання податкових пільг підприємствам при створенні нових робочих місць для ВПО та їх працевлаштування,
- надання кредитів на пільгових умовах підприємствам, які активно працевлаштовують ВПО та підприємствам з числа ВПО,
- пріоритетне розміщення державних замовлень на підприємствах, які працевлаштовують ВПО,
- сприяння появі техно-парків, бізнес-інкубаторів на територіях, які відновлюються після збройного конфлікту,
- підтримка появи різних форм самоорганізації, пов'язаних з наданням взаємних послуг для своєї спільноти,
- підтримка та розвиток соціального підприємництва.

Актуальними на сьогодні соціально-психологічними та інформаційними заходами з інтеграції ВПО є:

- створення та підтримка діючих центрів соціально-психологічної допомоги ВПО,
- пропаганда серед населення позитивного ставлення до ВПО, боротьба з мовою ворожнечі,
- поширення міжнародного досвіду роботи з переселенцями,
- формування органами влади та самоврядування позитивного іміджу підприємств, які активно залучають до роботи ВПО,
- формування суспільної думки, спрямованої на соціальний діалог та сприйняття ВПО як ресурсу розвитку громади,
- розповсюдження інформації про позитивні приклади допомоги переселенцям з боку лідерів громади та місцевої бізнес-спільноти,

- презентація НУО успішних практик інтеграції переселенців у місцеві громади,

- висвітлення позитивних прикладів інтеграції ВПО,

- створення онлайн-ресурсу для ВПО з постійним оновленням вакансій на всій території України, конкурсів мікрогрантів на розвиток самозайнятості, державних програм підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації, найдешевшого житла, центрами надання гуманітарної допомоги, переліком ГО, діяльність яких спрямована на допомогу ВПО, в тому числі безкоштовне переселення на нове постійне місце проживання.

Організаційно-управлінські заходи мають включати:

- розробку нових, розширення існуючих державних програм із створення нових робочих місць, навчання, перекваліфікації ВПО, із забезпечення ВПО житлом,

- правову регламентацію додаткових методів стимулювання та підтримки бізнесу при залученні ВПО,

- запровадження системи електронних черг в усіх органах управління соціального захисту населення, пенсійного фонду, міграційної служби України, Ощадбанку,

- збільшення штату персоналу соціальних служб та медичних установ, які працюють одночасно з переселенцями та місцевим населенням з коефіцієнтом, який враховує додаткове зростання навантаження, пов'язаного з наданням послуг ВПО,

- онлайн-консультування ВПО співробітниками соціальних служб,

- надання можливості ВПО брати участь в управлінні громадою й вирішенні питань, що їх стосуються, залучення до контролю розподілу гуманітарної допомоги та бюджетних коштів, які виділяються на адаптацію та інтеграцію, допомогу ВПО.

Освітньо-культурні заходи з метою ефективної інтеграції ВПО мають бути орієнтовані:

- на реалізацію спільних культурно-мистецьких заходів, конкурсів, знайомство зі звичаями та традиціями громади, обмінні освітньо-культурні візити;

- на навчання пошуку дистанційної роботи, перепідготовку працездатного населення відповідно до потреб на ринку праці, навчання ВПО підприємницькій діяльності;

- сприяння дистанційному безкоштовному навчанню та неформальній освіті у співробітництві з міжнародними організаціями.

Тривалі військові події на Сході України загострюють ситуацію з ВПО і актуалізують прийняття довгострокових рішень, а не лише реалізацію поточних заходів щодо вирішення сьогоденних проблем. Четвертий рік адаптації та інтеграції ВПО демонструє наявність глобальних проблем, які не в змозі самотійно вирішити кожна родина переселенців і неефективність чи недостатність діючих державних програм допомоги.

Література

1. Закірова С. Переселенці у нових громадах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2102:pereselentsi-u-novikhgromadakh&catid=8&Itemid=350.
2. Звіт про спільну оцінку потреб внутрішньо переміщених осіб (ВПО). Херсон / Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unhcr.org.ua/attachments/article/1527/PA%20report%20Kherson%20FINAL%20UKR.pdf>.
3. Зелена книга політики підтримки підприємництва внутрішньо переміщених осіб / Центр міжнародного приватного підприємництва. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gkorporus.org/images/stories/news/2015/09/Green-Book-IDP.pdf>.
4. Звіт національної системи моніторингу ситуації з внутрішньо переміщеними особами (Квітень 2017 р.) / Міжнародна організація з міграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/nms_report_march_2017_ukr_new.pdf.
5. Для 75% ВПО вимушене переселення стало першою у житті зміною місця проживання, – дослідження Світового банку / Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtot.gov.ua/dlya-75-vpo-vymushene-pereselennya-stalo-pershoju-u-zhytti-zminoju-misca-prozhivannja>.
5. Три роки конфлікту: нове дослідження МОМ свідчить про скрутні умови життя ВПО в Україні / Міжнародна організація з міграції (МОМ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua/ua/try-roky-konfliktu-nove-doslidzhennya-mom-svidchyt-pro-skrutni-umovy-zhyttya-vpo-v-ukrayini>.
6. Отчет о результатах исследования потребностей громад, участвующих в проекте «Поддержка стабилизации местных сообществ Донбасса» (октябрь – ноябрь 2015 г.). - Киев, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/otchet_ocenka_potrebnostey.pdf.
7. Безпека та правосуддя в Україні. Бачення громад трьох областей 2017 рік / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bit.ly/UNDPRuleofLaw.
8. Обласний форум “Інтеграція ВПО та розвиток громад: кращі практики” проведено у Северодонецьку, Луганська область / Офіс Ради Європи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coe.int/uk/web/kyiv/home/-/asset_publisher/Pur4r4szNjUn/content/regional-forum-integration-of-idps-and-community-development-best-practices-held-in-severodonetsk-luhansk-region?inheritRedirect=false&redirect=http%3A%2F%2Fwww.coe.int%2Fuk%2Fweb%2Fkyiv%2Fhome%3Fp_id%3D101_INSTANCE_Pur4r4szNjUn%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-4%26p_p_col_pos%3D3%26p_p_col_count%3D4.
9. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 448 с.
10. Самар В. Вадим Черниш: "Програма відновлення миру на Донбасі розрахована лише на підконтрольні території" // «Дзеркало тижня. Україна». - №31. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/vadim-chernish-programa-vidnovlennya-miru-na-donbasi-rozrahovana-lishe-na-pidkontrolni-teritoriyi-.html>.
11. Питання відновлення інфраструктури на Донбасі є ключовим для України, - Геращенко // iPress.ua. (2016, Октябрь 17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ipress.ua/news/pytannya_vidnovlennya_infrastruktury_na_donbasi_ie_klyuchovym_dlya_ukrainy__gerashchenko_184476.html.
12. Кому и сколько помогла иностранная помощь? Анализ (2016, Декабрь 19) // Ресурс для переселенцев и Востока. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vpl.in.ua/dengi/>.
13. Розвиток торгівлі і інвестиції. Список проектів // Офіційний портал координації міжнародної допомоги України. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://openaid.gov.ua/uk/reforms/181>.
14. Відновлення і розбудова миру // Офіційний сайт ООН в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/nasha-robota/office-of-un-resident-coordinator>.

References

1. Zakirova S. Resettlement in the new communities, available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2102:pereselentsi-u-novikhgromadakh&catid=8&Itemid=350.
2. Report on the joint assessment of the needs of internally displaced persons (IDP). Kherson / Office of the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR) Ukraine, available at: <http://unhcr.org.ua/attachments/article/1527/PA%20report%20Kherson%20FINAL%20UKR.pdf>.
3. The Green Paper on Entrepreneurship Policy for Internally Displaced Persons / Center for International Private Enterprise. – 2015, available at: <http://gkorporus.org/images/stories/news/2015/09/Green-Book-IDP.pdf>.
4. Report of the national system for monitoring the situation with internally displaced persons (April 2017) / International Organization for Migration, available at: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/nms_report_march_2017_ukr_new.pdf.
5. For the 75% of the IDP, forced relocation was the first in life to change the place of residence, - a study by the World Bank / Ministry for Temporary Occupied Territories and Internally Displaced Persons of Ukraine, available at: <http://mtot.gov.ua/dlya-75-vpo-vymushene-pereselennya-stalo-pershoju-u-zhytti-zminoju-misca-prozhivannja>.
5. Three years of conflict: a new study by IOM testifies to the difficult living conditions of IDP in Ukraine / International Organization for Migration (IOM), available at: <http://www.iom.org.ua/ua/try-roky-konfliktu-nove-doslidzhennya-mom-svidchyt-pro-skrutni-umovy-zhyttya-vpo-v-ukrayini>.
6. Report on the results of studying the needs of communities participating in the project "Support for the stabilization of

- Donbass local communities" (October-November 2015). - Kyiv, 2016, available at: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/otchet_ocenka_potrebnostey.pdf.
7. Security and Justice in Ukraine. The vision of Communities of Three region 2017 / United Nations Development Program in Ukraine, available at: www.bit.ly/UNDPRuleofLaw.
 8. Regional forum "Integration of HPE and community development: best practices" was held in Severodonetsk, Lugansk region / Council of Europe Office in Ukraine, available at: http://www.coe.int/uk/web/kyiv/home/-/asset_publisher/Pur4r4szNjUn/content/regional-forum-integration-of-idps-and-community-development-best-practices-held-in-severodonetsk-luhansk-region?inheritRedirect=false&redirect=http%3A%2F%2Fwww.coe.int%2Fuk%2Fweb%2Fkyiv%2Fhome%3Fp_id%3D101_INSTANCE_Pur4r4szNjUn%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-4%26p_p_col_pos%3D3%26p_p_col_count%3D4.
 9. Internally displaced persons: from overcoming obstacles to a strategy of success: a monograph / O.F. Novikova, O.I. Amosha, V.P. Antonyuk ta in.; NAN Ukrayiny, In-tekonomiky`prom-sti. - Ky`yiv, 2016. - 448 c.
 10. Samar V. Vadim Chernysh: "The program of restoration of peace in the Donbass is intended only for controlled territories" // «Dzerkalo ty zhnya. Ukrayina». - №31. - 2016, available at: http://gazeta.dt.ua/internal/vadim-chernish-programa-vidnovlennya-miru-na-donbasi-rozrahovana-lishe-na-pidkontrolni-teritoriyi-_.html.
 11. The question of restoring the infrastructure in the Donbass is key to Ukraine, - Gerashchenko // iPress.ua. (2016, October 17), available at: http://ipress.ua/news/pytannya_vidnovlennya_infrastruktury_na_donbasi_ie_klyuchovym_dlya_ukrainy__gerashchenko_184476.html.
 12. To whom and how much foreign aid has helped? Analysis (2016, December 19) // Resource for settlers and the East, available at: <http://vpl.in.ua/dengi>.
 13. Trade and investment development. List of projects / Official portal of coordination of international assistance of Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, available at: <http://openaid.gov.ua/uk/reforms/18i>.
 14. Restoration and peace building // Official United Nations website in Ukraine, available at: <http://www.un.org.ua/ua/nasha-robota/office-of-un-resident-coordinator>.

Хандий Е.А., Социальная интеграция: преграды и перспективы.

В статье по результатам социологического исследования рассмотрены основные препятствия и проблемы социальной интеграции внутренне перемещенных лиц в принимающие громады. Приведены лучшие практики интеграции, которые применяют международные организации и отечественные общественные организации. Рассмотрены основные преимущества интеграции трудоспособных и нетрудоспособных ВПЛ в громады. Определены эффективные экономические, социально-психологические, информационные и организационно-управленческие мероприятия, способствующие привлечению ресурса ВПЛ в жизнь местных громад.

Ключевые слова: внутренне перемещенные лица, социальная интеграция, социальная адаптация, принимающая громада, ресурс развития.

Khandii O.O., Social integration: broads and prospects.

The main obstacles and problems of social integration of internally displaced persons in receiving communities were considered in the article according to the results of sociological research. The best practices for the integration of international organizations and nongovernmental organizations were presented in the paper. The main benefits of integrating able-bodied and inactive internally displaced persons into the community were considered. The positive effects of the integration of internally displaced persons into the territorial communities where they live were investigated. Conclusions were made on the growth of conflict under the influence of the negative attitude of the local population to internally displaced persons. Effective economic, socio-psychological, informational and organizational and managerial measures that promote the attraction of the resource of internally displaced persons in the life of local communities were determined.

Keywords: internally displaced persons, social integration, social adaptation, host community, resource of development.

Хандій О.О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ЧНУ ім. В. Даля, e-mail: alkhandiy@ukr.net.

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 11.05.2017.

УДК 338.24+65.012.8

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАХИСНИХ ЗАХОДІВ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Христенко Л.М.

CONCEPTUAL BASES OF THE MECHANISM OF CREATION OF SYSTEM OF PROTECTIVE MEASURES IN MANAGEMENT OF EXPENSES FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Khristenko L.M.

У статті розкрито сутність та доведена значущість загроз у реалізації процесу забезпечення економічної безпеки підприємства; встановлено зв'язок між загрозами, заходами протидії загрозам і витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства; виявлено місце загроз та системи захисних заходів протидії загрозам у концептуальній моделі управління витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства; доведено, що механізм побудови системи захисних заходів має опиратися на стратегію економічної безпеки підприємства, цільові орієнтири, що засвідчують стан захищеності підприємства, цільові об'єкти забезпечення економічної безпеки та цільові пріоритети між функціональними сферами діяльності підприємства; з метою підвищення результативності управлінської діяльності поняття загроз доповнене дуалістичним поняттям ризику в частині імовірності настання загрози та вірогідності різних за розмірами негативних наслідків від дії загроз.

Ключові слова: загрози, ризики, забезпечення економічної безпеки, заходи протидії загрозам, витрати на забезпечення економічної безпеки, стратегія забезпечення економічної безпеки, орієнтири економічної безпеки, об'єкти економічної безпеки.

Постановка проблеми. За сучасних умов нестабільності, як політичної, так і економічної, а також ускладненого виявлення та врахування багатьох чинників та критеріїв функціонування сучасних суб'єктів господарської діяльності відбувається актуалізація питань, що присвячені забезпеченню економічної безпеки підприємств, яка у загальному розумінні є діяльністю по захисту підприємства від впливу різноманітних загроз. Дослідження у статті спирається на думку, що серед відомих із наукових джерел різноманітних дестабілізуючих чинників у діяльності підприємств, як то загрози, виклики, небезпеки, ризики, саме загрози є наріжним камінням у питаннях забезпечення економічної безпеки

підприємства. На користь цього твердження зазначимо, що загроза, по-перше, є наслідком небезпеки, її конкретною (реальною) формою вияву, яка передбачає чітко визначений об'єкт, на який спрямована дія; по-друге, загроза є чинником, вплив якого інтерпретується виключно як негативний, тобто такий, що може нести шкоду безпеці певного (заздалегідь визначеного) об'єкта; по-третє, загрозам притаманні статика (негативний вплив на об'єкт через існуючі умови, явища, процеси) та динаміка (негативний вплив на об'єкт через зміну умов, явищ, протікання процесів, настання подій, здійснення дій); по-четверте, шкода безпеці підприємства як соціально-економічній системі з боку загроз проявляється у вигляді отримання додаткових витрат, втрат або збитків, недоотримання вигоди, небажаних змін параметрів безпеки, і, як наслідок, порушення стійкості функціонування підприємства та відхилення від обраної стратегії розвитку [1, с. 175].

Протидіяти загрозам діяльності підприємства, тобто забезпечувати його економічну безпеку шляхом запровадження певних заходів або дій, можливо у різний спосіб, як то: пошук найбільш ефективних способів використання ресурсів, захист потенціалу підприємства, його бізнесових інтересів та економічної свободи, підтримка конкурентних переваг, посилення задоволеності й гармонізації інтересів не лише самого підприємства, а й суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища, що з ним взаємодіють та ін. Наразі, стає зрозумілим, що забезпечення економічної безпеки є окремим, частково самостійним, а частково вписаним в операційну діяльність підприємства, без жорсткої формалізації як з боку держави, так і з боку керівництва підприємства, складним (через необхідність системного та процесного укладання та узгодження) видом діяльності по досягненню бажаного стану або міри

захищеності підприємства від впливу загроз, який, як і будь-який інший вид діяльності, пов'язаний із виникненням різноманітних за своїми ознаками (ступінь відкритості, міра участі в операційному процесі, альтернативність рішень, вид використовуваних ресурсів, функціональні зони виникнення, етап забезпечення економічної безпеки, альтернативна цінність, рівень достатності, часовий горизонт, джерело відшкодування та ін.) витрат на реалізацію системи захисних заходів. Цілком природним є те, що виникнення цих витрат, одночасно з очікуваним ефектом, приводить до зменшення економічної вигоди (фінансового результату, власного капіталу) підприємства. А отже, надійна організація управління витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства може стати запорукою ефективної реалізації цього напрямку діяльності і розпочинається вона із побудови системи захисних заходів від впливу загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженню загроз, а також пов'язаних з ними інших базових дестабілізуючих чинників, як то виклики, небезпеки, ризики, встановленню їхніх спільних та відмінних ознак присвячена досить значна кількість наукових робіт різних авторів. До таких авторів належать: Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Є.І. Овчаренко, Ю.С. Погорелов, Г.О. Мінаєв, О.В. Орлик, І.П. Мігус, С.М. Лаптев, Н.Н. Пойда-Носик, О.О. Мельник, Є.М. Рудніченко, С.М. Лаптев, В.Г. Алькема, В.С. Сідак, М.І. Копитко та багато інших [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 та ін.]. Поряд з ґрунтовним концептуально-теоретичним висвітленням питань щодо загроз, їхньої комплексності та системності, значення у забезпеченні економічної безпеки підприємства потребують додаткового вивчення питання щодо концептуальних, методологічних та методичних засад механізму побудови системи захисних заходів протидії впливу загроз на результат (стан або міру) економічної безпеки підприємства та управління витратами на тлі реалізації цього процесу.

Мета статті. Оскільки процес управління витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства має ґрунтовно опиратися на систему захисних заходів протидії загрозам, то метою статті є встановлення та обґрунтування концептуальних основ вироблення та реалізації механізму побудови такої системи.

Матеріали і результати дослідження. Особливої уваги серед усіх базових дестабілізуючих чинників потребують загрози, адже саме їхній вплив на діяльність підприємства викликає необхідність здійснення комплексу заходів з метою попередження виникнення додаткових витрат, збитків та втрат шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

У концептуальній моделі проблемних питань, які виникають в управлінні витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства і проявляються через складність ідентифікації таких витрат

[14, с. 225], загрози фігурують як у зоні суб'єкта забезпечення економічної безпеки підприємства в частині складності ідентифікації та оцінювання загроз, вплив яких може призвести до небажаних змін у діяльності підприємства, так і у зоні об'єкта забезпечення економічної безпеки підприємства через прихованість, розпорошеність та альтернативність заходів протидії загрозам. А отже має бути вироблений такий механізм побудови системи захисних заходів протидії загрозам, який би дозволяв, з одного боку, здійснювати якісне розпізнавання актуальних загроз економічній безпеці підприємства з наданням їхньої різносторонньої характеристики, що дозволить оцінити саму загрозу (за її класифікаційними ознаками у статичній та динамічній), імовірність (ризик) її настання та вірогідність (ризик) різних за розмірами наслідків від загрози за умови прийняття того чи іншого управлінського рішення. З іншого боку, результатом реалізації такого механізму мають стати чітко визначені заходи протидії загрозам з огляду на стратегію, цільові об'єкти та цільові орієнтири (результати) забезпечення економічної безпеки підприємства.

Розпочати вибудовування системи захисних заходів протидії загрозам у забезпеченні економічної безпеки підприємства слід із визначення й обґрунтування вибору стратегії, концептуальні особливості якої накладуть свої відбитки і на управління витратами на забезпечення економічної безпеки. Будь-яка стратегія забезпечення економічної безпеки підприємства, перш за все, ґрунтується на виборі способу реагування на виникнення загроз, що дозволяє визначити такі її типи [15, с. 69]:

превентивна (стратегія випереджувальної протидії) – це стратегія, що спрямована на збереження належного рівня безпеки шляхом попередження виникнення можливих загроз. Цей тип стратегії орієнтований на прогнозування, завчасне виявлення загроз, цілеспрямоване дослідження політичної та економічної ситуації як всередині підприємства, так і у зовнішньому середовищі. Для вирішення такого об'ємного завдання формуються, як правило, спеціальні підрозділи або служби безпеки;

реальна (стратегія адекватної відповіді) – це стратегія, що передбачає реагування на загрози безпосередньо в момент їхнього впливу на діяльність підприємства. Стратегія такого типу пов'язана з необхідністю миттєвого реагування на загрози, які виникають у діяльності підприємства. Вони діють за принципом «виникнення загрози — відбиття її дії». Створення спеціальних підрозділів (служб) або залучення спеціалістів для вирішення завдання по забезпеченню економічної безпеки у такий спосіб відбувається, як правило, ситуативно, і навіть інколи, спонтанно;

ліквідаційна – це стратегія, що передбачає відновлення рівня економічної безпеки та компенсацію завданого збитку чи упущеної вигоди. Така стратегія, спрямована на відшкодування (компенсацію) отриманих збитків (втрат). Доцільність її за-

провадження виявляється у разі, коли на відшкодування (компенсацію) збитків (вtrat) підприємство має реальні ресурси (резерви, джерела). Відсутня необхідність створення та утримування спеціальних служб або підрозділів.

У монографії таких авторів як С.М. Лаптев, В.Г. Алькема, В.С. Сідак, М.І. Копитко виокремлені типи стратегій, прийняття яких залежить від співвідношення між рівнем економічної безпеки та рівнем зовнішніх й внутрішніх загроз. До них відносять:

захисну стратегію – передбачає реалізацію ряду взаємопов'язаних заходів, спрямованих на нейтралізацію впливу дестабілізуючих чинників; умовою для її прийняття є низький рівень економічної безпеки підприємства і високий рівень зовнішніх та внутрішніх загроз;

адаптаційну стратегію – передбачає здійснення обумовленого переліку взаємопов'язаних заходів, спрямованих на удосконалення забезпечення економічної безпеки підприємства з метою підвищення рівня безпеки та недопущення реалізації загроз із найвищим рівнем впливу; умовою для її прийняття є достатній рівень економічної безпеки підприємства і допустимий рівень зовнішніх та внутрішніх загроз;

пасивна стратегія – передбачає відслідковування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах, розроблення превентивних захисних заходів з можливістю швидкої реакції з мінімальними втратами ресурсів; умовою для її прийняття є високий рівень економічної безпеки підприємства і низький рівень зовнішніх та внутрішніх загроз [13].

Який би тип стратегії забезпечення економічної безпеки не був обраним на підприємстві, слід пам'ятати, що така стратегія за своїм змістом є функціональною і, як будь-яка функціональна стратегія, є невід'ємною частиною загальної стратегії функціонування і розвитку підприємства. Залежно від зміни головної стратегічної мети підприємства відбувається беззаперечна зміна реагування на загрози його діяльності і, як наслідок, зміна типу захисної стратегії. В свою чергу, кожному типу стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства відповідає певний комплексний набір захисних заходів, що уніфікує як самі витрати (за переліком класифікаційних ознак), так процес їхнього управління на підприємстві.

Механізм побудови системи захисних заходів забезпечення економічної безпеки підприємства має складний характер і не обмежується лише стратегічною складовою реагування на вплив загроз. Ще одним концептуальним моментом, на якому має ґрунтуватися механізм побудови системи захисних заходів є цілеполягання, яке може змінювати комплекс заходів протидії впливу загрозам виходячи із цільових проміжних та кінцевих установок (орієнтирів), які свідчать про стан (міру) захищеності діяльності підприємства, цільових об'єктів забезпечення економічної безпеки та цільових пріоритетів

між функціональними сферами діяльності підприємства.

Орієнтири економічної безпеки підприємства можуть відображатися у вигляді різних критеріїв та показників. Так, наприклад, у якості первинного і найбільш узагальнюючого орієнтира економічної безпеки можна прийняти показник економічної дієвості, який характеризує здатність підприємства досягати встановленні цілі і виконувати завдання по реалізації власної місії щодо здійснення ефективної діяльності та розвитку підприємства у стратегічній перспективі. Якщо підприємство здатне у повній мірі досягати встановленні цілі та виконувати заплановані завдання, то воно, як правило, може забезпечити опір впливу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Міра економічної дієвості (як по підприємству в цілому, так і за окремими напрямками діяльності) визначається шляхом співвідношення фактичних параметрів досягнення цілей до планових.

В свою чергу кожна із цілей, що встановлюється для забезпечення економічної безпеки підприємства, має власну структуру підцілей, які обумовлюються різними аспектами, і міра реалізації яких обов'язково має бути врахована при визначенні загального показника дієвості. До таких аспектів можна віднести:

організаційні (збереження підприємства як юридичної одиниці, збереження його організаційної цілісності, побудова оптимальної організаційної структури, створення ефективної системи управління, забезпечення технологічної незалежності, результативне функціонування основних підрозділів по виконанню своїх функцій задля досягнення загальної цілі діяльності підприємства та ін.);

правові (створення умов правового захисту усіх сторін діяльності підприємства, захист законних прав та інтересів підприємства, відповідність діяльності підприємства у всіх його сферах дії чинного законодавства та ін.);

інформаційні (збереження захищеності внутрішньої конфіденційної інформації та комерційної таємниці у різний спосіб та у різних її формах; створення умов для ефективного інформаційного забезпечення роботи всіх структурних підрозділів підприємства та ін.);

кадрові (надійна організація безпеки роботи персоналу на підприємстві; підвищення виробничо-інтелектуального потенціалу персоналу підприємства та ін.);

економічні (стабільність або зростання основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства, як то: розмір активів і власного капіталу та їхня рентабельність; обсяг річного обороту, ділова активність і рентабельність діяльності; фінансова стійкість і незалежність підприємства, його платоспроможність; рівень конкурентоспроможності й динаміка його зміни та ін.).

Крім того серед аспектів, які впливають на будову системи орієнтирів забезпечення економічної

безпеки підприємства, можна виділити функціональну доцільність (пріоритетність) в організації усього захисного процесу. Така пріоритетність може бути загальною, як то протидія усім дестабілізуючим загрозам, або частковою: протидія загрозам втрати капіталу і майна підприємства, збереженню його інтересів і можливостей на ринку товарів і послуг; створення максимально сприятливих умов для ведення інноваційно-інвестиційної діяльності; активізація зовнішньоекономічної діяльності з можливістю виходу на міжнародні ринки; створення умов для запровадження диверсифікації операційної діяльності підприємства; створення максимально гнучкої системи ефективного використання ресурсів на підприємстві та ін.

Приймаючи до уваги обрану стратегію забезпечення економічної безпеки підприємства та, на її основі, встановлених установок (орієнтирів) стану захищеності діяльності підприємства стає можливим вирішення цільових об'єктів, по відношенню до яких мають вироблятися та реалізовуватися сценарії подолання впливу загроз. Ґрунтуючись на припущенні про системну природу підприємства як інтегратора різноманітних соціально-економічних елементів як у просторі, так і у часі, стає можливим вирішення та системна ув'язка цільових об'єктів, у межах яких має відбуватися захист від дії загроз.

Найбільш розповсюдженим просторовим критерієм побудови фундаментальної системи об'єктів впливу загроз економічній безпеці підприємства є функціональна системність безпосередньо самої категорії «економічна безпека підприємства». Покладаючись на думки різних авторів [3, с. 175; 5, с. 49; 16, с. 154; 14, с. 255], до функціональних елементів (зон), які складають економічну безпеку підприємства, відносять: фінансову, виробничо-технологічну, ринкову або маркетингово-збутову, адміністративну або інтелектуально-кадрову, інформаційно-аналітичну, правову, екологічну та силову складові. Є і більш поширені структури, проте вони, як правило, є лише більш деталізованими функціональними зонами господарчої діяльності підприємства, у межах яких можуть виникати загрози його економічній безпеці [1, с. 175]. Доведення значущості тих або інших функціональних сфер діяльності підприємства дозволяє визначити і розподілити цільову пріоритетність зон захисту економічної безпеки.

Динамічна діяльність підприємства як відкритої соціально-економічної системи потребує при формуванні захисних заходів протидії загрозам у межах цільових об'єктів та прийнятті управлінських рішень щодо їхньої реалізації, врахування додаткових інформаційних аспектів, як то класифікаційні ознаки загроз, які зустрічаються у діяльності підприємства, а також статичну й динамічну природу цих загроз.

Слід зауважити, що питанням класифікації загроз у діяльності підприємства з метою їхньої уніфікації та систематизації присвячена досить значна кількість наукових робіт вітчизняних і закордон-

них авторів, і до сьогодні така робота продовжується, додаються нові критерії та види загроз. Тож, загрози поділяються в залежності від: місця виникнення (зовнішні і внутрішні загрози), масштабу (загроза певній сфері діяльності та загроза господарській діяльності в цілому); можливості передбачення (прогнозовані і не прогнозовані загрози); можливості попередження (загрози, що піддаються контролю і попередженню з боку підприємства, та загрози, які не знаходяться в зоні впливу підприємства); свідомості виконавця (об'єктивні і суб'єктивні загрози), систематичності прояву (систематичні і несистематичні загрози), тривалості дії (тимчасові та постійні загрози); ступеня керованості (керовані і некеровані загрози), можливості нейтралізації (такі, що піддаються і не піддаються нейтралізації), впливу на функціональні зони економічної безпеки (ті, що впливають на всі зони та ті, що впливають на декілька або одну зону), моменту виникнення (актуальні і потенційні загрози), об'єктивності існування (реальні і минулі загрози), частоти виникнення (постійні і випадкові загрози), ступеню очевидності (явні і приховані загрози), впливу на об'єкт (активні і пасивні загрози), вірогідності реалізації (реальні і потенційні загрози), тривалості впливу на результати діяльності і розвитку підприємства (довготермінові, короткотермінові загрози), характеру прояву (закономірні і випадкові загрози) та ін. [8, с. 155; 13, с. 20]. Отже, перш ніж виробити захисний захід протидії у межах обраної стратегії, кожна загроза, вплив якої може привести до зміни цільового орієнтиру у діяльності підприємства через вплив на цільовий об'єкт забезпечення економічної безпеки, має отримати свою розширену характеристику за класифікаційними ознаками. Враховується також статика загрози, коли зберігаються усі умови, явища або процеси, що привели до її появи, а також динаміка загрози, яка засвідчує трансформацію її впливу у ситуації зміни таких умов, явищ або процесів.

З метою підвищення управлінського впливу на дію загроз, що виникають у діяльності підприємства, додається вивчення категорії ризику, який у дослідженні розглядається, з одного боку, як імовірність настання загрози, з іншого, як усвідомлену частину загрози, тобто як вірогідність різних за розмірами негативних наслідків від її дії. Отримана таким чином додаткова інформація дозволяє підвищити результативність управлінської діяльності при прийнятті рішень щодо формування заходів з врегулювання впливу загроз на рівень економічної безпеки підприємства. Імовірність настання загрози та вірогідність розміру втрати може відобразитися у такий спосіб: низька імовірність настання загрози – вплив загрози не перешкоджає діяльності підприємства; висока імовірність настання загрози з вірогідними мінімальними втратами (наприклад, втрачається дохід від однієї операції або відбувається незначне недоотримання прибутку) – вплив може привести до часткової (некритичної) зміни діяльності; висока імовірність настання загрози з

вірогідними помірними втратами (наприклад, відбувається втрата річного прибутку, часткова втрата платоспроможності) – вплив загрози може спричинити допустимі зміни у діяльності підприємства; висока імовірність настання загрози з вірогідними високими втратами (наприклад, втрата фінансової стійкості і незалежності підприємства, втрата його майна) – вплив може причинити значну зміну або навіть припинення діяльності. Взаємозв'язок «загроза – імовірність (ризик) настання загрози – вірогідність (ризик) розміру втрати від дії загрози» наведено на прикладі фінансової зони забезпечення економічної безпеки. Таку форму зв'язку можна встановити у будь-якій іншій сфері, яка відповідає за захист діяльності підприємства від впливу загроз.

Висновки. Таким чином, забезпечення економічної безпеки є тим видом діяльності на підприємстві, який, приймаючи до уваги сучасні обставини функціонування усіх господарюючих суб'єктів, отримав значний розвиток та поступове виокремлення у складі комплексних систем операційної діяльності та управління підприємством. Головним результатом, що очікується власниками та керівництвом підприємства від реалізації цього виду діяльності, є надбання такого стану захищеності підприємства від дії загроз, який у змозі забезпечити тривале й ефективне функціонування підприємства (здатність здійснювати прибуткову діяльність у поточному й перспективному періодах, підтримувати належний стан фінансово-економічної стійкості, платоспроможності та ін.) та його розвиток (здатність досягати, підтримувати та покращувати свою конкурентну позицію у нестабільному та мінливому конкурентному середовищі). Стратегічно орієнтована комплексна система цільових проміжних і кінцевих установок (орієнтирів) економічної безпеки підприємства у поєднанні із цільовими об'єктами забезпечення економічної безпеки та цільовими пріоритетами між функціональними сферами діяльності підприємства є підґрунтям для побудови системи захисних заходів, що стане надійною основою для ідентифікації витрат у забезпеченні економічної безпеки та створення ефективної системи управління таким специфічним об'єктом. А отже, актуальним постає подальша прикладна архітектура заходів протидії загрозам економічній безпеці підприємства з урахуванням висвітлених у статті концептуальних моментів.

Література

- Христенко Л.М. Значення небезпек, загроз і ризиків у формуванні витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства / Л.М. Христенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 6 (230). – С. 175-181.
- Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
- Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] : в 3 т. Т.1 / [Ляшенко О. М., Погорелов Ю. С., Безбожний В. Л. [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. — Луганськ: Елтон-2, 2010. — Т. I. — 2010. — 282 с.
- Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] : в 3 т. Т. 2 / О.М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов [та ін.]; за заг. ред. Г. В. Козаченко. — Луганськ : ТОВ «Віртуальна реальність», 2012. — 318 с.
- Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія]. / О. М. Ляшенко. — Луганськ: вид-во СХУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.
- Овчаренко Є. І. Система Економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. — Лисичанськ : ПромЕнерго, 2015. — 483 с.
- Минаев Г. А. Безопасность организации : [учебник] / Г. А. Минаев. — К.: КНТ, 2009. — 440 с.
- Орлик О. В. Аналіз факторів впливу на економічну безпеку підприємств та методи захисту від загроз і нейтралізації їх наслідків [Текст] / О. В. Орлик // Тренди та інновації в сучасній економіці : колективна монографія / за ред. О. С. Іванілова. — Харків : ХНУБА, 2015. — С. 154-165.
- Мігус І. П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І. П. Мігус, С. М. Лаптев. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>
- Пойда-Носик Н. Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах [Електронний ресурс] //Режим доступу: www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerelazagroz-finansovii-bezpeci-akcionernix-tovaristvu-suchasnix-umovax-172.html. — 2012.
- Мельник О. О. Система загроз економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Мельник // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Харків : НТУ «ХПІ». — 2011. — № 25. — С. 97-103. — Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>.
- Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Є. М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2013. — № 25(1). — С. 188-195. — Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері>
- Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств: монографія / С.М. Лаптев, В.Г. Алькема, В.С. Сідак, М.І. Копитко; за ред. Копитко М.І. — К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. — 508 с.
- Христенко Л.М. Проблемні питання в управлінні витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства / Л.М. Христенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Луганськ: Видавництво СХУ ім. В.Даля. — № 25 (2). — 2013. — С. 225-232.
- Воронкова А. Е. Сценарний підхід до вибору стратегії забезпечення економічної безпеки експортної діяльності підприємства / А. Е. Воронкова, О. В. Свірідова // Вісник Хмельницького національного

університету [текст]. — 2009. — №4. — Т. 1. — С.69 – 99.

16. Христенко Л.М. Ідентифікація витрат на забезпеченні економічної безпеки підприємства [Текст] / Л.М. Христенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Луганськ: Видавництво СХУ ім. В. Даля. — № 26 (2). — 2014. — С. 154–162.

References

1. Khrystenko L.M. Znachennia nebezpek, zahroz i ryzykiv u formuvanni vytrat na zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / L.M. Khrystenko L.M. // Visnyk Shhidnoukra-inskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. — 2016. — № 6 (230). — С. 175–181
2. Kosatschenko A. W. Jekonomitscheckaja besopacnosti' predpriatija: cushnosti' i mechanism obecpetschenija : [monografija] / A. W. Kosatschenko, W. P. Ponomarew, A. N. Ljaschenko. — K.: Libra, 2003. — 280 s.
3. Systema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, region, pidpryjemstvo : [monografija] : v 3 t. T.1 / [Ljashenko O. M., Pogorelov Ju. S., Bezbozhnyj V. L. [ta in.]; za zag. red. G. V. Kozachenko. — Lugans'k: Elton–2, 2010. — Т. I. — 2010. — 282 s.
4. Systema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, region, pidpryjemstvo : [monografija] : v 3 t. T. 2 / O.M. Ljashenko, Ju. S. Pogorelov [ta in.]; za zag. red. G. V. Kozachenko. — Lugans'k : TOV «Virtual'na real'nist'», 2012. — 318 s.
5. Ljashenko O. M. Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva : [monografija]. / O. M. Ljashenko. — Lugans'k: vyd-vo SNU im. V. Dalja, 2011. — 400 s.
6. Ovcharenko Je. I. Systema Ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva: formuvannja ta cilepokladannja : [monografija] / Je. I. Ovcharenko. — Lysychans'k : PromEnergo, 2015. — 483 s.
7. Minaev G. A. Bezopasnost' organizacii : [uchebnik] / G. A. Minaev. — K.: KNT, 2009. — 440 s.
8. Orlik O. V. Analiz faktoriv vplivu na ekonomichnu bezpeku pidpriemstv ta metodi zahistu vid zagroz i nejtralizacii ih naslidkiv [Tekst] / O. V. Orlik // Trendi ta innovacii v suchasnij ekonomici : kolektivna monografija / za red. O. S. Ivanilova. — Harkiv : HNUBA, 2015. — С. 154–165.
9. Migus I. P. Neobhidnist' rozmezhuvannja ponjat' «zagroza» ta «rizik» pri diagnostici ekonomichnoi bezpeki sub'ektiv gospodarjuvannja [Elektronnij resurs] / I. P. Migus, S. M. Laptev. — Rezhim dostupu: <http://www.economy.ua/index.php?operation=1&iid=821>
10. Pojda-Nosik N. N. Riziki i dzherela zagroz finansovij bezpeci akcionernih tovaristv u suchasnih umovah [Elektronnij resurs] //Rezhim dostupu: www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristvu-suchasnix-umovax-172.html. — 2012.
11. Mel'nik O. O. Sistema zagroz ekonomichnoi bezpeki pidpriemstva [Elektronnij resurs] / O. O. Mel'nik // Visnik Nacional'nogo tehnicznego universitetu «Harkivs'kij politehnicnij institut». Tehnicnij progres i effektivnist' virobnictva. — Harkiv : NTU «HPI». — 2011. — № 25. — С. 97–103. — Rezhim dostupu: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>.
12. Rudnichenko C.M. Zagroza, rizik, nebezpeka: sutnist' ta vzaemov'jazok iz sistemoju ekonomichnoi bezpeki pidpriemstva [Elektronnij resurs] / C. M. Rudnichenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnictvo. — 2013. —

№ 25(1). — С. 188–195. — Rezhim dostupu: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi>

13. Kompleksne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv: monografija / S.M. Laptiev, V.H. Alkema, V.S. Sidak, M.I. Kopyt-ko; za red. Kopytko M.I. — K.: VNZ «Universytet ekonomiky ta prava «KROK», 2017. — 508 s.
14. Khrystenko L.M. Problemni pytannja v upravlinni vytratamy na zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Tekst] / L.M. Hyrstenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpryjemnyctvo. Lugans'k: Vydavnyctvo SNU im. V. Dalja. — № 25 (2). — 2013. — С. 225–232.
15. Voronkova A. E. Stsenarnyi pidkhdid do vyboru stratehii zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky eksportnoi diialnosti pidpryjemstva / A. E. Voronkova, O. V. Sviridova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu [tekst]. — 2009. — №4. — Т. 1. — С.69 – 99
16. Khrystenko L.M. Identyfikacija vytrat na zabezpechennia ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Tekst] / L.M. Hyrstenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpryjemnyctvo. Lugans'k: Vydavnyctvo SNU im. V. Dalja. — № 26 (2). — 2014. — С. 154–162.

Христенко Л.Н. Концептуальные основы механизма построения системы защитных мероприятий в управлении расходами на обеспечение экономической безопасности предприятия

В статье раскрыта сущность и доказана значимость угроз в реализации процесса обеспечения экономической безопасности предприятия; установлена связь между угрозами, мерами противодействия угрозам и расходами на обеспечение экономической безопасности предприятия; установлено место угроз и системы защитных мероприятий противодействия угрозам в концептуальной модели управления расходами на обеспечение экономической безопасности предприятия; доказано, что механизм построения системы защитных мероприятий должен основываться на стратегии экономической безопасности предприятия, целевых ориентирах, подтверждающих состояние защищенности предприятия, целевых объектах обеспечения экономической безопасности и целевых приоритетах между функциональными сферами деятельности предприятия; с целью повышения результативности управленческой деятельности, понятие угроз дополнено дуалистическим понятием риска в части вероятности наступления угрозы и риска различных по размерам негативных последствий от воздействия угроз.

Ключевые слова: угрозы, риски, обеспечение экономической безопасности, меры противодействия угрозам, расходы на обеспечение экономической безопасности, стратегия обеспечения экономической безопасности, ориентиры экономической безопасности, объекты экономической безопасности.

Khristenko L. Conceptual bases of the mechanism of creation of system of protective measures in management of expenses for ensuring economic security of the enterprise

In article the entity is opened and the significance of threats in implementation of process of support of an economic safety of the enterprise is proved; connection between threats, measures of counteraction to threats and expenses on ensuring economic security of the enterprise is established; the place of threats and the system of protective measures of counteraction to threats in conceptual model of cost manage-

ment on ensuring economic security of the enterprise is established; it is proved that the mechanism of creation of system of protective measures has to be based on the strategy of economic security of the enterprise, the target reference points confirming a condition of security of the enterprise, target subjects to ensuring economic security and target priorities between functional fields of activity of the enterprise; for the purpose of increase in effectiveness of administrative activity, the concept of threats is complemented with a dualistic concept of risk regarding probability of approach of threat and risk of negative consequences, various by the sizes, from impact of threats.

Keywords: threats, risks, ensuring economic security, measure of counteraction to threats, expenses on ensuring economic security, strategy of ensuring economic security, reference points of economic security, objects of economic security.

Христенко Л.М. – к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, hristenkoln@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф **Надьон Г.О.**

Стаття подана 12.06.2017.

УДК 65.012.8:334.78

КАДРОВА БЕЗПЕКА ІНТЕГРОВАНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ СТРУКТУРИ: ПОНЯТТЯ, СКЛАД ТА ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ

Чорна О. Ю.

PERSONNEL SECURITY OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES: CONCEPT, COMPONENTS AND MAIN THREATS

Chorna O.Y.

У статті визначено роль і місце кадрової безпеки інтегрованих промислових структур як складової економічної безпеки. Досліджено наукові підходи вчених до визначення категорії кадрова безпека підприємства та її специфічних ознак. Подано бачення сутності поняття кадрової безпеки інтегрованих промислових структур, виокремлено її особливості та визначено основні складові кадрової безпеки ІПС. Уточнено категорію загроза, запропоновано класифікацію загроз кадрової безпеки інтегрованих промислових структур. Надано основні загрози кадрової безпеки ІПС за сферою виявлення.

Ключові слова: кадрова безпека інтегрованої промислової структури, цілісність, актор, система, суб'єкти, об'єкти, вплив, складові, загрози, ризики

Вступ. Сучасні умови функціонування економічних суб'єктів господарювання в Україні характеризуються глобалізацією економічних процесів, складністю нових нормативно - правових і ринкових відносин, консолідацією власності, зростанням рівня і ступеня конкуренції між товаровиробниками, об'єднанням підприємств і реорганізацією вже створених інтегрованих промислових структур (далі ІПС).

Інтеграційні процеси в промисловості як результат поглиблення і розширення взаємозалежності окремих підприємств потребують теоретичного осмислення і визначення об'єктивних передумов створення, функціонування, позитивних і негативних наслідків виникнення ІСП та їх впливу на економіку України в цілому.

Вітчизняні ІПС є складним і неординарним економічним явищем, утвореним внаслідок поступового об'єднання простих систем, що послугувало ускладненню їх функціонування та управління. Труднощі, які іманентно притаманні управлінню такими об'єднаннями, пов'язані, передусім, з неузгодженістю підсистем управління та розбалансованістю ресурсообміну акторів об'єднання. Такі труднощі є головною причиною виникнення економічних

небезпек щодо функціонування та управління промисловими об'єднаннями, зумовлюючи необхідність забезпечення їх економічної безпеки, яке є неможливим без дієвого функціонування підсистеми кадрової безпеки, що передбачає визначення мети, завдань, принципів, об'єктів, суб'єктів та механізму її забезпечення у системі економічної безпеки ІПС. Отже, питання кадрової безпеки у системі економічної безпеки ІПС набувають особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що питання кадрової безпеки постійно перебувають у центрі уваги науковців. Теоретичні основи кадрової безпеки та спроба оцінювання її рівня на основі загальних показників діяльності підприємства знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних науковців Г. В. Козаченко, О. М. Лященко, В. Г. Алькема, В. П. Пономарьова, І. Я. Бурди, А. Я. Кібанова, В. Л. Ортинського, І. П. Мігус, В. І. Франчук, Н. А. Подлужної, В. А. Ліпкан, І. Г. Чумаріна, Н. К. Швець й інших [1,2,3,5,10,12,15,16,17,19]. Однак відсутні комплексні дослідження поняття "кадрова безпека ІПС", яке має свою специфіку, складові, рівні забезпечення, критерії оцінки та інше. Проте, на наш погляд, саме кадрова безпека набуває особливої важливості та є однією з умов життєздатності і конкурентоспроможності ІПС. Дослідження понятійно-категоріального апарату кадрової безпеки ІПС слід визнати практично відсутніми.

Метою статті є визначення кадрової безпеки ІПС, як однієї із найважливіших складових економічної безпеки ІПС, систематизація наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених і практиків з питань кадрової безпеки та дослідження й розкриття суті, змісту, складу та основних загроз кадрової безпеки ІПС.

Матеріали і результати дослідження. На ряду з фінансовою складовою економічної безпеки ІПС, одну з головних, а можливо й найголовнішу роль

займає інтелектуальна й кадрова складова [2,9,11]. Безумовно, всі інші складові економічної безпеки ІПС, відіграють значущу роль в процесі функціонування ІПС, виконують ті необхідні функції, які зумовлюють ефективну діяльність ІПС та забезпечують його такими необхідними властивостями як захист та конкурентоспроможність, але саме інтелектуально-кадрова ланка виглядає найбільш суттєвою та специфічною.

Необхідність приділення особливої уваги кадровій безпеці ІПС як ключовій функціональній складовій економічної безпеки ІПС, вмотивованою роллю персоналу, який одночасно є і об'єктом, і суб'єктом загальної системи економічної безпеки ІПС послугувало підґрунтям для уточнення розуміння кадрової безпеки, визначення її відмінностей та особливостей.

Персонал є найбільш вагомим ресурсом ІПС, основа забезпечення її стійкості, конкурентоспроможності та економічної безпеки. На мікрорівні людина, виконуючи функції персоналу певної ІПС, стає найважливішим інструментом, який забезпечує високу ефективність діяльності та досягнення місії. Зазначене знаходить підтвердження в структурі довгострокових інвестицій в економічно розвинених країнах, де сьогодні переважають вкладення не в нове обладнання і технології, а в підготовку та розвиток наукового, технологічного персоналу й управлінських кадрів. Наприклад, в Японії на нові технології й устаткування витрачається 8% ВВП, а на освіту і перепідготовку персоналу – 16%, у США ця частка становить 20% ВВП. Водночас персонал впливає на всі сфери життєдіяльності підприємства, виконуючи роль як об'єкта, так і суб'єкта економічної безпеки [9].

Один з найбагатших людей в Світі, Уорен Баффет, говорив: "Наймаючи людей, я звертаю увагу на три якості. Перше - цілісність, друге - інтелект і третє - висока енергетика. Але при відсутності першого - два інших вб'ють вас!"

Словом "цілісність" перекладач назвав те, що в Україні прийнято називати порядністю.

Однак цілісність - це щось більше, ніж порядність. Цілісність Людини - ще і вже зріла особистість, тобто сформовані моральні цінності людини. Плюс порядність дорівнює діяльність виходячи з цих своїх моральних цінностей.

А поки не сформовані моральні цінності - незріла особистість, і порядним, як не крути, - бути не вийде, напевно.

З'ясуванню сутності кадрової безпеки ІПС та виокремленню її особливостей має передувати конкретизація деяких термінологічних положень.

Дослідження свідчать, що до останнього часу саме поняття «кадрова безпека» у нашій управлінській практиці було відсутнє, хоча в системі управління кожної організації існувала підсистема управління кадрами і соціальним розвитком колективу. Проте і на сьогодні особливу увагу науковці приділяють дослідженню понять "кадрова безпека держави",

"кадрова безпека регіону", "кадрова безпека підприємства" (табл. 1) [1,2,3,5,8,9,10,12], але відсутні комплексні дослідження поняття "кадрова безпека ІСП", яке має свою специфіку й особливості застосування. В табл. 1 наведено основні визначення поняття "кадрова безпека підприємства".

Беручи до уваги визначення понять економічна безпека підприємства, які подано в табл. 1, їх доцільно розділити на три частини за ключовими словами: перший, за якими кадрова безпека є частиною економічної безпеки і процесом запобігання загрозам, друга, упорядкована сукупність певних елементів і третя, забезпечення процесу управління персоналом.

Таким чином, кадрова безпека була й залишається поняттям складним і багатограним, тому вітчизняні та зарубіжні автори виокремлюють різні підходи до визначення поняття та розуміння сутності і змісту трактування категорії «кадрова безпека». Головним завданням кадрової безпеки є запобігання негативним впливам на систему економічної безпеки підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом; визначення цілей діяльності організації на найближчу та віддалену перспективу, в контексті розгляду питання про забезпечення економічної безпеки.

Отже, дослідивши наявні у сучасному безпекознавстві поняття кадрової безпеки підприємства, формулювання її мети та завдань, специфіку функціонування і управління ІПС [4,6,11] маємо обрати авторську позицію щодо розуміння кадрової безпеки ІПС.

Під кадровою безпекою ІПС пропонуємо розуміти здатність до збереження організаційної, інформаційної та соціально-економічної цілісності такої структури внаслідок протистояння й подолання ризиків та загроз пов'язаних з персоналом, інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом, що існують як у зовнішньому, так і в її внутрішньому середовищі, шляхом узгодження інтересів та досягнення збалансованості трудових ресурсів в часі та просторі.

Наріжним каменем такого розуміння кадрової безпеки є одна з найважливіших властивостей ІСП, якою є її цілісність, порушення якої призводить до руйнування кадрової безпеки ІСП. Набір таких ознак цілісності зумовлений, перед усе, специфікою утворення самих ІСП, а саме – необхідністю створення єдиного організаційно-інформаційного, соціально-економічного простору взаємодії її акторів.

Під організаційно-інформаційним цілісністю розуміється взаємодію організаційних та інформаційних процесів, які нерозривно пов'язані з економічними та технологічними процесами та формують контури управління економічною безпекою ІСП. Відповідно, соціально-економічна цілісність являє собою взаємодію соціальних та економічних процесів, які нерозривно пов'язані з організаційно-інформаційними процесами та формують контури

Таблиця 1

Визначення поняття "кадрова безпека підприємства"

Джерело	Визначення
О.М. Ляшенко [2, с. 24]	процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом.
Н.А. Швець [13, с. 47]	комплекс дій керівництва організації, який включає в себе безпеку життєдіяльності, соціально-мотиваційну безпеку, професійну безпеку та анти конфліктну безпеку, які в свою чергу також мають складові і спрямовані на захист кадрового складу організації.
Бурда І. Я. [12, с. 34]	підсистема економічної безпеки підприємства, що являє собою упорядковану сукупність елементів, які можуть належати іншим підсистемам, комплексна взаємодія котрих слугує цілям протидії загрозам його внутрішнього і зовнішнього середовища завдяки ефективності використання наявних ресурсів та усунення перешкод у реалізації інтересів підприємства та скерована на досягнення динамічної рівноваги системи економічної безпеки підприємства.
Д. Староверов [8, с. 34]	відіграє домінуючу роль в системі економічної безпеки компанії, оскільки «це робота з персоналом, кадрами, які в будь-якій організації первинні»
О.А. Кіріченко [21, с. 104]	правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом, що скоріше є функціями кадрової безпеки або її задачами.
М.Г. Луньов [19, с. 62]	синтетична категорія: економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології; уніфікована категорія, яка виявляється на всіх рівнях від окремо взятого підприємства до національної економіки.
Р.Б. Зеленов [9, с. 47]	такий економічний стан організації, за якого кадровий склад здатний показувати максимальні показники своєї діяльності.
М.М. Єрмошенко [17, с. 84]	процес мінімізації негативних чинників на кадровий склад організації за допомогою методів захисту цілісності виробничої одиниці.
Кібанов А. [10, с. 214]	генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацювання цілей, завдань, що спрямовані на збереження, зміцнення і розвиток кадрового потенціалу, а також створення відповідального та високопродуктивного згуртованого колективу, який здатен вчасно реагувати на мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації
Поскрипко Ю. А. [9, с. 32]	складова функціональної підсистеми СЕБП, спрямована на запобігання негативним впливам та досягнення і підтримку рівня захищеності СЕБП від ризиків та загроз, пов'язаних із персоналом
Єгорова О.С. [13]	Процес запобігання негативних впливів на економічну безпеку підприємства через ризики і загрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому.
Мехеда Н.Г. [20]	Комплекс дій та взаємовідношень персоналу, за якого відбувається ефективне економічне функціонування підприємства, його здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, діагностика та прогнозування впливу персоналу на показники роботи, його інтелектуальний потенціал і трудові відносини загалом.
В.Д. Шумський [19]	такі умови діяльності організації, за яких кадровий її склад максимально захищений від впливу зовнішніх негативних факторів або ж внутрішніх (засоби виробництва), і мінімізація отримання фізичних чи психологічних травм є маловірогідною.
Л.М. Висоцька [9]	характеристика стану економічної системи при якому відбувається ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам пов'язаних з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники вказаної економічної системи.

управління економічною безпекою ІСП. Обидва набори ознак цілісності неможна розглядати відокремлено, їх також слід розглядати як цілісне утворення, оскільки зміна одного набору ознак зумовлює зміну іншого набору в загальній їх сукупності, внаслідок чого може змінюватися як стан кадрової безпеки ІСП, так і цілісність ІСП загалом.

Уявлення про кадрову безпеку як систему доцільно доповнити визначенням її суб'єктної об'єктної структури, оскільки будучи соціально-економічною системою вона регулюється та управляється, а функціональне спрямування її рівнів про-

являється у діяльності відповідних суб'єктів кадрової безпеки та їх впливові на об'єкти через відповідні механізми[9]. Таким чином, до внутрішніх суб'єктів кадрової безпеки варто відносити, крім кадрових служб і служб безпеки, також і менеджерів та керівників відповідних підрозділів, які на місцях реалізують ряд важливих функцій щодо забезпечення кадрової безпеки. Внутрішнім суб'єктом кадрової безпеки, на нашу думку, виступає і персонал підприємства – шляхом прямого або ж опосередкованого впливу на дії адміністрації підприємства, кадрові та інші служби, представників трудового колекти-

зовнішні структури тощо[9]. До зовнішніх суб'єктів кадрової безпеки, здатних чинити вплив на неї, забезпечувати умови її функціонування, удосконалення шляхом збору і аналізу необхідної інформації, отримання нових даних щодо способів організації роботи з персоналом або ж брати на себе функції управління ним, доцільно відносити рекрутингові агентства, державні служби зайнятості, органи статистики, НДІ, органи влади різних рівнів, компанії, що надають послуги аутсорсингу тощо.

Кадрова безпека ІПС є комбінацією складових пов'язаних між собою складними і часто завуальованими зв'язками:

безпека життєдіяльності;

безпека здоров'я (створення певних умов праці працівникам по запобіганню травматизму, захворювання на підприємствах ІПС);

фізична безпека (виконання комплексу заходів, щодо недопущення порушень правил безпеки);

соціально-мотиваційна безпека;

фінансова безпека (фінансова, грошово-кредитна платоспроможність працівників; впевненість в своєму робочому місці; оплата праці, яка враховує обсяг, кваліфікацію, професіоналізм і якість виконаної роботи);

кар'єрна безпека (професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників, заохочення в пристосуванні своєї кваліфікації до вимог робочого місця, в гарантіях виробничого зростання (планування кар'єри));

підвищення особистої мобільності на ринку робочої сили; отримання шансів для самореалізації на робочому місці;

естетична безпека (проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивація задоволення персоналу своєю роботою; поліпшення власного іміджу кожного працівника);

адміністративно-незалежна безпека (створення умов для відсутності можливості призначення не підготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться у «родинних» стосунках з власниками, засновниками, акціонерами підприємства до керівництва трудового колективу персоналу).

Професійна безпека:

безпека праці (система принципів, підходів і дій, яка спрямована на створення певних умов праці (рівень оплати праці, посада, обладнання робочого місця), з урахуванням новітнього, передового досвіду на ринку праці);

інформаційна безпека (прогнозування структури персоналу, визначення потреби в кадрах, планування, залучення та розміщення персоналу; оцінювання результатів праці для виявлення потенціалу кожного працівника);

пенсійно-страхова безпека (соціальний захист працівників, страхування, медичне обслуговування);

безпека володіння сучасними знаннями (впровадження новітніх технологій у розвиток персоналу, удосконалення рівня професійних знань, навичок,

умінь, здібностей у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу).

Антиконфліктна безпека:

патріотична безпека (створення психологічного клімату в колективі на основі позитивного відношення до підприємства, що характеризується психологічними показниками об'єднаності працівників, яка забезпечує узгодженість, безконфліктність спілкування, відповідальність та обов'язок, товариську допомогу, вимогливість до себе та іншого в інтересах виробництва);

психолого-комунікаційна безпека (сприяння міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату);

врахування інтересів і побажань працівників;

задоволеність міжособистісними стосунками по вертикалі ((керівник-підлеглі) та горизонталі (виконавці)) [12].

Основною метою забезпечення кадрової безпеки ІПС є стабільний розвиток ІПС, та її акторів за рахунок забезпечення та підтримки належного стану кадрової безпеки, реалізації кадрового потенціалу та мінімізації ризиків і загроз, пов'язаних із персоналом.

Основними завданнями забезпечення кадрової безпеки ІПС є розробка та реалізація комплексу заходів із прогнозування та аналізу потенціальних і реальних загроз та ризиків з боку персоналу, встановлення причин загроз та ризиків і можливих наслідків цього впливу, заходів із попередження та мінімізації, визначення показників та індикаторів кадрової безпеки та обґрунтування критеріїв їх оцінки, ресурсного й функціонального забезпечення кадрової безпеки, заходи з її удосконалення.

У вітчизняній та зарубіжній літературі дослідження загроз діяльності підприємства є доволі актуальним.

Однак погляди науковців на сутність і контекст застосування поняття "загроза" мають низку розбіжностей. Поняття "небезпека" та "безпека" є юридичними нормами міжнародного та національного права. Глибоке дослідження питання загроз представлено в монографії О.М. Ляшенко. Автор, спираючись на думку провідних науковців чітко розділяє поняття "безпека", "небезпека", "загроза" і "ризик", дає детальний опис схематичній картині загроз, класифікує за певними критеріями та розкриває сутність поняття "загроза". Загроза – це кінцева стадія несприятливих умов, після яких спричиняється шкода [2]. Однак окремі наковці схильні ототожнювати поняття "загроза", "небезпека" та "ризик", що пояснюється багатоаспектністю та складністю кожного із цих понять. Багато в чому таке ототожнення понять та плутанина з ними породжені тлумаченням у словниках [7, 12, 19].

Слід зазначити, що дослідження суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки дозволяє дійти висновку, що в їх основі містяться загрози, які реалізуються суб'єктом загроз щодо об'єкта безпеки актора ІПС або ІПС в цілому.

Проаналізувавши роботи українських науковців [1,2,3,10,12,14,16,19] та зробивши висновки, пропонуємо систематизацію загроз ІСП, яка представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Систематизація загроз кадровій безпеці ІСП

Критерій систематизації	Види загроз
Джерело виникнення	суб'єктивні; об'єктивні
За сферою виникнення	зовнішні; внутрішні
За ймовірністю настання:	явні; реально існуючі та латентні; приховані; замасковані
Термін прояву загрози	короткострокова; середньострокова; довгострокова
Ступень системності	системні; несистемні (унікальні)
Рівень виникнення	мікрорівень (актор ІСП); групові (декілька акторів ІСП); регіональні; державні; глобальні (світові)
Можливість прогнозування	передбачувані; частково передбачені; непередбачені
Наслідки	загальні; локальні
Імовірність настання	катастрофічні; значні; незначні
Можливість запобігання	форс-мажорні; нефорс-мажорні
За природою виникнення	політична; нормативно-правова; виробнича; комерційна; фінансова; природно-екологічна; демографічна; екологічні

Надана класифікація загроз кадровій безпеці ІПС виступає своєрідним помічником у виявленні проблем кадрової складової. Тобто, для ліквідування цих проблем, необхідно розуміти до якого напрямку виникнення вона відноситься, що може послужити причиною появи такої загрози, які можуть бути збитки від неї, і, найголовніше, який алгоритм її ліквідації. Насправді, класифікаційних ознак за-

гроз кадровій безпеці ІПС значно більше, і кожна з них має свої особливості, тому розуміння процесу утворення таких загроз і розуміння важливості цього питання у сучасному економічному житті ІПС заслуговує на окрему увагу з боку керуючого складу ІПС. Наведена систематизація загроз ІСП характеризується широким діапазоном загроз та небезпек, їх виникнення, та й вона не відображає ту значну кількість загроз ІСП залежно від розміру, специфіки, спеціалізації ІСП та ін. Найбільш поширеною в науці є класифікація загроз за сферою виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні і зовнішні небезпеки. Зовнішні загрози в ІСП мають два рівні: стосовно всього ІСП, тобто така зміна навколишнього середовища, яка може завдати збитків ІСП, та стосовно її акторів [1,2,3,9,10,12,15,17,18,19].

Основні приклади внутрішніх та зовнішніх загроз кадровій безпеці ІПС представлено в табл. 3.

Без сумніву, менеджери персоналу можуть продовжити цей список, що й треба зробити, проаналізувавши стан кадрової роботи з огляду на безпеку як беззбиткову складову трудових відносин в ІПС.

Основною ж причиною таких загроз є неефективна робота керівників в області управління кадровим складом ІПС, яка в свою чергу породжує проблеми в інших сферах діяльності ІПС. Ідентифікація, систематизація загроз кадровій безпеці ІПС, розробка заходів їх виявлення, попередження та нейтралізації є важливим аспектом функціонування кадрової безпеки ІПС.

Таким чином, кадрова безпека ІПС є однією з найважливіших складових системи економічної безпеки, тому що стосується найважливішого ресурсу виробництва - людини. Будується вона на різноманітних підходах. Кожний з них відрізняється так би мовити способом розглядання кадрової безпеки ІПС з позиції керівників та під впливом різноманітних чинників, які фактично є їх утворюючими елементами. Забезпечити нормальний процес праці робітникам та зберегти ефективність діяльності виробництва є першочерговими цілями сучасних менеджерів. З огляду на сучасні умови виробництва, досягти таких цілей, може далеко не кожний керівник, для цього йому потрібно дослідити стан кадрового менеджменту ІПС, визначитись з сильними та слабкими сторонами і на основі отриманої інформації вірним способом побудувати свої дії.

Таблиця 3

Основні загрози кадровій безпеці ІПС за сферою виявлення [2,3, 15,17].

Сфера виникнення	Загрози кадровій безпеці ІПС
Внутрішні загрози:	невідповідність кваліфікації працівників їхнім повноваженням;
	недостатня кваліфікація працівників;
	слабка організація системи управління персоналом;
	інформаційній безпеці, яка пов'язана з діяльністю персоналу і реалізується у формі розповсюдження конфіденційної інформації, а також недостовірність або видалення інформації, яку використовує організація у своїх потребах;
	безпеці організації з боку власних робітників, які в силу своєї безвідповідальності чи злого умислу здатні нанести шкоду її інтересам
	прояви девіантної поведінки персоналу: шахрайство, крадіжка,
	негативний вплив на моральний клімат у колективі, конфліктність, а також прояви мобінгу, булінгу, харасменту та пресингу за недостатнього моніторингу та контролю
	відсутність системи зворотного зв'язку при забезпеченні кадрової безпеки
	слабка організація системи навчання;
	неефективна система мотивації;
	помилки в плануванні ресурсів персоналу;
	зниження кількості раціоналізаторських пропозицій, ініціатив;
	відхід кваліфікованих працівників;
	працівники зорієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань;
	працівники зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу;
	відсутність корпоративної політики або вона «слабка»;
	неякісні перевірки кандидатів для приймання на роботу.
Зовнішні загрози:	загроза рейдерства та загроза банкрутства
	зі сторони кримінальних структур та окремих зловмисників, які прагнуть реалізувати свої цілі, які стосуються захвату чи іншого способу нанесення збитку;
	з боку держави, у лиці різноманітних служб та перевірок;
	умови мотивації у конкурентів кращі (неважко за такого розкладу спрогнозувати перехід провідних фахівців до конкурентів);
	настанова конкурентів на переманювання;
	тиск на працівників ззовні;
	потрапляння працівників у різні види залежності;
	інфляційні процеси (неможна не враховувати під час розрахунку заробітної плати і прогнозувати її динаміки).

Висновки. Вищевикладене дозволило зробити певні висновки. По-перше, слід визнати системну природу кадрової безпеки ІПС яка представляє собою підсистему економічної безпеки ІПС, що забезпечує підтримку стабільного функціонування і постійного розвитку акторів ІПС зокрема, та ІПС в цілому.

По-друге, під кадровою безпекою ІПС слід розуміти здатність до збереження організаційної, інформаційної та соціально-економічної цілісності такої структури внаслідок протистояння й подолання ризиків та загроз пов'язаних з персоналом, інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом, що існують як у зовнішньому, так і в її внутрішньому середовищі, шляхом узгодження інтересів та досягнення збалансованості трудових ресурсів в часі та просторі.

По-третє, кадрова безпека ІПС є комбінацією складових пов'язаних між собою складними і часто завуальованими зв'язками такими як безпека життєдіяльності, безпека здоров'я, соціально-мотиваційна безпека, фінансова безпека, кар'єрна безпека, есте-

тична безпека, адміністративно-незалежна безпека, професійна безпека, антиконфліктна безпека. Основними завданням забезпечення кадрової безпеки ІПС є досягнення поставлених цілей і результатів діяльності шляхом формування, постійного забезпечення та моніторингу оптимальних умов відтворення персоналу, нарощення його інтелектуального потенціалу як основи стійкості до загроз.

Наразі питання кадрової безпеки потребують подальшого наукового дослідження, оскільки вони визначають ступінь захищеності ІПС за професійними, інтелектуальними, соціально-економічними, культурними і іншими параметрами персоналу. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень також є питання оцінки рівня кадрової безпеки ІПС, який, у свою здійснюється на основі моніторингу якісних критеріїв та їх кількісних параметрів.

Саме ефективна реалізація заходів кадрової безпеки, на наш погляд, дозволить ІПС утримувати лідируючі позиції в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Література

1. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
2. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.
3. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Козаченко Г. В., Ляшенко О. М., Безбожний В. Л. та ін.]. — Луганськ: Елтон-2, 2010. — 326 с.
4. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : [монографія] / А. А. Пилипенко. — Х.: ВД "ІНЖЕКТ", 2008. — 408 с.
5. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко — К.: Правова єдність, 2009. — 544 с.
6. Чорна О. Ю. Забезпечення узгодженості управління інтегрованими структурами промисловості як ідентифікатор економічної безпеки / О. Ю. Чорна, О. І. Чорний // Вчені записки Університету економіки та права "КРОК". Зб. наук. праць. Вип. 25. — К.: УЕП "КРОК", 2011. — С. 131-137.
7. Матеріали свободной энциклопедии Wikipedia : [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
8. Староверов Д. Лояльность персонала как фактор бизнеса / Д. Староверов. — [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.amulet-group.ru/page.htm?id=49>
9. Поскрипко Ю. А. Механізм забезпечення кадрової безпеки економічної безпеки підприємств дисертація за спец. 21.04.02 система економічної безпеки суб/ Режим доступу: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsij-i-avtoreferati-vidguki/poskrypko_2016-disertatsija.pdf
10. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 638 с.
11. Чорна О. Ю. Основні функціональні складові економічної безпеки інтегрованої промислової структури / О. Ю. Чорна // Вісник СНУ ім. В. Даля — №6(230) 2016 год— С.187-193
12. Бурда І. Я. Суть та загрози кадрової безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі / І. Я. Бурда // Наук. вісн. Львів. нац. ун-ту вет. медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. — 2010. — Т. 12. — С. 29–39
13. Єгорова О.С. Управління кадровою безпекою підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>.
14. Єгорова О. С. Методи попередження загроз кадровій безпеці підприємства / О. С. Єгорова // Економіка і маркетинг в умовах всесвітньої інтеграції: проблеми, досвід, перелома думка. Том 1 : Тези конференції. — ДонНТУ. — 2010. — С. 145-147
15. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1202/12maisam.pdf>.
16. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. — 2006. — № 5. — С.26-27.
17. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. — К.: КНТЕУ, 2001. — 309 с.
18. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко— К.: Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. — 320 с.
19. Кадрова безпека [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.sirius.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1806&Itemid=&lang=ru.
20. Мехеда Н.Г. Складові економічної безпеки підприємства / Н.Г. Мехеда, М.Горбань // [Електронний ресурс].— Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_1_07308.doc.htm.
21. Кириченко О. А. Нормативно-правове регулювання системи економічної безпеки підприємства / О. А. Кириченко, О. Л. Коробчинський // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 12. - С. 31-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_12_10

References

1. Kozachenko A. V. Ekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatiya: sushhnost' y mehanizm obespecheniya : [monografija] / Kozachenko A. V., Ponomarev V. P., Ljashenko A. N. — K.: Lybra, 2003. — 280 s.
2. Ljashenko O. M. Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpriyemstva : [monografija] / O. M. Ljashenko. — Lugansk: SNU im. V. Dalja, 2011. — 400 s.
3. Sistema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, regi-on, pidpriyemstvo : [monografija] / [Kozachenko G. V., Ljashenko O. M., Bezbozhnyj V. L. ta in.]. — Lugansk: Elton-2, 2010. — 326 s.
4. Pylypenko A. A. Strategichna integracija pid-priyemstv: mehanizm upravlinnja ta modeljuvannja roz-vytku : [monografija] / A. A. Pylypenko. — H.: VD "INZhEKT", 2008. — 408 s.
5. Ortyns'kyj V.L. Ekonomichna bezpeka pidp-ryjemstv, organizacij ta ustanov / V.L. Ortyns'kyj, I.S. Kernyc'kyj, Z.B. Zhyvko — K.: Pravova jednist', 2009. — 544 s.
6. Chorna O. Ju. Zabezpechennja uzgodzhenosti upravlinnja integrovanyh strukturamy promyslovosti jak idg'runtya i'h ekonomichnoi' bezpeky / O. Ju. Cho-rna, O. I. Chornyj // Vcheni zapysky Universytetu eko-nomiky ta prava "KROK". Zb. nauk. prac'. Vyp. 25. — K.: UEP "KROK", 2011. — S. 131-137.
7. Materialy svobodnoj jenciklopedii Wikipedia : [Jeletronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
8. Staroverov D. Loialnost prsonala kak fak-tor byznesa/ D. Staroverov.- [Elektoronnyi resurs]/ Rezhym dostupu: <http://www.amulet-group.ru/page.htm?id=49>
9. Poskrypko Yu. A. Mekhanizm zabezpechennia ka-drovoi bezpeky ekonomichnoi bezpeky pidpriyemstv dysertatsiia za spets. 21.04.02 systema ekonomichnoi bezpeky sub/ Rezhym dostupu: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsij-i-avtoreferati-vidguki/poskrypko_2016-disertatsija.pdf
10. Kybanov A. Ya. Upravlenye personalom or-hanyzatsyy / A. Ya. Kybanov. — M.: YNFRA-M, 2002. — 638 s.
11. Chorna O. Yu. Osnovni funktsionalni skladovi ekonomichnoi bezpeky intehrovanoi promyslovoi struktury / O. Yu. Chorna // Visnyk SNU im V. Dalia — №6(230) 2016 hod— S.187-193
12. Burda I. Ya. Sut ta zahrozy kadrovoi bezpeky pidpriyemstv vydavnycho-polihrafichnoi haluzi / I. Ya. Burda // Nauk. visn. Lviv. nats. un-tu vet. medytsyny ta

- biotekhnologii imeni S. Z. Hzhyskoho. – 2010. – Т. 12. – С. 29–39
13. Yehorova O.S. Upravlinnia kadrovou bezpekoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>.
 14. Yehorova O. S. Metody poperedzhennia zahroz kadrovii bezpetsi pidpriemstva / O. S. Yehorova // *Ekonomika i marketynh v umovakh vsesvitnoi intehra-tsii: problemy, dosvid, peredova dumka. Tom 1 : Tezy konferentsii.* – DonNTU. – 2010. – С. 145–147
 15. Mekheda N.H. Sotsialno-motyvatsiini skla-dovi kadrovoy bezpeky. [Elektronnyi resurs]. – Re-zhym dostupu : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1202/12maisam.pdf>. Shvets N. Metody vyavleniia i zberezheniia kadrovoy bezpeky, abo yak
 16. peremohty zlovezhyvannia personalu / N. Shvets // *Personal.* – 2006. – № 5. – С. 26–27.
 17. Yermoshenko M.M. Finansova bezpeka der-zhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, strate-hiia zabezpechennia / M.M. Yermoshenko. – K. : KNTEU, 2001. – 309 s
 18. Pasternak-Taranushenko H. A. Ekonomichna bezpeka derzhavy. Metodolohiia zabezpechennia : mono-hrafiia / H. A. Pasternak-Taranushenko– K. : Kyivs-kyi ek-nyi instytut menedzhmentu, 2003. – 320 s.
 19. Kadrova bezpeka [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.sirius.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1806&Itemid=&lang=ru.
 20. Mekheda N.H. Skladovi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / N.H. Mekheda, M.Horban // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_1_07308.doc.htm.
 21. Kyrychenko O. A. Normatyvno-pravove rehuliu-vannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / O. A. Kyrychenko, O. L. Korobchynskyi // *Investytsii: praktyka ta dosvid.* – 2009. – № 12. – С. 31–34. – Rezhym dostu-pu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_12_10

Чорна О. Ю. Кадровая безпека інтегрованої промислової структури: поняття, склад та основні загрози

В статье рассмотрены роль и место кадровой безопасности интегрированных промышленных структур как составляющей экономической безопасности. Исследованы научные подходы ученых к определению категории кадровой безопасности предприятия и его специфических признаков. Представлено видение сущности понятия кадровой безопасности интегрированных промышленных структур, выделены ее особенности и определены основные составляющие кадровой безопасности интегрированных промышленных структур. Уточнено категорию угрозы, определена классификация угроз кадровой безопасности интегрированных промышленных структур. Подробно рассмотрены основные угрозы кадровой безопасности интегрированных промышленных структур по сфере обнаружения.

Ключевые слова: кадровая безопасность интегрированной промышленной структуры, целостность, актор, система, субъекты, объекты, влияние, составляющие, угрозы, риски

Chernay O.Y. Personnel security of integrated industrial structures: concept, components and main threats

The article defines the role and the place of personnel security of integrated industrial structures as a component of economic security. The scientific approaches of researchers to determine the category of personnel security of the enterprise and its specific features are researched. Also the vision of the concept of personnel security of integrated industrial structures is presented, its features and its main components are determined. The category of threats is specified, as well as the classification of threats to the personnel security of the integrated industrial structures is proposed. The main threats of integrated industrial structures personnel security in the area of detection are given.

Keywords: personnel security of the integrated industrial structure, integrity, actor, system, subjects, objects, influence, components, threats, risks.

Чорна О.Ю. – доцент кафедри менеджменту та маркетингу, к.е.н., доц., Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 24.05.2017.

УДК 536.75:330.46

ЕНТРОПІЯ ЯК МІРА ВПОРЯДКОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Штапаук С. С.

ENTROPY AS THE MEANING OF THE ECONOMIC SYSTEM

Shtapauk S. S.

Наведено огляд поглядів на розуміння ентропії та інтерпретацію її показника у природничих науках, виявлено закономірності його еволюції з розвитком науки. Визначено причини поширення поняття «ентропія» за межі природничих наук. Проаналізовано підходи до розуміння ентропії в економічних науках. Встановлено сутність ентропії економічної системи, виходячи з її загальнонаукових ознак. Виявлено параметри визначення ентропії та формалізовано його показник для економічної системи як міри невизначеності ступеню реалізації функції системи за рахунок реалізації функцій її суб'єктів.

Ключові слова: ентропія, економічна система, невизначеність, енергія, інформація, функція.

Вступ. Функціонування економічної системи складається з двох протилежних процесів: організації і дезорганізації. Сутність першого полягає у впорядкуванні суб'єктів (елементів) системи і внутрішньосистемних зв'язків для реалізації функції системи у заданих параметрах. Другий є наслідком природного прагнення будь-якої системи до безладного, хаотичного стану. У поєднанні цих двох процесів виникає і третій процес – самоорганізація – спрямований на реалізацію функції системи через реалізацію функцій її суб'єктів. Пошук механізмів самоорганізації економічної системи – складне, проте актуальне завдання, вирішення якого протягом останнього часу займається багато вітчизняних і зарубіжних спеціалістів. Проте їх винайдення неможливе без достатнього розуміння сутності процесів, що протікають в економічній системі, без їхньої параметризації, вимірювання і оцінки.

Важливою характеристикою стану будь-якої системи є її ентропія, яка загалом характеризує міру впорядкованості системи, її спрямованості на реалізацію власної функції. Виведений понад 150 років назад для пояснення певних фізичних процесів, він досить швидко поширився в інших наукових галузях, а з другої половини ХХ ст. з'явилися і спроби його використання в економіці. Проте формального підходу до визначення ентропії економічних систем,

який широко застосовується відносно фізичних чи інформаційних систем, до цього часу не існує.

Ця проблема, викликана, з одного боку, необхідністю оцінки ентропії економічних систем, а з другого, – відсутністю практичного інструментарію такої оцінки, і обумовила необхідність написання цієї статті.

Метою статті є визначення сутності ентропії економічних систем. Для її досягнення виникла необхідність вирішення наступних завдань:

огляду поглядів на розуміння ентропії у природничих науках та виявлення закономірностей їхньої еволюції;

огляду поглядів на розуміння ентропії в економічних науках;

встановлення сутності ентропії економічної системи, виходячи з її загальнонаукових ознак;

виявлення параметрів визначення ентропії та формалізація його показника для економічної системи.

Огляд поглядів на визначення ентропії у фізиці і математиці. У первісному значенні ентропію (від грецьк. *ἐντροπία* – зміна, поворот, перетворення) було визначено в межах класичної термодинаміки як міру незворотної дисипації енергії, її втрати, розсіювання в навколишній простір при переході від збудженого до термодинамічно рівноважного стану [14, с. 13; 3; 17]. Ентропія мала компенсувати недолік Закону збереження енергії, який не міг пояснити, чому тепло завжди передається від теплового тіла до холодного і ніколи навпаки. Вперше цей термін було запропоновано німецьким фізиком Рудольфом Клаузіусом (1822–1888) в роботі «Про різні зручні для застосування форми основних рівнянь механічної теорії теплоти» (1865) та розкрито в його фундаментальній роботі «Механічна теорія тепла» (1864–1867) [5, с. 448]. Він визначив зміну ентропії термодинамічної системи в оборотному процесі dS як відношення зміни кількості теплоти dQ до величини абсолютної температури T :

$$dS = \frac{dQ}{T}.$$

Наведене рівняння визначає не саму ентропію, а лише її зміну. Р. Клаузіус з цього приводу зауважує, що величина dS «є диференціалом певної пов'язаної зі станом тіла величини, причому такої, яка повністю визначена, якщо відомо стан тіла у конкретний момент, хоча нічого не було відомо про шлях, по якому тіло дійшло до такого стану» [5, с. 448]. Тобто в інтерпретації Р. Клаузіуса ентропія є характеристикою конкретного стану систем безвідносно до процесів, які в ній протікають. Згідно другого закону термодинаміки ентропія існує для будь-яких рівноважних систем, проте наведена формула є справедливою тільки для ізотермічного процесу (тобто такого, що відбувається при постійній температурі). При її узагальненні для будь-якого квазістатичного процесу (такого, що складається із станів рівноваги, які безперервно слідує один за одним) величина dQ має бути замінена на величину елементарної (нескінченно малої) теплоти процесу δQ , а формула диференціалу ентропії набуває вигляду:

$$dS = \frac{\delta Q}{T}.$$

Практично ентропія пояснює механізм перетікання енергії від одного стану в інший: в природі, як і в будь-якій відносно замкнутій системі енергія намагається від впорядкованого (вільного для подальшого використання) стану до хаотичного (в якому вона далі використанню не підлягає). Наприклад, енергія бензину у двигунах внутрішнього згоряння перетворюється на корисну кінетичну енергію, яка рухає автомобіль. Проте велика частина енергії, що вивільнюється при згорянні бензину, перетворюється на тепло, яке розсіюється у навколишньому середовищі. Звичайно частину цього тепла можна впорядкувати, спрямувавши його, наприклад, на обігрів салону автомобіля, проте стовідсоткове використання енергії все одно неможливе.

Наявність ентропії також пояснює той факт, що задля впорядкування певної кількості енергії, необхідно затратити значно більшу кількість впорядкованої енергії, розуміючи, що в процесі впорядкування матиме місце її дисипація.

Вагомий внесок у розуміння природи ентропії вніс австрійський фізик Людвіг Больцман (1844–1906), який закріпив основні засади статистичної механіки. Зв'язок ентропії із ймовірністю стану системи, який було встановлено Л. Больцманом (і названо Альбертом Ейнштейном принципом Больцмана), у інтерпретації Макса Планка виглядає, як:

$$S = k \cdot \ln(\Omega)$$

де S – ентропія термодинамічного стану системи;

k – постійна Больцмана ($k = 1,3806 \cdot 10^{-23}$ Дж/К);

Ω – статистична вага стану системи, яка дорівнює кількості можливих мікростанів, за допомогою яких можна скласти даний макроскопічний стан [10].

В роботі самого Л. Больцмана формулу ентропії не наведено, а величину Ω названо мірою перестановки [1, с. 220]. Запропонована М. Планком формула зробила можливим поширення поняття ентропії за межами фізики, ставши основою для визначення ентропії в інших науках.

Принцип Больцмана представляє собою міру неповноти інформації про систему. За його логікою збільшення складності системи збільшує її ентропію. При цьому напрямок руху системи ніяким чином не впливає на значення ентропії. Проводячи фізико-економічну паралель, можна стверджувати, що ентропія будь-якої економічної системи достатньо велика, оскільки всі економічні системи є складними.

Таким чином, використання принципу Больцмана в економічній науці дозволяє формалізувати уявлення про складність економічних систем, проте не дозволяє вирішувати проблему їх впорядкування. Узагальненням принципу Больцмана в статистичній механіці є ентропія Гіббса, сформульована американським фізиком і математиком Джозайсей Гіббсом (1839–1903) у 1876 році в книзі «Основні принципи статистичної механіки» [2]:

$$S = -k_B \sum_{i=1}^N p_i \ln p_i,$$

де p_i – ймовірність перебування системи в стані i ($i = 1, \dots, N$);

k_B – позитивний коефіцієнт, який визначає вибір масштабу виміру (у термодинаміці при натуральному логарифмі під знаком суми відповідає постійній Больцмана).

В подальшому через свою універсальність термін «ентропія», який від самого початку мав виключно фізичне визначення, став поширюватися у інших науках. Так, у теорії інформації його використовують як міру невизначеності джерела повідомлення, в математичній статистиці – як міру невизначеності розподілу ймовірностей, в теорії управління – як міру невизначеності стану чи поведінки систему у певних умовах [17]. З огляду на велику кількість уточнених визначень базове (у розумінні Клаузіуса) визначення ентропії отримало уточнюючий визначник «термодинамічна ентропія», а надалі з'явилися поняття «інформаційна ентропія», «диференціальна ентропія» та інші.

Термін «інформаційна ентропія» запроваджено засновником теорії інформації, американським інженером і математиком Клодом Шенноном (1916–2001). В інтерпретації К. Шеннона ентропія H представляє собою міру кількості різноманіття на кожному кроці ланцюга Маркова [18, с. 249], міру невизначеності результату інформаційного процесу (джерела інформації), швидкість створення інфор-

мації джерелом, що виробляє статистично незалежні повідомлення [15, с. 259]. Математично вона визначається як:

$$H = -K \sum_{i=1}^n p_i \log p_i,$$

де p_i – ймовірність появи i -го повідомлення;
 K – певна позитивна константа, яка визначає вибір одиниці виміру [15, с. 260-261].

Не важко помітити, що і математично, і за змістом ентропія К. Шеннона еквівалентна ентропії Дж. Гіббса.

Інформаційна ентропія дорівнює нулю виключно тоді, коли один результат настає із ймовірністю 1, а ймовірність інших результатів дорівнює нулю, тобто коли має місце повна визначеність результату інформаційного процесу. В інших випадках ентропія процесу позитивна. Свого максимального значення $\log n$ вона досягає тоді, коли ймовірність настання всіх результатів однакова і дорівнює $p_i = 1/n$ [15, с. 262].

Тут слід зазначити, що значення коефіцієнту перед оператором суми та основа логарифму в цій та інших формулах ентропії виконують функцію суто масштабування кінцевого значення. По-перше, обидва параметри у формулі є взаємозалежними, оскільки $\log_x p = k \log_{x^k} p$, тобто експонентне збільшення основи логарифму при одночасному мультиплікаційному збільшенні коефіцієнту у той самі мірі приводить до тотожного значення виразу. По-друге, використання постійної Больцмана, яка є мірою зв'язку температури і енергії, для визначення ентропії за межами термодинаміки є умовним, що підтверджується іншими формулами ентропії, у яких цей коефіцієнт може приймати різні значення. Тому більшість учених, посилаючись на ентропію Шеннона, наводять формулу з двійковим логарифмом (одночасно називаючи її двійковою ентропією, маючи на увазі двійкову природу кодування інформації). Розглядаючи цей показник як окремий випадок ентропії Реньї, в формулі уже традиційно використовується натуральний логарифм [10].

Подальший розвиток поглядів на ентропію так чи інакше пов'язано з уточненням, узагальненням чи наданням дещо іншого змісту ентропії Шеннона (чи ентропії Гіббса). Одним з таких уточнень є К-ентропія, яку запропонована у 1958 році видатним радянським математиком Андрієм Миколайовичем Колмогоровим (1903–1987), який представив теорію інформації як суто математичну науку. А. Колмогоров визначив ентропію як середню швидкість втрати інформації про систему. Величина, зворотна К-ентропії, має розмірність часу і визначає середній час, на який можна передбачити стан системи з динамічним хаосом [9, с. 137–138; 16, с. 115–119]. Пізніше інтерпретація К-ентропії була розширена учнем А. Колмогорова Яковом Григоровичем Синаєм (нар. 1935), який пристосував її для широкого

класу динамічних систем. Ентропія Колмогорова–Синая (КС-ентропія) визначає середню швидкість розбігання в початковий момент траєкторій будь-якого руху.

Угорський математик Альфред Реньї (1921–1970) ввів однопараметричну родину ентропій, які узагальнюють більшість виведених до того інтерпретаційних формул:

$$H_\alpha = H_\alpha(X) = \frac{1}{1-\alpha} \cdot \ln \left(\sum_{i=1}^n p_i^\alpha \right),$$

де α – задане дійсне число (параметр), яке задовольняє вимогам $\alpha \geq 0$, $\alpha \neq 1$;

$p_i = P(X = x_i)$ – ймовірність того, що дискретна випадкова величина X дорівнюватиме своєму можливому значенню;

n – загальна кількість можливих значень випадкової величини X .

Деякі з запропонованих раніше формул ентропії є окремими випадками ентропії Реньї. Зокрема за умови, що $\alpha \rightarrow 1$ вона набуває вигляду ентропії Шеннона.

Наведений огляд, хоча і містить досить багато визначень і підходів до інтерпретації поняття «ентропія», є далеко не повним. Проте його достатньо для концептуалізації та формулювання поняття ентропії в економічній науці.

Розвиток розуміння ентропії в економічній науці. Ідея застосування законів термодинаміки в економіці вперше з'явилася у 1911 році в роботі англійського радіохіміка Фредеріка Содді (1877–1956) «Матерія і енергія» [11]. Ф. Содді стверджував, що політичні та соціальні коливання, економічні цикли, розвиток комерції і промисловості, збагачення та зuboжіння визначаються насамперед законами термодинаміки.

Поняття ентропії в економічну науку вперше було введено американським економістом румунського походження, професором університету Вандербілта Ніколасом Джорджеску-Регеном (1906–1984), який заклав підвалини нового напрямку в економічній науці – екологічної економіки, – в книзі «Закон ентропії та економічний процес» (1971) [21]. Основні ідеї Н. Джорджеску-Регена зводяться до наступного. Кількість природних ресурсів і енергії в природі – величина постійна. Природа як замкнута система, підпорядковується закону ентропії: кількість недоступних природних ресурсів постійно підвищується, а відтак зменшується кількість доступних ресурсів і енергії. Тому будь-яке виробництво, оскільки воно використовує обмежені запаси ресурсів і енергії, незважаючи на постійне зростання продуктивності, обумовлене загальним економічним зростанням, врешті решт зіткнеться з проблемою спадаючої віддачі від затрат праці, викликаною виснаженням запасів природних ресурсів і забрудненням навколишнього середовища [20].

Ідеї Н. Джорджеску-Регена, спочатку не прийняті у науковому середовищі, згодом знайшли свій

подальший розвиток у роботах основоположників екологічної економіки американця Германа Едварда Дейлі (нар. 1938), автора книги «До економіки стійкого стану» [19] та японця Козо Маюмі (нар. 1954), автора книги «Витоки екологічної економіки: біоекономіка Джорджеску-Регена» [24], а також в монографії Джеремі Ріфкіна та Теда Говарда «Ентропія» [25].

З позиції екологічної економіки будь-яка діяльність, спрямована на створення тимчасової вартості за рахунок використання природних ресурсів, причому обсяг виснаження ресурсів в енергетичному еквіваленті значно перевищує обсяг створених благ. Віддзеркалюючи закони термодинаміки на суспільні явища, економісти цього напрямку спростовують основні положення класичної економічної теорії, заперечуючи можливість створення самодостатнього суспільства. Такий песимізм біоекономістів компенсується важливою тезою щодо необхідності урахування екологічних аспектів в господарській і взагалі в суспільній діяльності.

Положення екологічної економіки, які надають можливість використовувати закони термодинаміки, базуються на тому, що екологічна система, як і термодинамічна система є закритою, а відтак додаткового притоку впорядкованої енергії немає. Проте в останній чверті XX ст. з'являються спроби використання ідей термодинаміки, в тому числі і показника ентропії, для відкритих економічних систем (народного господарства, галузей, підприємств тощо). Продуктивні ідеї з цього приводу містяться в роботах В. Ісламутдінова [4], І. Маркіної та Д. Дьячкова [22], В. Млодецького [6], Н. Нізовкіної [7], О. Тетеріної [12], Л. Усова [13] та деяких інших. Нажаль, жодну з них не було доведено до рівня завершеного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Економічна система – штучно організована соціальна підсистема, спрямована на виконання певних, встановлених ззовні суспільно-економічних функцій. Вона є відкритою відносно соціальної системи в цілому, а відтак має місце інтенсивний матеріально-енергетичний обмін між економічною системою і зовнішнім середовищем. Тому розглядаючи економічну систему з термодинамічних позицій, необхідно виділити принаймні чотири стани енергії (тут слово «енергія» використовується як універсальна міра будь-якого прояву властивостей матерії, переходу її руху з одних форм у інші; це слово фактично узагальнює різні форми обміну як всередині системи, так і з зовнішнім середовищем) (рис.).

У кожний момент часу співвідношення цих станів неоднакове, оскільки постійно спостерігається перетікання енергії від одного стану в інший. Як і в закритих системах природним є процес зв'язування енергії (тобто перехід від впорядкованого до неупорядкованого стану), який протікає тільки в одному напрямі і збільшує ентропію системи. Проте паралельно відбувається «впорядкування» впорядкованої енергії із зовнішнього середовища, яке

цю ентропію повинно знижувати. Крім того, в економічних системах може спостерігатися перетікання зв'язаної (неупорядкованої енергії із зовнішнього середовища). У свою чергу зовнішнє середовище характеризується постійним зростанням зв'язаної енергії (збільшенням ентропії) і ентропія макросистеми (економічної системи і зовнішнього середовища) як закритої системи постійно збільшується. Загалом ступінь впорядкованості економічної системи (її ентропія) є результатом усіх цих процесів, а здатність впливати на деякі з них визначає можливість регулювання рівня ентропії в конкретній економічній системі. Практично ця обставина визначає рівень керованості в економічній системі.

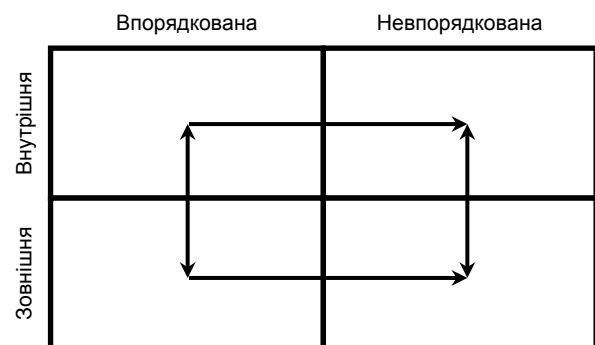


Рис. Стани енергії та напрями їх трансформації

Елементами (суб'єктами) економічної системи є люди, які, у свою чергу, являють собою складну біосоціальну систему, яка має власні цілі і функції. Кожна людина реалізує ці функції згідно власних потреб і власного розуміння людських благ. Згідно з теоремою інституціональної інтеграції мотивації Т. Парсонса яка стверджує, що «цілі одиниць соціальної системи ... повинні мати значення внесків у функціонування соціальної або культурної системи, частинами яких ці одиниці є» [8, с. 49], функція економічної системи реалізується настільки, наскільки вона відповідає функції конкретної людини. Тому повноцінна реалізація функції економічної системи можлива тільки у тому випадку, коли вона узгоджена з функціями кожного її суб'єкта.

Ступінь впорядкованості економічної системи визначимо показником узгодженості загальної функції економічної системи і персональних функцій її окремих суб'єктів.

Нехай F_C – обсяг функції, що реалізується економічною системою у цілому (загальна функція), а F_j – обсяг функції, що реалізується j -м конкретним суб'єктом економічної системи (персональна функція). Тоді міра реалізації загальної функції через персональну функцію j -го суб'єкта може бути позначена як перетин вказаних вище функцій:

$$F_C \cap F_j$$

Міра реалізації загальної функції через персональні функції усіх суб'єктів економічної системи при цьому становитиме:

$$\bigcup_{j=1}^m (F_C \cap F_j) = F_C \cap \bigcup_{j=1}^m F_j,$$

де m – кількість членів корпоративного суспільства.

А відтак, міра узгодженості загальної функції з персональними функціями суб'єктів C_C може бути визначена наступним чином:

$$C_C = \frac{F_C}{F_C \cap \bigcup_{j=1}^m F_j}.$$

Наведений коефіцієнт фактично визначає ступінь реалізації загальної функції через реалізацію персональних функцій суб'єктів економічної системи. Його значення знаходиться в діапазоні від нуля до одиниці, причому нульове значення коефіцієнту практично означає, що через персональні функції загальна функція не реалізується, а при $C_C = 1$ вона реалізується у повному обсязі.

Персональну функцію конкретного суб'єкта економічної системи можна представити у вигляді кінцевої кількості дій, які у своїй сукупності забезпечують реалізацію його персональної функції:

$$A_j = (a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{nj}),$$

де n – кількість дій, що складають персональну функцію j -го суб'єкта економічної системи.

Нехай p_{ij} – ймовірність того, що i -та дія j -го суб'єкта економічної системи забезпечує реалізацію загальної функції:

$$P_j = (p_{1j}, p_{2j}, \dots, p_{nj}).$$

Тоді ймовірність реалізації загальної функції за рахунок реалізації персональної функції j -го суб'єкта економічної системи можна представити як математичне очікування ймовірностей p_{ij} цього суб'єкта:

$$P_P = M[P_j].$$

А ймовірність реалізації загальної функції за рахунок реалізації персональних функцій усіх суб'єктів економічної системи – як математичне очікування ймовірностей P_P :

$$P_C = M[P_P].$$

Зниження ймовірності реалізації загальної функції за рахунок реалізації персональних функцій суб'єктів економічної системи може бути визначена як ентропія економічної системи. Спираючись на формулу ентропії, запропоновану К. Шенноном (за базову формулу можна було б узяти будь-яку з наведених вище; ентропію Шеннона вибрано як найбільш уживану в економічній літературі), замінюючи для спрощення на підставі вищезазначеного зауваження двійковий логарифм натуральним та опускаючи розмірну константу K , невизначеність (ентропію) реалізації функції економічної системи за рахунок реалізації функції її j -го суб'єкта можна визначити таким чином:

$$H_j = -\sum_{i=1}^n p_{ij} \ln p_{ij}.$$

Ентропія економічної системи визначається ентропією реалізації її функції за рахунок реалізації функцій усіх його суб'єктів. Тому для її формалізації необхідно враховувати ймовірності усіх дій усіх суб'єктів економічної системи. В остаточному вигляді формула набуває вигляду:

$$H_C = -\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n p_{ij} \ln p_{ij}.$$

Наведена формула ентропії економічної системи може бути використана для оцінки міри її впорядкованості і здатності реалізовувати закладену в неї функцію.

Висновки. За результатами дослідження можна сказати наступне.

1. Термін «ентропія» вперше використано для пояснення термодинамічних законів, проте універсальність ідеї неупорядкованості сприяла поширенню використання ентропії в суміжних науках.

2. В економічній науці поняття ентропії почали використовувати з 70-х років XX ст. в межах екологічної економіки, хоча ідея використання законів термодинаміки в економіці з'явилася ще на початку XX ст.

3. В останній чверті XX ст. виникли спроби пояснювати ентропією певні соціально-економічні процеси у відкритих соціальних та економічних системах.

4. Ентропія економічної системи може бути визначена як невизначеність ступеню реалізації функції економічної системи за рахунок реалізації функцій її суб'єктів.

Подальше дослідження повинно бути спрямоване на пошук механізмів практичного застосування розробленої формули для оцінки ступеня впорядкованості економічної системи.

Література

1. Больцман Л. О связи между вторым началом механической теории теплоты и теорией вероятностей в теоремах о тепловом равновесии // Избранные труды. Молекулярно-кинетическая теория газов. Термодинамика. Статистическая механика. Теория излучения. Общие вопросы физики / Людвиг Больцман. – М.: Наука, 1984. – 590 с. – С. 190–235.
2. Гиббс Дж. В. Основные принципы статистической механики / Дж. В. Гиббс; пер. с англ. К. В. Никольского. – ОГИЗ, 1946. – 204 с.
3. Дисипація // Вікіпедія. Вільна енциклопедія – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дисипація>.
4. Исламудинов В. Ф. Универсальный подход к оценке эффективности и отбору инновационных проектов [Электронный ресурс] / В. Ф. Исламудинов // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – №3 (27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2062>.
5. Клаузиус Р. Механическая теория тепла // Голин Г. М. Классики физической науки (с древнейших времен до начала XX в.) : справ. пособие / Г. М. Голин, С. Р. Филонович. – М.: Высш. шк., 1989. – 576 с. – С. 440–450.
6. Млодецький В. Р. Ентропійна оцінка якості управління / В. Р. Млодецький // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2015. – № 4 (205). – С. 33–40.
7. Низовкина Н. Г. Оценка темпов развития предприятия на основе связи темпов с энтропией [Электронный ресурс] / Н. Г. Низовкина // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – №1. – Режим доступа: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/1/
8. Парсонс Т. Точка зрения автора // О социальных системах / Т. Парсонс; под. ред. В. Ф. Чесноковой и С. А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с. – с. 15–72.
9. Полак Л. С. Самоорганизация в неравновесных физико-химических системах / Л. С. Полак, А. С. Михайлов. – М.: Наука, 1983. – 285 с.
10. Сигал А. В. Эволюция взглядов на понятие энтропии / А. В. Сигал // Страна знаний. – 2016. – № 2–4.
11. Содди Ф. Материя и энергия : монография / Ф. Содди ; под ред. Н. Морозова, пер. с англ. С. Г. Займовского. М.: Изд-во «Природа», 1913. – 182 с.
12. Тетерина Е. В. Энтропийные процессы в социальной сфере / Е. В. Тетерина // Вестник КрасГАУ. – 2013. – №11. – С. 297–299.
13. Усов Л. С. Исследование энтропии как инструмента анализа и прогнозирования эффективности инновационной деятельности (концепция) / Л. С. Усов // Инновации. Специальный выпуск. – 2009. – №1. – С. 38–43.
14. Чаленко О. Ю. Самоорганізація, ентропія в природі та економіці / О. Ю. Чаленко // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 4. – С. 13–24.
15. Шеннон К. Математическая теория связи // Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – М.: Изд-во ин. лит-ры, 1963. – 830 с. – С. 243–332.
16. Шустер Г. Детерминированный хаос: Введение / Г. Шустер; пер. с англ. под ред. А. В. Гапонова-Грехова и М. И. Рабиновича. – М.: Мир, 1988. – 240 с.
17. Энтропия // Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Энтропия>.
18. Эшби У. Введение в кибернетику / У. Росс Эшби. – М.: Изд-во ин. лит-ры, 1959. – 432 с.
19. Daly H. Toward a Steady State Economy / Herman E. Daly. – N.-Y.: W.H. Freeman & Co Ltd, 1973. – 332 p.
20. Georgescu-Roegen N. Energy Analysis and Economic Evaluation // Southern Economic Journal. – Vol. 45. – No. 4. – (Apr., 1979). – P. 1023–1058.
21. Georgescu-Roegen N. The entropy law and the economic process / Nicholas Georgescu-Roegen. – Cambridge : Harvard University Press, 1971. – 457 p.
22. Markina I. Entropy Model Management of Organization / Irina Markina and Dmytro Dyachkov // World Applied Sciences Journal 30 (Management, Economics, Technology & Tourism). – 2014. – P. 159–164.
23. Mayumi K. Entropy in Ecological Economics / Kozo Mayumi and Mario Giampietro // Modelling in Ecological Economics / John Proops and Paul Safonov (eds). – Chapter 5. – Edward Elgar Publishing, 2004. – p. 80–101.
24. Mayumi K. The Origins of Ecological Economics: The Bioeconomics of Georgescu-Roegen // Kozo Mayumi. – L., N.-Y.: Routledge, 2001. – 161 p.
25. Rifkin J. Entropy: A New World View // Jeremy Rifkin, Ted Howard (afterword by Nicholas Georgescu-Roegen). – N.-Y.: Viking Press, 1980. – 305 p.

References

1. Boltzmann L. Über die Beziehung zwischen dem zweiten Hauptsatze der Mechanischen Wärmetheorie und der Wahrscheinlichkeitsrechnung, respective den Sätzen über das Warmegleichgewicht // Izbrannyye trudy. Molekulyarno-kineticheskaya teoriya gazov. Termodinamika. Statisticheskaya mehanika. Teoriya izlucheniya. Obshhie voprosy fiziki / Ludwig Boltzmann. – V.: Nauka, 1984. – 590 p. – P. 190–235.
2. Gibbs J. W. Elementary Principles of Statistical Mechanics / J. W. Gibbs; per. s angl. K. V. Nikol'skogo. – OGI, 1946. – 204 p.
3. Dissipation // Vikipedija. Vil'na encyklopedija – Rezhym dostupu : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дисипація>.
4. Islamutdinov V. F. Universal'nyj podhod k ocenke jeffektivnosti i otboru innovacionnyh projektov [Elektronnyj resurs] / V. F. Islamutdinov // Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal. – №3 (27). – Rezhim dostupa: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2062>.
5. Clausius R. Die mechanische Wärmetheorie // Golin G. M. Klassiki fizicheskoy nauki (s drevnejshih vremen do nachala XX v.) : sprav. posobie / G. M. Golin, S. R. Filonovich. – M.: Vyssh. shk., 1989. – 576 p. – P. 440–450.
6. Mlodetskyi V. R. Entropic assessment of the management quality / V. R. Mlodetskyi B. P. Млодецький // Visnyk Prydniprov's'koi' derzhavnoi' akademii' budivnyctva ta arhitektury. – 2015. – № 4 (205). – P. 33–40.
7. Nizovkina N. G. Ocenka tempov razvitija predpriyatija na osnove svyazi tempov s jentropiej [Elektronnyj resurs] / N. G. Nizovkina // Nauchnye zapiski NGUJeU. – 2009. – №1. – Rezhim dostupa : http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/1/
8. Parsons T. The point of view of the author // O social'nyh sistemah / T. Parsons; pod. red. V. F. Chesnokovoj i S. A. Belanovskogo. – M.: Akademicheskij projekt, 2002. – 832 p. – p. 15–72.

9. Polak L. S. Samoorganizacija v neravnovesnih fiziko-himicheskikh sistemah / L. S. Polak, A. S. Mihajlov. – M. : Nauka, 1983. – 285 p.
10. Sigal A. V. Jevoljucija vzgljadov na ponjatie jen-tropii / A. V. Sigal // Strana znanij. – 2016. – № 2–4.
11. Soddy F. Matter and Energy : monograph / F. Soddy; pod red. N. Morozova, per. s angl. S. G. Zajmovskogo. M. : Izd-vo «Priroda», 1913. – 182 p.
12. Teterina E. V. Entropy process in the social sphere / E. V. Teterina // Vestnik KrasGAU. – 2013. – №11. – P. 297–299.
13. Usov L. S. Issledovanie jentropii kak instru-menta analiza i prognozirovaniya jeffektivnosti innovacionnoj dejatel'nosti (konceptija) / L. S. Usov // Innova-cii. Special'nyj vypusk. – 2009. – №1. – P. 38–43.
14. Chalenko A.Y. Self-organization, entrophy in nature and economics // A.Y. Chalenko // Nauka ta innovacii. – 2013. – T. 9. – № 4. – P. 13–24.
15. Shannon C. A Mathematical Theory of Communication // Raboty po teorii informacii i kibernetike / C. Shannon. – M. : Izd-vo in. lit-ry, 1963. – 830 p. – P. 243–332.
16. Schuster H.-G. Deterministic Chaos: An Introduction / H.-G. Schuster; per. s angl. pod red. A. V. Gaponova-Grehova i M. I. Rabinovicha. – M. : Mir, 1988. – 240 p.
17. Entropy // Vikipedija. Svobodnaja jenciklopedija. – Rezhim dostupa : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Энтропия>.
18. Ashby W. An Introduction to Cybernetics / W. Ross Ashby. – M. : Izd-vo in. lit-ry, 1959. – 432 c.
19. Daly H. Toward a Steady State Economy / Herman E. Daly. – N.-Y. : W.H. Freeman & Co Ltd, 1973. – 332 p.
20. Georgescu-Roegen N. Energy Analysis and Economic Evaluation // Southern Economic Journal. – Vol. 45. – No. 4. – (Apr., 1979). – P. 1023–1058.
21. Georgescu-Roegen N. The entropy law and the economic process / Nicholas Georgescu-Roegen. – Cambridge : Harvard University Press, 1971. – 457 p.
22. Markina I. Entropy Model Management of Organization / Irina Markina and Dmytro Dyachkov // World Applied Sciences Journal 30 (Management, Economics, Technology & Tourism). – 2014. – P. 159–164.
23. Mayumi K. Entropy in Ecological Economics / Kozo Mayumi and Mario Giampietro // Modelling in Ecological Economics / John Proops and Paul Safonov (eds). – Chapter 5. – Edward Elgar Publishing, 2004. – p. 80–101.
24. Mayumi K. The Origins of Ecological Economics: The Bioeconomics of Georgescu-Roegen // Kozo Mayumi. – L., N.-Y. : Routledge, 2001. – 161 p.
25. Rifkin J. Entropy: A New World View // Jeremy Rifkin, Ted Howard (afterword by Nicholas Georgescu-Roegen). – N.-Y. : Viking Press, 1980. – 305 p.

Штапаук С. С. Энтропия как мера упорядоченности экономической системы

Приведен обзор взглядов на понимание энтропии и интерпретацию ее показателя в естественных науках, выявлены закономерности его эволюции с развитием науки. Определены причины распространения понятия «энтропия» за пределы естественных наук. Проанализированы подходы к пониманию энтропии в экономических науках. Определена сущность энтропии экономической системы, исходя из ее общенаучных признаков. Выявлены параметры определения энтропии и формализован его показатель для экономической системы как меры неопределенности степени реализации функции системы за счет реализации функций ее субъектов.

Ключевые слова: энтропия, экономическая система, неопределенность, энергия, информация, функция.

Stapauk S. S. Entropy as a measure of the ordering of the economic system

An overview of the views on the understanding of entropy and the interpretation of its indicator in natural sciences is presented, the regularities of its evolution with the development of science are revealed. The reasons for the extension of the concept of "entropy" beyond the boundaries of the natural sciences are determined. The approaches to understanding entropy in economic sciences are analyzed. The essence of the entropy of the economic system is determined, based on its general scientific features. The parameters of the determination of entropy are revealed and its index for the economic system is formalized as a measure of unrepeatability of the degree of realization of the function of the system due to the implementation of the functions of its subjects.

Keywords: entropy, economic system, uncertainty, energy, information, function.

Штапаук Сергій Сергійович – к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, e-mail: infgrfer@i.ua.

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 21.06.2017.

УДК 332.122:338.45

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ
РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ****Шумська Г. М.****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF ANALYSIS OF REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEX****Shumskaya A.**

У статті обґрунтовано, що всі регіони країни суттєво різняться за наявним промисловим потенціалом території та ефективністю його використання. Автором запропоновано проведення комплексного аналізу промислового комплексу регіону, що забезпечить прийняття рішень щодо можливих сценаріїв подальшого його функціонування і розвитку. Доведено, що забезпечення ефективного розвитку регіонів країни доцільно проводити шляхом орієнтації сучасних підприємств на інноваційний шлях розвитку. Автором удосконалено положення стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону, методологічними засадами якого є: орієнтація на інноваційний напрям розвитку промислового комплексу регіону, забезпечення його економічної безпеки та орієнтація на створення кластерних структур.

Ключові слова: *регіон, промисловий комплекс регіону, регіональна спеціалізація, органи публічної влади, регіональні кластери, інноваційний розвиток регіону, стратегічне управління розвитком промислового комплексу регіону*

Вступ. У сучасних умовах господарювання розвиток вітчизняного промислового комплексу залишається основою соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим необхідність децентралізації державних функцій з управління соціально-економічним розвитком регіонів, у тому числі розвитком регіональних промислових комплексів, обґрунтовує доцільність проведення наукових досліджень з розробки стратегій промислового розвитку регіонів. Застосування оцінки промислових комплексів регіонів при цьому стає важливим інструментом стратегічного планування та управління розвитком промисловості регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам аналізу промислового комплексу регіону приділяли значну увагу такі вчені, як: О. Балацький [1], Н. Гавкалова [2], К. Давискіба [3], А. Жулавський, Є. Лапін [4], В. Захарченко [5], Л. Ковальська [6], С. Лукін [7], А. Тищенко [8], І. Ткаченко [9] та ін. Практично усі зазначені учені

під час аналізу промислового комплексу регіону в основному досліджують сформовану спеціалізацію регіону, однак це недостатньо для визначення можливих сценаріїв подальшого функціонування і розвитку промислового комплексу регіону. Сучасна методика аналізу використання та розвитку промислового комплексу регіону, яку застосовують регіональні органи публічної влади, не зовсім відповідає принципам системності, комплексності та потребам регіонального управління. Вона зводиться до аналізу основних показників розвитку промисловості (валовий регіональний продукт, обсяги реалізованої промислової продукції, обсяги капітальних інвестицій та ін.). У зв'язку з цим виникає необхідність проведення комплексного аналізу промислового комплексу регіону, що дозволить не тільки обґрунтувати напрями ефективної спеціалізації у розвитку регіонального господарського комплексу для подальшого формування інноваційних регіональних кластерів та інших інтеграційних об'єднань у регіоні, а й для реалізації найбільш важливих проектів регіонального розвитку.

Мета статті, з огляду на означене, полягає в дослідженні і розкритті особливостей теоретичних і методологічних аспектів аналізу регіонального промислового комплексу, а також його застосування як базису для стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішність соціально-економічного розвитку регіонів України залежить, перш за все, від відновлення промислового потенціалу. Як наслідок, від розвитку галузей регіонального промислового комплексу залежить не тільки економічний стан регіону, створення належних умов для життя і праці його населення, а й отримання значного економічного ефекту за рахунок реалізації різних видів економічної діяльності і зовнішньоекономічних відносин відповідно до природно-економічних, історичних, соціальних, еколо-

гічних та інших умов регіону, його геополітичного положення.

Слід зазначити, що промисловий комплекс регіону є основою для задоволення потреб його населення, та його слід розглядати як складову частини системи господарства країни. Промисловий комплекс регіону характеризується певною структурою, яка розкриває найбільш істотні елементи, зв'язки і відносини системи, та виступає основою його функціонування. Структура цього комплексу розглядається у галузевому (покомпонентному), функціональному та територіальному аспектах. Саме розгляд структури комплексу, залежно від цих аспектів, дає можливість розкрити його внутрішню будову та роль у процесі розвитку виробництва на території регіону. Цим визначається «триєдиність» структури регіонального промислового комплексу як системи [10].

Кожен регіон у межах економічного простору країни має власну спеціалізацію, яка є концентрацією на його території конкретних видів виробництв, що задовольняють своєю продукцією не тільки власні потреби, але також і потреби інших регіонів країни. Галузі спеціалізації визначають місце регіону у територіальному розподілі праці.

Галузева структура включає підсистеми, а саме: галузі виробництва та соціальної сфери (промисловість, сільське господарство, транспорт, інфраструктуру, споживання), тобто має набір галузей (компонентів) як галузевий поділ праці. Між компонентами переважають зв'язки за сировиною і матеріалами, за продукцією, за послугами. Отже, галузева (покомпонентна) структура регіонального промислового комплексу є досить різноманітною. Він може мати різні ступені розвитку, спеціалізацію та поєднання виробництв.

Функціональна структура має три аспекти (функціонально-галузевий, функціонально-організаційний, функціонально-територіальний). У функціонально-галузевому аспекті до структури регіонального промислового комплексу включаються галузі і виробництва різного значення (головні, базисні, супутні, додаткові, допоміжні, обслуговуючі, місцеві). Так, головні (профілюючі) галузі зумовлюють економічний профіль регіону, спеціалізацію його господарства та виробляють продукцію як для внутрішніх потреб, так і для інших регіонів. Базисними галузями регіону є ті, у яких видобувається і виробляється сировина для подальшої переробки. Навколо головного виробничого процесу виникають супутні галузі, що раціонально використовують відходи виробництва, а їх продукція задовольняє місцеві потреби та вивозиться в інші регіони. Вивозиться також продукція додаткових галузей. Матеріали та вироби, що необхідні для виробництва певної продукції, постачають допоміжні галузі. Обслуговуючі галузі сприяють ефективному здійсненню усіх інших виробництв на території регіону. Завершують комплекс місцеві галузі, що виробляють продукцію для місцевого споживання. Вони виникають незалежно від спеціалізації регіону, хоча всі

інші галузі комплексу впливають на них через зростання населення та місцевого господарства [11].

Крім того, деякі автори [10; 12 та ін.] також виділяють суміжні і паралельні галузі. Взаємосуміжні галузі супроводжують одна одну при розміщенні, їх об'єднують тісні виробничі зв'язки, наприклад, металургія, коксохімія (пов'язані технологічно), гірничодобувна промисловість, легка (господарств із використання чоловічої і жіночої праці). Значення цієї групи галузей зростає з розвитком техніки і збільшенням масштабів концентрації, комбінування і кооперації виробництва. Паралельні галузі, тобто ті, що взаємно заміщуються, розвиваються відносно ізолювано на базі різних природних і економічних умов (ресурсів). Вони часто не мають між собою тісних виробничих зв'язків (наприклад, чорна металургія і сільське господарство), їх об'єднує сумісне освоєння загальних регіональних (міжгалузових) ресурсів (трудових, мінеральних, водних тощо). Це означає те, що розвиток (розміщення) деяких галузей у даному регіоні обмежується або виключається можливостями розвитку інших, ефективніших виробництв. Проблема розміщення паралельних галузей, які можуть заміщати один одного, має об'єктивну основу для правильного вирішення тільки при державному регулюванні господарства, зокрема ринкового. Отже, характер поєднання галузей, ступінь їх взаємного тяжіння визначають істотні особливості регіонального промислового комплексу.

Слід зазначити, що особливо важливу роль у розвитку промислового комплексу регіону виконують головні галузі спеціалізації, оскільки вони забезпечують найбільший економічний ефект.

Функціонально-організаційний аспект є регулятором регіонального промислового комплексу і включає відомства, починаючи від загальнодержавних до місцевих, що пов'язані зв'язками управління.

Функціонально-територіальний аспект включає точки функціонування (пункти, підприємства, центри), що пов'язані виробничо-територіальними зв'язками. Територіальна структура регіонального промислового комплексу як підсистема включає територіальні об'єднання (територіальний поділ праці), зокрема економічні зони, ареали, вузли, центри тощо, які пов'язані виробничо-територіальними зв'язками, тобто зв'язками функціонування системи.

Територіальна структура регіонального промислового комплексу характеризується різними формами організації виробництва на території, що створилися на основі внутрішньотериторіальної диференціації природних умов і ресурсів, у результаті галузевого і територіального поділу праці, ринку попиту і пропозиції.

Слід зауважити, що спеціалізація регіонального промислового комплексу обумовлена, перш за все, можливостями ефективно виробляти масову продукцію, тобто таку продукцію, яка, будучи дешевою, мала б значну частку в загальнорегіональному балансі. Здешевлення продукції відбувається за рахунок використання сприятливих природно-економічних умов. Тому особливо важливим є врахування низки факторів, які впливають на формування і розвиток галузе-

вої спеціалізації у регіональних промислових комплексах в Україні. Це такі фактори, як [13]: суспільно-географічне положення території, соціально-демографічна ситуація, природно-ресурсний потенціал функціонування господарського комплексу регіону, екологічна ситуація, інтенсивність впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу і невиробничу сфери, суспільний поділ праці тощо.

Оскільки окремі регіони України суттєво різняться за наявним промисловим потенціалом території та ефективністю його використання, важливим напрямом дослідження розвитку окремих галузей промисловості на мезорівні є виявлення їх регіональних особливостей, зокрема, проведення ґрунтовного аналізу й оцінки промислового комплексу регіону.

Слід зауважити, що промисловий комплекс регіону може досліджуватися як підсистема промислового потенціалу країни або економічного потенціалу регіону, а також у розрізі потенціалів галузей промисловості, кластерів та елементів.

Темпи розвитку галузей промисловості дозволяють зробити висновки про ефективність функціонування сфери виробництва у конкретному регіоні та прогнозувати майбутні структурні пропорції. Динаміку структурних зрушень певній галузі у розрізі регіонів можна оцінити на основі коефіцієнта випередження (зростання). З його допомогою стає можливим проведення оцінки рівномірності зростання обсягів виробництва певних видів товарів за окремими регіонами України.

Коефіцієнт регіонального випередження (K_v) розраховується за наступною формулою:

$$K_v = \frac{T_i^{\text{ср}}}{T_r^{\text{ср}}} \times 100, \quad (1)$$

де $T_i^{\text{ср}}$ – середній темп зростання обсягу виробництва галузі в i -му регіоні;

$T_r^{\text{ср}}$ – середній темп зростання обсягу випуску промисловості в цілому.

Важливою особливістю розвитку будь-якої галузі промисловості України на сучасному етапі є наявність значних регіональних коливань у розміщенні, структурі та динаміці її виробництва. Специфічним проявом просторової організації виробництва є його регіональна спеціалізація, яка проявляється у переважному розвитку на території регіону тих галузей і виробництв, для яких існують найбільш сприятливі природні, економічні, соціальні передумови та ресурси території. Регіональна спеціалізація певної галузі промисловості в раціональних масштабах приводить до економії витрат суспільної праці, оскільки передбачає найефективніше використання природних умов і ресурсів, матеріально-технічного і трудового потенціалу території [14, с. 118–120].

Для визначення галузевих пріоритетів розвитку промислового комплексу регіону доцільно використовувати низку показників галузевої спеціалізації. Стати-

стичними показниками, що відображають конкурентну стійкість галузі у регіоні і потенціал її комплексотворення, є коефіцієнт локалізації даного виробництва на території регіону (коефіцієнт концентрації), коефіцієнт виробництва продукції на одного мешканця і коефіцієнт спеціалізації регіону у даній галузі [10; 15; 16, с. 106; 17].

Для виокремлення галузей промисловості, що є пріоритетними з точки зору забезпечення максимального задоволення потреб регіону при мінімальних витратах ресурсів, використовують застосувати коефіцієнт локалізації даного виробництва на території регіону (коефіцієнт концентрації) (K_l), який можна розрахувати за наступною формулою:

$$K_l = \frac{\frac{O_p}{P_p} \times 100}{\frac{O_k}{P_k} \times 100}, \quad (2)$$

де O_p – обсяг промислового виробництва за певною галуззю регіону, грн;

P_p – загальний обсяг промислового виробництва регіону, грн;

O_k – обсяг промислового виробництва за певною галуззю країни, грн;

P_k – загальний обсяг промислового виробництва країни, грн.

Отже, коефіцієнт локалізації даного виробництва на території регіону є відношенням питомої ваги даної галузі у структурі виробництва до питомої ваги тієї ж галузі в країні. Його розрахунок проводиться по валовій товарній продукції, основним промисловим фондам, чисельності промислово-виробничого персоналу, продуктивності праці, фондодідачі, обсягу інвестицій в основний капітал іноземних інвестицій, експорту та імпорту продукції.

Якщо $K_l = 1$, то це вказує на рівномірну концентрацію галузі у регіоні. Чим більше концентрація (або локалізація) даної галузі в регіоні, тим більше значення коефіцієнта.

Якщо $K_l > 1$, то локалізація галузі в регіоні перевищує середню частку цієї галузі у валовому випуску країни.

Коефіцієнт концентрації виробництва промислової продукції на одного мешканця (K_k) можна розрахувати як співвідношення частки галузі регіону у виробництві продукції відповідною галуззю у національних масштабах до частки населення регіону у загальній чисельності населення країни:

$$K_k = \frac{\frac{O_p}{H_p} \times 100}{\frac{O_k}{H_k} \times 100}, \quad (3)$$

де H_p – чисельність населення регіону, осіб;

H_k – чисельність населення країни, осіб.

Коефіцієнт спеціалізації регіону у даній галузі (K_c) визначається як відношення питомої ваги галузі регіону у виробництві продукції відповідною галуззю у національних масштабах і питомої ваги регіону у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни:

$$K_c = \frac{\frac{O_p}{O_k} \times 100}{\frac{P_p}{O_{\text{ВВП}}} \times 100}, \quad (4)$$

де $O_{\text{ВВП}}$ – загальний обсяг ВВП країни, грн.

Якщо розрахункові показники дорівнюють чи більше одиниці, то аналізовані галузі виступають як галузі ринкової спеціалізації і на їх основі можливо проводити комплексотворення. При формуванні комплексів та виборі найбільш пріоритетних видів діяльності (продукції) необхідно оцінити динаміку коефіцієнтів локалізації, оскільки збільшення значення показників свідчить про можливі подальші перспективи зростання, а зниження – про можливу необхідність розширення асортименту продукції, що випускається, проблеми відповідності сировинної зони чи необхідність модернізації виробництва.

Окрім зазначених вище показників, сучасна економічна наука пропонує значну кількість показників, які можуть застосовуватись для оцінки спеціалізації регіону у територіальному поділі праці. Серед них можна виділити такі: частка регіону у загальнодержавному виробництві даного виду продукції; питома вага галузі спеціалізації у промисловому комплексі регіону за вартістю основних засобів виробництва; питома вага галузі спеціалізації у промисловому комплексі регіону за обсягами інвестицій; питома вага вивезеної продукції в її загальному регіональному випуску тощо.

Однак важливо зазначити, що будь-який з показників, взятий окремо, недостатньо цілісно відображає сутність спеціалізації певної галузі у регіональному промисловому комплексі. Так, показник питомої ваги галузі спеціалізації у промисловому комплексі регіону значною мірою залежить від розвитку промислового потенціалу регіону в цілому, тому висока питома вага, наприклад, харчової промисловості у промисловому комплексі регіону, яка взята окремо, може бути ознакою як спеціалізації регіону, так і його відставання в промисловому розвитку [18, с. 118–120].

Отже, для аналізу й оцінки промислового комплексу регіону та виявлення особливостей його галузевих тенденцій є доцільним використання не окремо обраного показника (часткового), а системи показників, на основі яких може бути розрахований інтегральний показник. Важливою умовою відбору показників для розрахунку інтегрального індикатора є використання тих, які не суперечать один одному. Галузь може мати значну частку у промисловому комплексі регіону і незначну – у загальнодержавному виробництві продукції, або ж регіон може мати високу частку у загальнодержавному виробництві

продукції, але значно відставати за показником виробництва промислової продукції на одного мешканця чи виробництва на одиницю території від середньонаціонального рівня.

Серед інтегральних показників спеціалізації можна виділити індекс суміщених показників:

$$I_{\text{сп}} = \frac{I_{\text{тов}}}{I_{\text{нас}}}, \quad (5)$$

де $I_{\text{сп}}$ – індекс суміщених показників;

$I_{\text{тов}}$ – індекс товарності галузі у регіоні (співвідношення питомої ваги продукції, що вивозиться з регіону, у загальному обсязі виробництва її в регіоні до питомої ваги продукції, що вивозиться з усіх регіонів країни, у загальнодержавному обсязі виробництва);

$I_{\text{нас}}$ – індекс виробництва продукції в регіоні у середньому на одного мешканця (виробництво продукції в регіоні у середньому на одного мешканця до аналогічного показника по країні).

Узагальнюючий індекс спеціалізації розраховується за формулою:

$$I_{\text{спец}} = \frac{I_{\text{тер}}}{I_{\text{нас}}}, \quad (6)$$

де $I_{\text{спец}}$ – узагальнюючий індекс спеціалізації;

$I_{\text{тер}}$ – індекс виробництва у розрахунку на одиницю території (співвідношення виробництва продукції певної галузі у розрахунку на одиницю території в окремому регіоні і в країні в цілому).

Важливим узагальнюючим критеріальним показником регіонального розвитку окремої галузі регіонального промислового комплексу є узагальнюючий показник розвитку галузі, кількісна величина якого визначається за формулою:

$$I_{\text{уз}} = \frac{I_{\text{тер}} + I_{\text{нас}}}{2}, \quad (7)$$

де $I_{\text{уз}}$ – узагальнюючий показник регіонального розвитку даної галузі у господарського комплексу регіону.

Цей показник є легким для розрахунку і необхідним на початковій стадії дослідження або в комплексі із зазначеними вище показниками, оскільки кількісне співвідношення окремих, хоч і важливих показників, не дозволяє отримати достатньо обґрунтовану оцінку рівня розвитку певної галузі в регіоні, реальні розміри якого можуть бути визначені тільки з урахуванням всієї різноманітності передумов та чинників регіонального розвитку цієї галузі.

Узагальнюючий показник регіонального розвитку даної галузі у промисловому комплексі регіону враховує концентрацію підприємств окремої галузі щодо площі регіону і чисельності його населення, тобто фактично відображає територіальне зосередження і оцінку рівня насиченості внутрішньорегіонального ринку певними товарами (забезпеченості населення). Однак розрахований таким чином пока-

зник не відображає вагомість галузі у структурі регіонального промислового комплексу, який виступає як вища ступінь ієрархії виробничої системи території. Тому є доцільним, крім розглянутих вище індексів (за територією та населенням), увести додатковий індекс, який являє собою різновид коефіцієнта спеціалізації і буде характеризувати потенціал комплексотворення окремих видів виробництва продукції у межах регіону.

Інтегральний індекс спеціалізації виробництва на певному виді продукції у тому чи іншому регіоні необхідно розраховувати як середнє від індексів локалізації (виробництво продукції на одиницю площі території у регіоні до аналогічного показника по країні), індексу виробництва продукції в регіоні у середньому на одного мешканця та індексу спеціалізації за валовим регіональним продуктом. У свою чергу індекс спеціалізації за валовим регіональним продуктом розраховується як співвідношення частки галузі спеціалізації в промисловому комплексі регіону (валовий регіональний продукт) до відповідного загальнодержавного показника:

$$I_{\text{інт}} = \frac{I_{\text{тер}} + I_{\text{нас}} + I_{\text{ВРП}}}{3}, \quad (8)$$

де $I_{\text{інт}}$ – інтегральний індекс спеціалізації виробництва на певному виді продукції у регіоні;

$I_{\text{ВРП}}$ – індекс виробництва продукції у розрахунку на частку валового регіонального продукту (ВРП).

Узагальнення показників галузевої спеціалізації регіону дозволить проводити ґрунтовний галузевий аналіз регіонального промислового комплексу, що, у свою чергу, забезпечить прийняття обґрунтованих рішень щодо можливих сценаріїв його подальшого функціонування і розвитку, а також реалізацію важливих проектів регіонального розвитку.

Досвід розвинених країн свідчить, що особливо ефективними для впровадження інноваційних технологій в економіку регіону і розвитку регіонального промислового комплексу в цілому є програми створення регіональних кластерів. Їх створення спрямоване не тільки на ефективний перерозподіл доданої вартості та комплексне використання промислового потенціалу регіону, але й на активізацію регіональних інноваційних процесів та підвищення ефективності управління модернізацією регіону. Тобто виділення регіональних кластерів має відбуватися за логікою інноваційного розвитку продуктивних сил регіону, їх перегруповання у відповідності до стратегічних напрямів розвитку регіонального промислового комплексу.

Отже, характер поєднання галузей у промислових комплексах регіонів України, ступінь їх взаємного тяжіння визначають істотні особливості цих регіональних промислових комплексів. Галузеві тенденції розвитку промислових комплексів регіонів в Україні обумовлені, по-перше, природно-економічними, суспільно-історичними та іншими передумовами, а, по-друге, суспільним поділом праці і ступенем впровадження досягнень науково-технічного прогресу у

сфери матеріального і нематеріального виробництва. Використання показників галузевої спеціалізації регіону дозволить проводити галузевий аналіз регіонального промислового комплексу, що, у свою чергу, забезпечить прийняття обґрунтованих рішень щодо можливих сценаріїв подальшого функціонування і розвитку господарського комплексу певного регіону. Методологічною основою стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону має стати, по-перше, орієнтація на інноваційний напрям розвитку промислового комплексу регіону як ідеології його розвитку, по-друге, забезпечення економічної безпеки розвитку господарства регіону як способу забезпечення розвитку, по-третє, орієнтація на створення кластерних форм інтеграції зусиль підприємств як організаційної форми їх розвитку, по-четверте, забезпечення підтримки розвитку підприємництва як рушійної сили регіонального розвитку. Зазначене вище може стати основним напрямом реорганізації і вдосконалення системи управління економічним розвитком промислового комплексу регіону відповідно до ринкових умов господарювання, в умовах глобалізації економічних відносин.

Висновки. Таким чином, обґрунтовано, що всі регіони України суттєво різняться за наявним промисловим потенціалом території та ефективністю його використання, у зв'язку з чим запропоновано проведення комплексного аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону, ґрунтуючись на дослідженні розвитку окремих галузей промисловості, визначенні їх регіональних тенденцій розвитку, а також регіональної спеціалізації (розрахунок узагальнюючого показника розвитку галузі, системи часткових показників тощо). Узагальнення показників галузевої спеціалізації регіону дозволить проводити ґрунтовний галузевий аналіз регіонального промислового комплексу, що, у свою чергу, забезпечить прийняття обґрунтованих рішень щодо можливих сценаріїв його подальшого функціонування і розвитку, а також забезпечить реалізацію значущих соціально-економічних проектів регіонального розвитку. У науковому дослідженні також доведено, що забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку регіонів країни доцільно здійснювати шляхом трансформації звичайних підприємств на інноваційні, адже лише через інноваційну діяльність та швидку орієнтацію у мінливому конкурентному середовищі можливо вижити сучасній економіці України. Автором статті удосконалено положення стратегічного управління розвитком господарського комплексу регіону, методологічними засадами якого є: орієнтація на інноваційний напрям розвитку господарського комплексу регіону як ідеології його розвитку, забезпечення економічної безпеки розвитку господарства регіону як способу забезпечення розвитку, орієнтація на створення кластерних форм інтеграції зусиль підприємств як організаційної форми їх розвитку, забезпечення підтримки розвитку підприємництва як рушійної сили регіонального розвитку.

Література

- Балацкий О. Ф. Прогнозирование социально-экономического потенциала территории: методические подходы / О. Ф. Балацкий, А. М. Телиженко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2008. – Т. 2. – № 2. – С. 5 – 14.
- Забезпечення регіонального розвитку екологічного суспільства засобом створення системного базису синтезованого капіталу : монографія / Н. Л. Гавкалова, Г. М. Шумська, Т. А. Власенко та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Гавкалової Н. Л. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 305 с.
- Давыскиба Е. В. Экономический потенциал региона и его эффективное использование в условиях рыночной трансформации : дис. канд. экон. наук : 08.10.01 / Давыскиба Екатерина Владимировна. – Х., 2005. – 214 с.
- Жулавський А. Ю. Систематизація і класифікація показників управління виробничим потенціалом регіону / А. Ю. Жулавський, Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2008. – № 2. – Т. 2. – С. 15–23.
- Захарченко В. І. Промисловий трансформаційний потенціал регіонів України / В. І. Захарченко // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 39 – 49.
- Ковальська Л. Л. Оцінка виробничого потенціалу регіону та удосконалення механізму його нарощення : дис. канд. екон. наук : 08.10.01 / Ковальська Любов Леонідівна. – Л., 2003. – 210 с.
- Лукін С. О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил та економіка регіону» / С. О. Лукін. – Л., 2001. – 20 с.
- Экономический потенциал региона : анализ, оценка, диагностика : монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Князин, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 176 с.
- Ткаченко И. Н. Модель интегрированной оценки потенциала отраслевого комплекса региона / И. Н. Ткаченко, Е. Н. Стариков // Известия ИГЭА. – 2008. – № 2 (58). – С. 45 – 48.
- Мартинюк І. Показники регіональної галузевої спеціалізації / І. Мартинюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/2017_3_2/5_5.pdf
- Жупанський Я. Особливості структури територіальних угруповань основних виробництв і місцевих поєднань / Я. Жупанський, І. Вах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Nzvdpu_geogr/2017_03.pdf
- Шадура-Никипорець Н. Актуалізація класифікації міжгалузевих комплексів в регіональних економічних дослідженнях / Н. Шадура-Никипорець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2017_12/21.htm
- Баранова Л. Методичні підходи до оцінки господарського комплексу регіону / Л. Баранова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pbgo/2017_02/Baranova.pdf
- Симоненко В. К. Регіональна політика: системний підхід / В. К. Симоненко // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 31–37.
- Артеменко В. Напрями створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів України / В. Артеменко, О. Зачко // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 69 – 73.
- Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : моногр. / кол. авт.; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Екон. думка, 2003. – 608 с.
- Ярема І. Потенціал кластеризації регіону: сутність і методика оцінювання / І. Ярема, А. Босак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2015_635/32.pdf
- Сичевський М. П. Організаційно-економічний механізм розвитку харчової промисловості України : теорія, методологія, практика : дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук: 08.07.01 / М. П. Сичевський. – К., 2005. – 468 с.

References

- Balatskiy O. F. Prognozirovaniye sotsial'no-ekonomicheskogo potentsiala territorii: metodicheskiye podkhody / O. F. Balatskiy, A. M. Telizhenko // Visnik SumDU. Seriya «Yekonomika». – 2008. – T. 2. – № 2. – S. 5 – 14.
- Zabezpechennya regional'nogo rozvitku yekologichnogo suspil'stva zasobom stvorenniya sistemnogo bazisu sintezovanogo kapitalu : monografiya / N. L. Gavkalova, G. M. Shums'ka, T. A. Vlasenko ta in.; za zag. red. dokt. yekon. nauk, profesora Gavkalovoi N. L. – KH. : Vid. KHNEU im. S. Kuznetsya, 2015. – 305 s.
- Davyskiba Ye. V. Ekonomicheskii potentsial regiona i yego effektivnoye ispol'zovaniye v usloviyakh rynochnoy transformatsii : dis. kand. ekon. nauk : 08.10.01 / Davyskiba Yekaterina Vladimirovna. – KH., 2005. – 214 s.
- Zhulavs'kiy A. YU. Sistematizatsiya i klasifikatsiya pokaznikov upravlinnya virobnichim potentsialom regionu / A. YU. Zhulavs'kiy, E. V. Lapin // Visnik SumDU. Seriya «Yekonomika». – 2008. – № 2. – T. 2. – S. 15–23.
- Zakharchenko V. I. Promisloviy transformatsiyniy potentsial regioniv Ukraïni / V. I. Zakharchenko // Yekonomika promislovosti. – 2007. – № 1. – S. 39 – 49.
- Koval's'ka L. L. Otsinka virobnichogo potentsialu regionu ta udoskonalennya mekhanizmu yogo naroshchennya : dis. kand. yekon. nauk : 08.10.01 / Koval's'ka Lyubov Leonidivna. – L., 2003. – 210 s.
- Lukin S. O. Yekonomichniy potentsial regionu ta reguluyuvannya yogo rozvitku (v umovakh rinkovikh peretvoren') : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yekon. nauk : spets. 08.10.01 «Rozmishchennya produktivnikh sil ta yekonomika regionu» / S. O. Lukin. – L., 2001. – 20 s.
- Ekonomicheskii potentsial regiona : analiz, otsenka, diagnostika : monografiya / A. N. Tishchenko, N. A. Knyazin, A. I. Kubakh, Ye. V. Davyskiba. – KH. : ID «INZHEK», 2005. – 176 s.
- Tkachenko I. N. Model' integrirovannoy otsenki potentsiala otraslevogo kompleksa regiona / I. N. Tkachenko, Ye. N. Starikov // Izvestiya IGEA. – 2008. – № 2 (58). – S. 45 – 48.
- Martinyuk I. Pokazniki regional'noi galuzevoi spetsializatsii / I. Martinyuk [Elektronniy resurs]. –

- Rezhim dostupu :
http://www.nbuv.gov.ua/portal/2017_3_2/5_5.pdf
11. Zhupans'kiy YA. Osoblivosti strukturi teritorial'nikh ugrupovan' osnovnikh virobnitstv i mistsevikh poednan' / YA. Zhupans'kiy, I. Vakh [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu :
http://www.nbuv.gov.ua/Nzvdpu_geogr/2017_03.pdf
 12. Shadura-Nikiporets' N. Aktualizatsiya klasifikatsii mizhgaluzevikh kompleksiv v regional'nikh yekonomichnikh doslidzhennyakh / N. Shadura-Nikiporets' [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu :
http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2017_12/21.htm
 13. Baranova L. Metodichni pidkhodi do otsinki gospodars'kogo kompleksu regionu / L. Baranova [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu :
http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pbgo/2017_02/Baranova.pdf
 14. Simonenko V. K. Regional'na politika: sistemniy pidkhid / V. K. Simonenko // Yekonomika Ukraini. – 2014. – № 6. – S. 31–37.
 15. Artemenko V. Napryami stvorenniya informatsiyno-analitichnoi sistemi monitoringu sotsial'no-yekonomichnikh pokaznikov rozvitku regioniv Ukraini / V. Artemenko, O. Zachko // Regional'na yekonomika. – 2014. – № 4. – S. 69 – 73.
 16. Organizatsiyno-yekonomichniy mekhanizm rozvitku regionu: transformatsiyni protsesi ta ikh institutsiynе zabezpechennya : monogr. / kol. avt.; za red. d.ye.n., prof. A. F. Mel'nik. – Ternopil' : Yekon. dumka, 2003. – 608 s.
 17. Yarema I. Potentsial klasterizatsii regionu: sutnist' i metodika otsinyuvannya / I. Yarema, A. Bosak [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu :
http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegmen/2015_635/32.pdf
 18. Sichevs'kiy M. P. Organizatsiyno-yekonomichniy mekhanizm rozvitku kharchovoї promislovosti Ukraini : teoriya, metodologiya, praktika : dis. na здобуття наукового ступеня доктора yekon. nauk: 08.07.01 / M. P. Sichevs'kiy. – K., 2005. – 468 s.

Шумская А. Н. Теоретико-методологические аспекты проведения анализа регионального промышленного комплекса

В статье обосновано, что все регионы страны существенно отличаются по имеющемуся промышленному потенциалу территории и эффективности его использования. Автором предложено проведение комплексного анализа промышленного комплекса региона, которое обеспечит принятие решений по возможным сценариям дальнейшего его функционирования и развития. Доказано,

что обеспечение эффективного развития регионов страны целесообразно проводить путем ориентации современных предприятий на инновационный путь развития. Автором усовершенствованы положения стратегического управления развитием промышленного комплекса региона, методологическими основами которого являются: ориентация на инновационное направление развития промышленного комплекса региона, обеспечение его экономической безопасности и ориентация на создание кластерных структур.

Ключевые слова: регион, промышленный комплекс региона, региональная специализация, органы публичной власти, региональные кластеры, инновационное развитие региона, стратегическое управление развитием промышленного комплекса региона

Shumskaya A. Theoretical and methodological aspects of analysis of regional industrial complex

The article proposes comprehensive analysis and evaluation of the industrial complex of region, based on the study of its individual branches development, their development trends, as well as regional specialization. This will allow to perform sectoral analysis of the regional industrial complex and will provide decision-making for possible scenarios of its further operation and development. It is proved that ensuring the effective development of country regions should be carried out by orienting modern enterprises into an innovative way of development. In connection with this, the author has improved the situation of strategic management of the development of the economic complex of region, the methodological principles of which are: orientation towards the innovative direction of development of the industrial complex of the region, ensuring its economic security and orientation towards the creation of cluster structures.

Key words: region, regional industrial complex, regional specialization, public authorities, regional clusters, innovative development of the region, strategic management of the development of the industrial complex of the region

Шумська Ганна Миколаївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, e-mail: shumskaya.an@gmail.com

Рецензент: д.е.н., доц. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 25.05.2017.

ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№ 6 (236) 2017

Науковий журнал

Відповідальний за випуск Овчаренко Є.І.

Оригінал-макет Могильна О.В.

Статті надруковано в авторській редакції

Підписано до друку 30.06.2017 р.
Формат 60 x 84 1/8. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 30,6. Обл.-вид. арк. 31,9.
Наклад 300 прим. Вид. № 3134. Ціна вільна.

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна
E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано у ПП «Поліграф-Сервіс»
Свідоцтво про реєстрацію серія АОО №049269 93406,
м. Северодонецьк, проспект Гвардійський, 30
тел.: (0645) 70-14-41, (095) 850-61-53
e-mail: poligrafSDLK@ukr.net