

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 3 (72)
грудень
2015

Серія
«Економічні
науки»

ПОЛТАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

ЗБІРНИК * ВИХОДИТЬ 6 РАЗІВ НА РІК * ЗАСНОВАНИЙ У БЕРЕЗНІ 2000 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Головний редактор **О. О. Нестуля**, доктор історичних наук, професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Заступники головного редактора **М. Є. Рогоза**, доктор економічних наук, професор, перший проректор ПУЕТ; **О. В. Карпенко**, кандидат економічних наук, професор, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків ПУЕТ.

Відповідальний секретар **Л. М. Шимановська-Діанич**, доктор економічних наук, доцент ПУЕТ.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

С. С. Ніколенко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Березін, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

П. Ю. Балабан, кандидат економічних наук, доцент ПУЕТ;

В. В. Гончаренко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

В. П. Дубішев, доктор економічних наук, професор Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

О. О. Смець, доктор фізико-математичних наук, професор ПУЕТ;

Б. Я. Кузник, доктор економічних наук, професор Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка;

С. М. Лебедева, доктор економічних наук, професор ЗО «БТЕУСК», Республіка Білорусь;

М. В. Макарова, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

І. П. Отенко, доктор економічних наук, професор Харківського національного економічного університету;

А. О. Пантелеймоненко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

В. І. Перебийніс, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

М. Є. Рогоза, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Чернявська, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Шкурупій, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

Н. В. Карпенко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

С. Б. Єгоричева, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

Н. С. Педченко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

А. А. Роскладка, доктор економічних наук, професор КНТЕУ;

Л. О. Шавга, доктор економічних наук Кооперативно-торгового університету, Молдова;

М. М. Шаріпов, доктор економічних наук Таджицького державного університету комерції.

Номер затверджено на засіданні вченої ради

Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
протокол № 1 від 21 січня 2015 р.

Відповідальна за випуск видання **Л. М. Шимановська-Діанич**.

Випусковий редактор **М. П. Гречук**.

Літературний редактор **Л. Г. Карасевич**.

Верстка **В. С. Павліна**.

Дизайн обкладинки **Є. А. Деркач**.

За точність цифр, географічних назв, власних імен, бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.
Матеріали друкуються мовою оригіналу.
У разі передрукування посилання на «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» обов'язкове.

Адреса редакції,
видавця та виготовлювача:
36014, м. Полтава, вул. Коваля, 3,
каб. 115. Тел. (0532) 563703, 502481
факс: (0532) 500222

© Вищий навчальний заклад
Укоопспілки «Полтавський
університет економіки
і торгівлі», 2016

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів.....	8
 I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 	
Костишина Т. А. Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку освіти як передумова формування середнього класу в Україні.....	9
Прямухіна Н. В. Становлення методології форсайт у державному та регіональному управлінні.....	16
Литвин О. Ю. Сучасний стан і перспективи розвитку державного регулювання кооперативного сектора економіки України.....	22
Шушпанов Д. Г. Соціально-економічні детермінанти здоров'я населення: концептуальні основи дослідження	28
Колупаєва І. В. Основи парадигми регуляторної політики держави	38
Ковальчук С. П. Зарубіжний досвід державного регулювання залучення інвестицій: основні інструменти та перспективи їх використання в Україні.....	53
Григор'єв С. О. Конкурентоспроможність продукції галузі птахівництва України	59
 II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 	
Шимановська-Діанич Л. М., Іщейкін Т. Є. Ключові принципи управління дистрибуцією в компанії	66
Богма О. С. Класифікація причин опору персоналу організаційним змінам на підприємствах	72
Назаренко І. М. Напрями підвищення аналітичності та об'єктивності інформаційного забезпечення діагностики капіталу суб'єктів агробізнесу.....	79
Барібіна Я. О. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах мінливого середовища	86
Синиця Л. В. Особливості методів управління розвитком транспортних підприємств.....	94
Капліна А. С. Удосконалення кадрової складової організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств готельного господарства.....	100
Соболев В. Г. Формування технології ефективного менеджменту персоналу	112
Криворучко О. С. Методичні аспекти удосконалення стратегічного планування на торговельних підприємствах споживчої кооперації у процесі формування конкурентної стратегії	119
Шовкова О. А. Комплексний підхід до розрахунку ефективності механізмів просування продукції засобами інтернет-технологій.....	125
Скриль О. К. Механізм упровадження концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм»	133

Матвійчук І. О.

Модель визначення потенціалу
диверсифікації діяльності
готельного підприємства 140

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**Гудзь Т. П.**

Фінанси домогосподарств за
сучасних економічних умов
в Україні 145

Левченко Л. В.

Банківське споживче кредитування
в Україні: сучасний стан і
проблеми розвитку 153

Шпаковський А. О.

Реструктуризація банківської
системи України як об'єктивна
передумова її подальшого
зростання та відновлення 159

**IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ
ОБЛІК І АУДИТ****Радіонова Н. Й.**

Принципи формування інформаційно-
економічного простору стратегічного
управлінського обліку 165

Чижевська Л. В., Кулик В. А.

Проблеми формування
облікової політики підприємств
електронного бізнесу в Україні 171

**V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДУМКИ****Сілантьєв О. І.**

Еволюція теоретичних підходів
до розуміння категорії «багатство» 179

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям8

I. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**Костышина Т. А.**

Инновационно-интеллектуальные факторы развития образования как предпосылка формирования среднего класса в Украине 9

Прямухина Н. В.

Становление методологии форсайт в государственном и региональном управлении..... 16

Литвин А. Ю.

Современное состояние и перспективы развития государственного регулирования кооперативного сектора экономики Украины 22

Шушпанов Д. Г.

Социально-экономические детерминанты здоровья населения: концептуальные основы исследования..... 28

Колупаева И. В.

Основы парадигмы регуляторной политики государства 38

Ковальчук С. П.

Зарубежный опыт государственного регулирования привлечения инвестиций: основные инструменты и перспективы их использования в Украине 53

Григорьев С. О.

Конкурентоспособность продукции отрасли птицеводства Украины..... 59

II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Шимановская-Дианич Л. М.,
Ищейкин Т. Е.**

Ключевые принципы управления дистрибьюцией в компании 66

Богма Е. С.

Классификация причин сопротивления персонала организационным изменениям на предприятиях 72

Назаренко И. Н.

Направления повышения аналитичности и объективности информационного обеспечения диагностики капитала субъектов агробизнеса..... 79

Барыбина Я. А.

Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятий в условиях изменчивой среды 86

Синица Л. В.

Особенности методов управления развитием транспортных предприятий 94

Каплина А. С.

Совершенствование кадровой составляющей организационно-экономического механизма управления развитием предприятий гостиничного хозяйства..... 100

Соболев В. Г.

Формирование технологии эффективного менеджмента персонала..... 112

Криворучко О. С.

Методические аспекты усовершенствования стратегического планирования на торговых предприятиях потребительской кооперации

в процессе формирования конкурентной стратегии	119	кредитование в Украине: современное состояние и проблемы развития	153
Шовковая Е. А. Комплексный подход к расчету эффективности механизмов продвижения продукции средствами интернет-технологий.....	125	Шпаковский А. О. Реструктуризация банковской системы Украины как объективная предпосылка дальнейшего роста и восстановления.....	159
Скрыль О. К. Механизм внедрения концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий в практику функционирования ПАО «Фитофарм».....	133	IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Матвийчук И. О. Модель определения потенциала диверсификации деятельности гостиничного предприятия.....	140	Радионова Н. Й. Принципы формирования информационно-экономического пространства стратегического управленческого учета.....	165
III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ		Чижевская Л. В., Кулик В. А. Проблемы формирования учетной политики предприятий электронного бизнеса в Украине	171
Гудзь Т. П. Финансы домохозяйств в современных экономических условиях в Украине.....	145	V. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	
Левченко Л. В. Банковское потребительское		Силантьев О. И. Эволюция теоретических подходов к пониманию категории «богатство»	179

CONTENTS

Author's texts requirements.....	8	Bogma O. Classification of the reasons of resistance of the personnel to organizational changes at the enterprises	72
I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM			
Kostyshyna T. Innovative-intelligent factors of education as middle class prerequisites in Ukraine	9	Nazarenko I. Directions of increasing analyticity and objectivity of informative providing of agrarian business subjects' capital diagnostics	79
Pryamukhina N. The formation of the foresight methodology at the state and regional management	16	Barybina Y. Methodical approach to enterprises competitiveness assessment in changing environment.....	86
Lytvyn O. Current status and prospects of development of state regulation of the cooperative sector in Ukraine	22	Sinitsa L. Peculiarities of methods of management of transport companies development.....	94
Shushpanov D. Social and economic determinants of health: conceptual bases of research.....	28	Капліна А. С. Improving the personnel component of the organizational- economic controlling mechanism development of hotel industry enterprises	100
Kolupayeva I. Fundamentals of paradigm of regulatory policy	38	Sobolev V. Formation of technology of efficient management personnel	112
Kovalchuk S. Foreign experience the state regulation of investment attraction: basic tools and prospects of their use in Ukraine.....	53	Kryvoruchko O. Methodic aspects to improve strategic planning at commercial enterprises consumer cooperation in the formation of competitive strategy	119
Grigoriev S. The competitiveness of poultry industry of Ukraine	59	Shovkova O. An integrated approach to the calculation of mechanisms promoting the products by means of internet technologies.....	125
II. ECONOMY, THE ORGANISATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE			
Shimanovska-Dianich L., Ischeykin T. Key principles of distribution in the company	66	Skryl O. The mechanism of the implementation of the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises into the practice of functioning of the "Phytopharm"	133

Matviichuk I.

A model for determining the potential for diversification in hotel enterprises 140

III. FINANS AND CREDIT**Gudz T.**

Finance households in the Ukraine's modern economic conditions 145

Levchenko L.

Consumer credit of banks in Ukraine: current situation and problems of development 153

Shpakovskyi A. O.

Restructuring of Ukrainian banking system as an objective precondition for its further growth and recovery 159

IV. ACCOUNTING AND AUDIT**Radionova N.**

The principles of information-economic space of strategic management accounting 165

Chyzhevska L., Kulyk V.

Problems of accounting policy formation on e-business enterprises at Ukraine 171

V. HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT**Silantiev O.**

Evolution of theoretical approaches to the category of «wealth» understanding 179

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» продовжує видання збірника «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Серія «Економічні науки». Запрошуємо науковців і спеціалістів-практиків до участі в ньому.

Робочі мови: українська, російська, англійська, німецька.

Тематичні розділи збірника: 1) Функціонування економічної системи. 2) Економіка, організація і управління підприємством. 3) Фінанси і кредит. 4) Бухгалтерський облік і аудит. 5) Історія економічної думки. 6) Освітня діяльність.

ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

До друку приймаються наукові статті, які відповідають профілю збірника, є оригінальними та правильно оформленими. Структура статті (відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1) повинна містити постановку проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання зазначеної проблеми, яким присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

1. **Індекс УДК** (універсальний десятковий класифікатор) слід розмішувати перед заголовком статті, окремим рядком, у лівому верхньому куті. Індекс УДК визначає автор.

2. **Заголовок статті** має бути лаконічним. У назві бажано не використовувати ускладнену термінологію псевдонаукового характеру. Не приймаються заголовки, що починаються зі слів «До питання...», «Деякі питання...», «Дослідження питання...», «Матеріали до вивчення...» тощо. Заголовок подавати українською, російською, англійською мовами.

3. **Відомості про автора (авторів)** подавати англійською, українською, російською мовами, вміщувати після назви статті прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь.

4. **Анотацію** подавати українською, російською, англійською мовами, незалежно від того, якою мовою написаний матеріал. Оформлювати анотацію згідно з Міждержавним стандартом ГОСТ 7.9-95 (ИСО 0214-76) «Реферат і анотація». Загальні вимоги: рекомендований середній обсяг – 500 друкованих знаків. Структура: характеристика основної теми, проблеми, мети, узагальнених результатів. Статті англійською та російською мовами мають супроводжуватися розширеними анотаціями українською мовою.

5. **Ключові слова** (6–7) подаються українською, російською, англійською мовами.

6. **Літературу** слід оформлювати строго відповідно до вимог оформлення списку використаної літератури, зазначених у Бюлетені ВАК України № 3 за 2008 р. На всі літературні джерела у статті слід робити посилання.

Обсяг статті – від 6 до 12 сторінок. Статті ж більшого обсягу публікуються з продовженням. **Текст** (кегль 14, Times New Roman, інтервал – 1,5) друкувати з одного боку аркуша. Верхнє, нижнє та лівє поле – 20 мм, правє – 10 мм. Один надрукований рядок ориґіналу повинен містити 60±2 знаки, враховуючи пробіл між словами (один пробіл – один знак). **Таблиці** в тексті мають бути зроблені в Excel або Word без заливання. Формули необхідно набирати в редакторі формул MS Equation. **Рисунки** необхідно виконувати у Word, використовуючи лише графічні об'єкти у вигляді прямокутника та кола, які мають бути згруповані та являти собою один графічний об'єкт. Ширина рисунка має становити 8 або 16 см. Усі ілюстрації треба подавати (кегль 10, Times New Roman) в чорно-білому кольорі, можна використовувати сіру гаму кольорів, також інші способи заливки – узор.

Скановані ілюстрації та таблиці редакція не приймає, інакше стаття буде повернута авторові на доопрацювання. **Растрові ілюстрації** подавати в ориґіналі (фотознімок, малюнок, негатив або слайд) в окремому файлі, роздільна здатність – 300 пікс/дюйм, тип файлу – JPEG. Таблиці та рисунки необхідно нумерувати і робити на них посилання в тексті.

Приклад оформлення статті та вимоги подано на сайті університету: www.puet.edu.ua (вкладка «Наукова діяльність»).

До статті необхідно додавати авторську довідку та рецензію доктора наук (для аспірантів і здобувачів).

Контактна інформація



Україна, 36000, Полтава, вул. Ковалю, 3, кафедра менеджменту (к. 406)
Шимановській-Діанич Людмилі Михайлівні, відповідальному секретарю.



ludad5846@mail.ru (для подачі матеріалів в електронному вигляді).

I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

УДК [330.341:378]:316.343-058.13(477)

ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

Т. А. КОСТИШИНА, доктор економічних наук, професор
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. У статті розглянуто класифікацію та ознаки середнього класу. Визначено вплив інноваційно-інтелектуальних чинників розвитку освіти на формування середнього класу в Україні. Запропоновано механізм управління процесом професійного розвитку персоналу з метою формування середнього класу в Україні.

Ключові слова: середній клас, класифікація середнього класу, інноваційно-інтелектуальні чинники, освіта, професійне навчання, професійний розвиток.

В економіці України значення вищої освіти як найважливішого чинника формування не тільки конкурентоспроможної економіки, а й нової якості суспільства загалом постійно зростає. Тому проблема підтримки розвитку освіти й науки є глибоко соціальною і належить до пріоритетних завдань суспільного розвитку, що безпосередньо пов'язано із системою національних інтересів, підвищенням якості життя та формуванням середнього класу. При цьому вища освіта не повинна бути дзеркалом суспільних і економічних негараздів, а, швидше за все, інструментом їх усунення, вікном у майбутнє. Так у переважній більшості країн світу, де знання стали рушійною силою, науці й освіті надають пріоритетне значення.

Чимало вітчизняних учених присвятили свої праці проблематиці формування середнього класу, зокрема такі: І. К. Бондар, О. В. Задоренко, М. М. Кім, О. В. Коляда, О. А. Кролевець, О. І. Крикун, І. О. Курило, Е. М. Лібанова, Т. І. Лучко, Н. А. Навроцька, Г. П. Рекун, А. І. Саввов, Т. П. Ткаченко та ін. Важливість чинника освіти у формуванні середнього класу розглянули у своїх наукових працях О. А. Грішнова, О. А. Дороніна, А. М. Колот, Г. С. Лопушняк, Н. Д. Лук'яненко, І. Л. Петрова та ін.

Метою статті є визначення впливу розвитку освіти, інвестицій в освіту на формування середнього класу в Україні.

В умовах глобалізації посилилася роль інноваційних складових економічного роз-

витку країн, нерозривно пов'язаних із розвитком інформаційних технологій, з огляду на це необхідно підготувати висококваліфікованих спеціалістів, робоча сила яких характеризується превалюванням у складі її функцій елементів більш високого, творчого порядку. Передусім це стосується забезпечення підготовки робочої сили, здатної не тільки адекватно сприймати нагромаджений попередніми поколіннями обсяг емпіричних і теоретичних знань, засвоювати їх, але й систематично підвищувати рівень конкурентоспроможності, намагаючись застосовувати творчий підхід до використання системи отриманих знань.

Середній клас, який є наслідком структурних зрушень у суспільстві, у своїй еволюції пройшов такі етапи:

- формування – поява нової специфічної страти;
- становлення – зміцнення її суспільної значущості;
- розвиток – кількісні та якісні зміни цієї страти.

Проте необхідно відзначити, що формування середнього класу відбувається майже у кожному поколінні працівників, і саме інноваційно-інтелектуальні чинники освіти

суттєво впливають на цей процес.

О. А. Мельниченко визначає ознаки середнього класу України:

- а) за статусом: «ядро», «периферія»;
- б) за рівнем добробуту: нижній, середній, середній середній, верхній середній, вищий;
- в) за часом приналежності до страти: консервативний, новий;
- г) за сферою діяльності: представники малого та середнього бізнесу; власники середнього за обсягом індивідуального та акціонерного капіталу; власники-рантє; наймані працівники високої, вищої і найвищої кваліфікації; фермери; науково-технічна, військова та гуманітарна інтелігенція; представники андеркласу, які отримують доходи шляхом протиправних дій і злочинної економічної діяльності; роботодавці (власники капіталу); самостійно зайняті; частина одержувачів трансфертів;
- д) за характеристиками: економічні, соціально-психологічні, освітньо-кваліфікаційні, політичні [1, с. 96–97].

Освітньо-кваліфікаційна характеристика середнього класу є важливою для його формування (рис. 1).

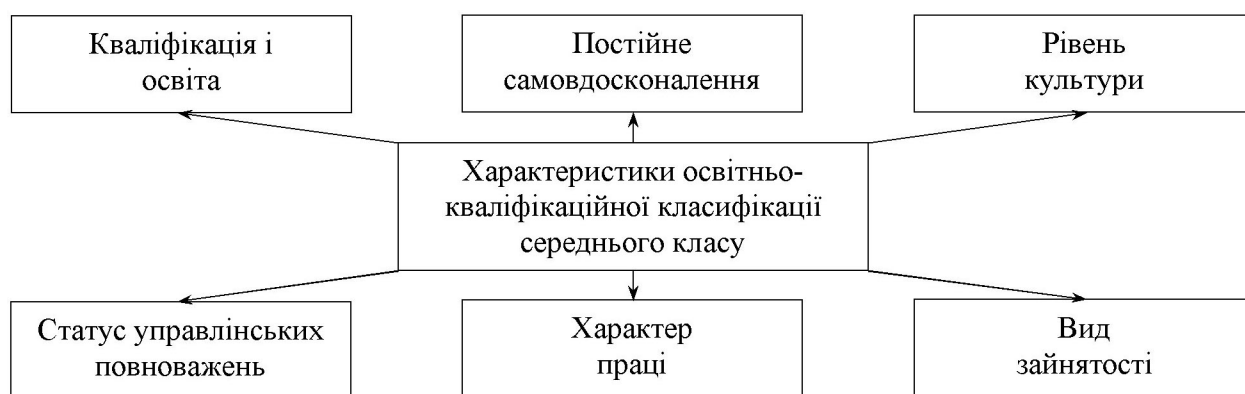


Рис. 1. Освітньо-кваліфікаційні ознаки середнього класу

Необхідно відзначити, що в умовах формування конкурентного середовища активізація інноваційних процесів у суспільному розвитку зумовила підвищення ролі освіти та професійної підготовки у розвитку людських ресурсів. Зважаючи на зростання рівня вимог до якості робочої сили в міру розвит-

ку сучасних технологій, потрібно постійно вдосконалювати знання та вміння індивіда протягом трудового життя з метою забезпечення його продуктивної зайнятості, професійної мобільності та конкурентоспроможності. Щоб реалізувати поставлені завдання, необхідно долучити індивіда до сис-

теми безперервної освіти. Підвищення якості освітніх послуг, спрямованих на забезпечення умов для формування системи безперервної освіти «life-long education» з метою удосконалення професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, є одним із дієвих напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності національної робочої сили. В умовах посилення вагомості інноваційних чинників підвищення конкурентоспроможності національних економік саме розвиток системи освіти, якість освітніх послуг є необхідною передумовою забезпечення сталості та динамічності інноваційних змін в економіці, переходу до інноваційно-інформаційної моделі суспільного розвитку.

Сучасні загальноцивілізаційні тенденції розвитку мають системоутворюючий вплив на реформування освіти в Україні. Першою тенденцією є посилення процесу глобалізації економіки, взаємозв'язку й взаємозалежності держав світу. Глибинні процеси цієї тенденції обумовлені розвитком науки, технології, виробництва, що призводить до формування загального світового економічного простору та планетарного інформаційного поля, інтенсивного обміну результатами матеріального та духовного виробництва. Друга тенденція спричинена формуванням позитивних умов для індивідуального розвитку людини, її самореалізації у цьому світі. Саме ці тенденції значною мірою обумовлюють реформування системи освіти незалежної України [2, с. 179].

Разом із тим, незважаючи на позитивні стандартні показники освіти в Україні, у розвитку системи освіти 90-х рр. з'явилося багато негативних тенденцій: недостатні обсяги фінансування розвитку освіти, регіональна нерівномірність розподілу освітніх закладів на території країни, неефективність переорієнтації систем освіти на потреби ринку праці, недосконалість навчальних програм системи освіти, які не забезпечують випускників життєвими та професійними навичками, необхідними для їх працевлаштування в умовах нової інтегрованої економіки країни.

При цьому необхідно враховувати, що високий рівень стандартів освіти є вагомим

чинником отримання країною конкурентних переваг. Насамперед необхідно запроваджувати інформаційно-інтелектуальні технології у навчальний процес, щоб оволодіти найсучаснішими методами організації навчального процесу, істотно підвищити якість підготовки висококваліфікованих фахівців.

Водночас забезпечення доступу до світових досягнень освіти та науки, розвитку ринку освітніх послуг посилює конкуренцію між вузами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, оскільки ті, що не забезпечують достатню якість освіти, не витримують конкуренції. Досвід свідчить, що конкуренція – це дієвий чинник розвитку системи освіти, який сприяє реалізації комплексу заходів з метою подолання недоліків і наслідків самоізоляції, піднесенню системи освіти на рівень сучасних вимог, її інформатизації, впровадженню інноваційних технологій у практику, розробці нових методів і критеріїв оцінки знань, подоланню суперечностей між внутрішньодержавним і світовим рівнем освіти, забезпеченню входження вітчизняної системи освіти у світовий освітянський простір.

У процесі переходу до постіндустріального суспільства необхідно переглянути не тільки технології освіти, але й безпосередньо її зміст, уточнити оптимальну структуру знань для усіх вікових груп населення. Необхідно забезпечити систематичне оновлення знань і прискорення процесів технологічних змін, щоб запобігти швидкому старінню найменш мобільної частини змісту освіти. Розвинені країни приділяють значну увагу зростанню освітньої складової людського капіталу, оскільки роботодавці зацікавлені у підготовці кваліфікованих і освічених спеціалістів для високотехнологічного виробництва. Саме тому вони допомагають навчальним закладам, фінансуючи виплати стипендій найбільш талановитим студентам, забезпечують навчання безпосередньо на робочих місцях. Вкладення інвестицій у молодих спеціалістів, яке здійснює роботодавець, означає, що він потенційно зацікавлений у закріпленні цього спеціаліста на виробництві.

Держава також зацікавлена у конструктивній співпраці з роботодавцями, оскільки кор-

поративна оплата навчання дозволяє більш цілеспрямовано перерозподіляти державні кошти та знижувати фінансове навантаження на державний бюджет. У ряді країн реалізуються програми, згідно з якими роботодавцям, які надають перші тимчасові робочі місця випускникам, на цей час надаються субсидії на зарплату. Доцільно також практикувати стимулювання роботодавців – забезпечення постійного робочого місця молодим спеціалістам. Деякі країни практикують підтримку роботодавців, які пропонують постійну роботу молодим спеціалістам, особливо тоді, коли під час проходження виробничої практики стажери успішно проявляють свої здібності та реалізують отримані знання.

Інвестиції в освіту за змістовою ознакою розділяють на формальні та неформальні [3, с. 406–410].

Формальні інвестиції – це отримання середньої, спеціальної вищої освіти, а також отримання іншої освіти, професійна підготовка на виробництві, різні курси, навчання в магістратурі, аспірантурі, докторантурі тощо. Неформальні інвестиції – це самоосвіта індивіда: читання розвиваючої літератури, вдосконалення в різних видах мистецтва, професійне заняття спортом тощо.

Для потенційних працівників безпосередні витрати на навчання можуть бути дуже високі, тому потрібна оцінка ефективності інвестицій. Оцінюючи ефективність освіти, слід виокремити такі умови: економічні результати підвищення освіти можна вимірювати різними показниками – особистими, натуральними. Вигоди від освіти такі:

- вищі заробітки у перспективі;
- ширший доступ до цікавої і перспективної роботи;
- високий престиж професії або підвищення задоволення від неринкових видів діяльності в майбутньому.

Деякі люди розглядають освіту як споживче благо, їм подобається відвідування лекцій і спосіб життя студентів. Одні задовольняють свою допитливість, одержують задоволення від самого процесу навчання, інші прагнуть до освіти через довгострокові виго-

ди. Вигоди від освіти можна одержувати тривалий час, практично все життя.

Вигоди в майбутньому мають меншу цінність проти вигод, отриманих сьогодні. По-перше, якщо витратити доходи на споживання, то бажано це зробити раніше. По-друге, якщо додаткові доходи використовувати як інвестиції у фізичний капітал, аби отримати прибутки у майбутньому, то і це краще зробити раніше, ніж пізніше. Майбутні переваги необхідно дисконтувати, приводячи до одного моменту часу. Поточна вартість потоку майбутніх щорічних витрат протягом N періодів може бути розрахована за такою формулою:

$$V_0 = \frac{B_1}{1+r} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \frac{B_3}{(1+r)^3} \dots \frac{B_n}{(1+r)^n},$$

де V_0 – поточна вартість;

r – процентна ставка (ставка дисконтування);

B_n – прибуток, що одержується в період n (чим менше r , тим більша вага майбутньої користі).

Підвищення кваліфікації – це систематичне оновлення та поглиблення як професійних знань, умінь і навичок за спеціальністю, професією, так і інтелектуального та культурного рівня спеціалістів.

Підвищення кваліфікації є складовою процесу професійного розвитку персоналу, який сприяє загальному інтелектуальному розвитку людини, розширює її ерудицію і коло спілкування, зміцнює упевненість у собі. Можливість участі у системі підвищення кваліфікації впливає на ефективне виконання працівником професійних функцій.

Підготовка кваліфікованих кадрів у системі підвищення кваліфікації буде ефективною у тому разі, якщо пов'язані з нею витрати будуть нижчими, ніж витрати на підвищення продуктивності праці, за рахунок професійної підготовки або усунення витрат, які виникають у разі помилкового найму робочої сили.

У процесі формування системи підвищення кваліфікації необхідно з економічного погляду прийняти рішення, наскільки вузько

спеціалізувати підготовку кваліфікованих кадрів або орієнтувати її на широкий діапазон. Якщо сутність підвищення кваліфікації кадрів буде обмежена сферою знань, які актуальні в певний проміжок часу для певного робочого місця, то це хоча і рентабельно на найближчу перспективу, однак пов'язано з імовірністю втрати вмінь пристосовуватися до вимог, які висуваються до роботи.

Також необхідно враховувати розподіл у часі переваг від отриманого підвищення кваліфікації, тому що ефект може тривати все трудове життя, з моменту використання нових знань у роботі.

Враховуючи вищезазначене, зауважимо, що підвищення кваліфікації є важливою складовою професійного розвитку персоналу. На рис. 2 представлений механізм управління процесом професійного розвитку персоналу.



Рис. 2. Управління підвищенням кваліфікації як складової формування середнього класу України

Ключовим етапом управління підвищенням кваліфікації є визначення потреб організації шляхом виявлення невідповідності між професійними знаннями й навичками (компетенціями), якими повинен володіти персонал організації для реалізації її цілей як в умовах сьогодення, так і в майбутньому, і тими знаннями й навичками, якими він реально володіє.

Отже, в умовах ринкової трансформації економіки інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку освіти сприятимуть формуванню та розвитку середнього класу, конкурентоспроможності національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельниченко О. А. Особливості становлення середнього класу в Україні: державно-управлінський аспект / О. А. Мельниченко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – № 1. – С. 96–103.
2. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [кол. моногр.] / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власик та ін. / за ред. Е. М. Лібанової. – Київ : Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України, 2007. – 328 с.

3. Управління людськими ресурсами : філософські засади : [навч. посіб.] / під ред. д. ф. н., проф. В. Г. Воронкової. – Київ : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

REFERENCES

1. Melnychenko O. A. *Osoblyvosti stanovlenia serednoho klasu v Ukraini: derzhavno-upravlinskyi aspekt. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia : zb. nauk. pr. [Theory and Practice of Public Administration: scientific research journal]*. Kharkiv: Vydvo KharPI NADU "Mahistr", 2008, № 1, pp. 96–103.
2. Libanova E. M., Vlasenko N. S., Vlasyk O. S. *ta in. (edited E. M. Libanovoi) (2007). Liudskyi rozvytok rehioniv Ukrainy: analiz ta prohnoz: kolektyvna monohrafiia [Human development regions of Ukraine: analysis and forecast [collective monograph]*. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy. 328 p.
3. (Edited V. H. Voronkovo) *Upravlinnia liudskymy resursamy : filosofski zasady : [navch. posibn.] (2006)*. Kyiv: VD "Profesional". 576 p.

Т. А. Костышина, доктор экономических наук, профессор (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Инновационно-интеллектуальные факторы развития образования как предпосылка формирования среднего класса в Украине.**

Аннотация. В статье рассмотрены классификация и характеристики среднего класса. Определено влияние инновационно-интеллектуальных факторов развития образования на формирование среднего класса в Украине. Предложен механизм управления процессом профессионального развития персонала с целью формирования среднего класса в Украине.

Ключевые слова: средний класс, классификация среднего класса, инновационно-интеллектуальные факторы образования, профессиональное обучение, профессиональное развитие.

T. Kostyshyna, Dc. Econ. Sci., Professor (Poltava University of Economics and Trade). Innovative-intelligent factors of education as middle class prerequisites in Ukraine.

Summary. *The article deals with the classification and characteristics of the middle class. The influence of innovation and intellectual factors of education in the formation of the middle class in Ukraine. The mechanism of process control professional development in order to create the middle class in Ukraine.*

Keywords: *middle class, middle class classification, innovation and intellectual factors, education, vocational training, professional development.*

СТАНОВЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ФОРСАЙТ У ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ УПРАВЛІННІ

Н. В. ПРЯМУХІНА, кандидат економічних наук
(Черкаський державний технологічний університет)

Анотація. Мета статті полягає у висвітленні розвитку методології форсайт і напрямів її застосування у державному та регіональному управлінні.

У статті розроблено перспективні напрями використання форсайт-технологій в українській системі державного та регіонального управління. Обґрунтовано, що використання методології прогнозування форсайт для системи державного та регіонального управління є комплексним підходом, який сприятиме формуванню ефективної економічної системи.

Ключові слова: форсайт, планування, прогнозування, державне управління, регіональне управління, менеджмент.

У наукових знаннях питання прогнозування і планування станів майбутнього завжди викликали не тільки інтерес, але і гостру дискусію щодо практичної реалізації та оцінки ефективності. Наукові дослідження в менеджменті щодо визначення майбутніх станів економіки, галузей, виробництв, окремих територій, ринків завжди належали до діяльності особливої складності та унікальності.

Паралельно з розвитком теорії і методології прогнозування і планування станів майбутнього, у менеджменті формується і розвивається самостійний напрям, так зване стратегування із використанням особливої технології роботи з майбутнім – форсайт (Foresight). Сучасні знання форсайт як методології і технології прогнозування інституціоналізовані та визнані інструментарієм державного, регіонального, галузевого менеджменту.

Спочатку ці знання були орієнтовані на обслуговування військово-промислового комплексу і технологічного прогнозування індустріального комплексу, регіональної локалізації – це досвід США, сьогодні ж більшість економічно високорозвинених країн світу використовують методологію та ін-

струментарій форсайт як управлінський ресурс прогнозування і довгострокового планування. Розглядаючи послідовність розвитку цієї галузі знань менеджменту, підкреслимо, що спочатку виник і був практично визнаний технологічний і галузевий форсайт, потім соціальний, регіональний та ін.

У вітчизняній науковій літературі методологія прогнозування форсайт вивчена недостатньо глибоко, проте у світовій – її особливості та перспективи є предметом досліджень багатьох учених. Інтерес до використання методології форсайт і перспектив її розвитку проявляють у своїх працях Ст. Руфф, Б. Мартін, які досліджують різні підходи та напрями методології. Як технологію передбачення, яка проектується на організаційні структури й види діяльності в системі макро-, мезо- і мікрівідтворювальних процесів, у своїй праці «Форсайт як технологія передбачення» форсайт розглядає В. Третяк [1]. В. Сибіряков, досліджуючи практичне застосування форсайт, концентрує увагу на можливості цієї методології враховувати довгострокові культурні, політичні, економічні й соціальні наслідки впровадження технологій [2]. З погляду процесного наповнення і структурування про-

цесу пізнання суспільства, економіки, галузей, влади, ринків розглядав форсайт П. Беккер, який вважає, що «...форсайт слід розуміти як процес активного пізнання майбутнього і створення бачення середньострокової і довгострокової перспективи; систематичне дослідження майбутнього науки, економіки та суспільства з метою підтримки прийняття актуальних рішень та мобілізації спільних зусиль для їх виконання» [3].

Мета статті полягає у висвітленні особливостей методології форсайт і формуванні напрямів її застосування у державному та регіональному управлінні.

У сучасній теорії і практиці менеджменту визначення станів майбутнього – це ідеологія та методологія розвитку суспільства і бізнесу, регіонів і ринків; це діяльність десятків і сотень наукових інститутів, відділів і секторів корпорацій, консалтингових і експертних фірм, учених і експертів-практиків. Такі концептуальні рамки, на думку автора, закладають основу для інтеграції методології форсайт у всі напрями менеджменту (інноваційний, інвестиційний, транспортний тощо), а результати досліджень можуть бути включені до механізмів прийняття стратегічних рішень в організаціях різних рівнів.

У системі державного та регіонального управління України в останні два-три десятиліття фактично не використовуються технології прогнозування і довгострокового планування (горизонт 10–15 років). У світовій практиці це досить серйозний фронт управлінської та науково-дослідної діяльності. Це активна розробка стратегій розвитку територій і галузей, довгострокове державне планування розвитку економіки; ринкове прогнозування – оцінка перспектив ринків праці, інформації, інновацій, товарів і послуг та ін.

Світовий досвід стратегічного планування і прогнозування сьогодні виокремлений у самостійну галузь знань у парадигмі суспільних відносин: «громадський або економічний інтерес – зміни в суспільному виробництві – управлінська технологія регулювання». Сфера застосування практики стратегічного планування і прогнозуван-

ня постійно розширюється від технічного і технологічного до соціального та регіонального. Цей процес активно прогресує і науково обґрунтований.

В історії розвитку наукового прогнозування і планування розвинулися два етапи.

Перший етап відповідає епосі індустріальної економіки і характеризується визнанням необхідності та затребуваності в оцінці майбутнього. Послідовність розвитку наукового прогнозування така:

1) інституціоналізація економіки, військово-промислового комплексу, державного, галузевого, регіонального управління, внаслідок чого виникає самостійний вид діяльності у менеджменті – прогнозування;

2) створення і масове поширення науково-дослідних інститутів планування і прогнозування;

3) професіоналізація нових видів, форм і методів роботи з майбутнім – проектування, сценарування, стратегування, довгострокове прогнозування, нормативне прогнозування, пошукове прогнозування та ін.

У цей період основою методик прогнозування є лінійне відображення розвитку, його бачення та взаємозв'язок у послідовних схемах і взаємозумовлених процесах. Зароджується інноваційна, усебічна технологія роботи з майбутнім – форсайт (з англ. Foresight – передбачення). Вона являє собою систему наукових знань, покликану визначити майбутні стани суспільного розвитку та здатна передбачати системні зміни в науці й техніці. Сьогодні ця галузь управлінських знань визнана методологічним фундаментом прогнозування і довгострокового планування в умовах інформаційного прогресу і публічності державного та регіонального управління.

Дослідження перспектив розвитку в майбутньому, особливо якщо до цього процесу долучаються різні суб'єкти політики, є кумулятивним процесом пізнання, дослідження можливих альтернатив розвитку; це процес обміну знаннями, інформацією, а отже, і навчання. Форсайт – це теж «організований інтелект», але орієнтований на майбутнє. В англомовній літературі вже з'явився термін

«future intelligence». Якщо він організований відповідним чином, форсайт може бути процесом безперервного пізнання і навчання, який орієнтований на синергетичний ефект від «колективного» дослідження перспектив розвитку, особливо на етапі переходу до нового порядку, коли в усіх політичних суб'єктах недостатньо знань про майбутнє, а невизначеність і ризику – високі [1, с. 36].

Наразі досить актуальні форсайт-прогнози розвитку військово-промислового комплексу (США, Канада), інформаційної індустрії (Японія), проекти великих корпорацій Daimler, BASF, Siemens (Німеччина) та інших країн. Формуються нові об'єкти прогнозування – ринки, корпоративний сектор, галузі. Цільова спрямованість досліджень – визначення тенденцій розвитку на основі аналізу станів процесів і систем у минулому і сьогоденні. Розроблено засіб прогнозування – спеціальний математичний апарат, технології менеджменту, соціологічний інструментарій.

Другий етап відповідає епосі інформаційної економіки. Це період формування інформаційного технологічного способу виробництва, орієнтованого на активізацію і пріоритет у застосуванні інформації, розвитку інформаційного ринку, комплексної інформатизації всіх сфер життєдіяльності. Здійснюється технологічний перехід від механізованого промислового виробництва до інформаційно насиченого й автоматизованого. Змінюються соціальні та економічні функції розвитку національних ринків, систем. Відбувається реальне комплексне поєднання науки, техніки і виробництва в єдину продуктивну силу і механізм забезпечення суспільного прогресу. Процеси прогнозування наразі принципово ускладнюються, оскільки тепер усі вони пов'язані між собою в синергетичній єдності. Технічний прогрес розвивається дуже стрімко і непередбачувано, що його вектори руху можуть підлягати коригуванню у найнесподіваніших складових.

У такому баченні по-новому відображається і розвивається прогнозування. Наразі активно визнається як методологія та фун-

дамент наукового аналізу теорія хаосу, що є основою відображення сучасної економіки та соціальної сфери, ринку, процесів глобалізації та інтеграції. Саме теорія хаосу надає можливість досліджувати складні адаптивні системи та сформувані прогноз їх майбутніх станів із позиції несистемних змін науково-технічного прогресу, ринків, системи державного і регіонального управління та інших факторів прямого й непрямого впливу.

Складні адаптивні системи є коеволюціонуючими системами. Що це означає? Будь-які системи розвиваються, будучи зануреними в зовнішнє середовище. Тому в міру зміни зовнішнього середовища вони самі повинні змінюватися. Однак оскільки вони є частиною системи більш високого рівня, то зміни, що відбуваються в них, змінюють зовнішнє середовище деяким чином. Оскільки зовнішнє середовище змінилося, змінилися умови розвитку системи, отже, вона сама, знову-таки, повинна змінитися деяким чином. Отже, коеволюція системи та зовнішнього середовища перетворюється у безперервний процес, що визначає вектор розвитку системи; питання полягає лише в тому, як окреслити цей вектор? Методологія дослідження майбутнього повинна «відреагувати» на цю найважливішу властивість складних адаптивних систем [4, с. 21].

Основними характеристиками складних адаптивних систем визнані: робота у зовнішніх та внутрішніх системах структурної невизначеності, саморозвиток, самофінансування, здатність до навчання, висока якість роботи з інформаційними ресурсами, безперервний контакт із зовнішнім середовищем тощо [4–7]. Найбільш популярними сучасними методами прогнозування розвитку процесів для такого типу систем є: методи регресійного аналізу, нечітка логіка, імовірнісні методи, метод групового урахування аргументів (МГУА), нейронні мережі, методи на основі «м'яких» обчислень, метод подібних траєкторій і деякі інші. Кожен зі згаданих методів у тій чи тій мірі може враховувати невизначеності структурного, статистичного або параметричного характеру. Кращі результати прогнозування процесів

в адаптивних системах можна отримати з допомогою МГУА, імовірнісних методів і нечіткої логіки. За своєю природою ці методи близькі до способів моделювання ситуацій і прийняття рішень людиною, а тому їх застосування в системах управління та підтримки прийняття рішень можуть дати значний позитивний ефект [8, с. 123].

Одним із сучасних напрямів розвитку імовірнісних методів моделювання та прогнозування визнані статичні й динамічні мережі Байєса. Вони призначені для розв'язання задач розпізнавання образів (ситуацій), прогнозування розвитку процесів і їх діагностики, а також для управління процесами й об'єктами різної природи. Перевагами моделей у вигляді мереж Байєса є високий ступінь їх наочності, можливості створення моделей високої розмірності (в сенсі великої чисельності змінних), використання безперервних і дискретних змінних в одній моделі, облік невизначеностей структурного та стохастичного типів, можливості використання методів точного та наближеного формування імовірнісного висновку. Загалом, мережі Байєса можна охарактеризувати як досить складний високоресурсний, але високоефективний імовірнісний метод моделювання і прогнозування процесів довільної природи. Крім того, мережами Байєса можна скористатися як алгоритмом формування та вибору альтернатив [9].

Широко визнані нові форми прогнозування і довгострокового планування: прогнозне програмування, макроекономічні та галузеві тренди, сценарна розвилка, онлайн-опитування, цехи майбутнього, технологічні дорожні карти. Оцінена максимальна ефективність досліджень підходів до визначення перспектив науки, техніки, соціальної сфери з позиції «пропозиції» і «попиту». Найбільш успішним визнаний підхід з позиції «попиту», який відповідає прямим економічним інтересам усіх агентів ринкового простору.

Формуються національні школи форсайт-технологій – японська, американська, французька, німецька та інші, орієнтовані на своєрідність використовуваного наукового

інструментарію, специфічність об'єкта прогнозу, особливості оцінки та впровадження результатів і інші відмінності.

В Україні епоха використання технологій форсайт ще не починалася. Але її затребуваність уже назріла, а можливості адаптувати успішний світовий досвід фактично необмежені. Оцінюючи перспективу використання методології форсайт в Україні перелічимо ті сфери й галузі державного та регіонального управління, які найбільше зацікавлені подібними видами прогнозів (рис. 1).

Загалом, державна спрямованість у використанні форсайт методології і технології може бути визначена як розробка стратегії розвитку галузей, бізнесу (великого, середнього, малого), національних ринків. Специфіка державних форсайт-проектів відрізняється такими характеристиками, як масштабність, довгостроковість в організації і отриманні результатів, інформаційна ємність, витратність та інші характеристики, складність оцінки ефективності та результативності. Це підтверджує і світовий досвід.

Ключовими принципами проведення форсайт-досліджень на державному та регіональному рівні слід визнати: наукоємність, інтелектуалізацію, інформаційну прозорість, комплексність знань і управлінських технологій, отримання синергетичного ефекту, можливість створювати майбутні стани, варіативність в одержуваних результатах і прогнозах.

Сучасні технології форсайт – це управлінські технології щодо забезпечення найвищої якості та ефективності в системі взаємодії людей, у першу чергу в парадигмі «влада – бізнес – населення». Це унікальна можливість для України та її менеджменту вирішити безлічі конфліктів бізнес-середовища, недосконалість ринкового простору, обмеження ринкової влади. У ситуації, коли відбувається гостра боротьба між економічними інтересами окремих бізнес-груп і національними, практично не існує більш потужного інструментарію незалежного визначення сценаріїв розвитку та оцінки варіантів майбутнього, ніж форсайт.



Рис. 1. Перспективні напрями використання форсайт-технологій в українській системі державного та регіонального управління

ЛІТЕРАТУРА

- Третьяк В. Форсайт как технология предвидения / В. Третьяк // Экономические стратегии. – 2009. – № 8. – С. 52–59.
- Сибиряков В. Г. Из прошлого – в будущее: технология прогнозирования систем с помощью ТРИЗ / В. Г. Сибиряков // ЭКО. – 2001. – № 8. – С. 28–34.
- Becker Patrick. Corporate foresight in Europe: a first overview / Becker Patrick. – Luxembourg : office for official publications of the European communities, 2003. – P. 7.
- Гапоненко Н. В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт : монография / Н. В. Гапоненко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 239 с.
- Eoyang G. Evaluation in a Complex Adaptive System / Eoyang G., Berkas T. // In: M. Lissack and H Gunz (Eds.), Managing Complexity in Organizations. – Westport, Connecticut : Quorum Books, an imprint of Greenwood Publishing Group, Inc, 1998. – 342 p.
- Hayek F. Low, Legislation, and Liberty: Volume I: Rules and Order, Routledge and Kegan Paul / Hayek F. – London, 1973. – 160 p.
- Crutchfield J. P. «Information and its Metric», in Nonlinear Structures in Physical Systems – Pattern Formation, Chaos and Waves, L. Lam and H. C. Morris, Eds. Springer-Verlag, New York, 1990.

8. Бідюк П. І. Побудова системи адаптивного прогнозування фінансово-економічних процесів та її застосування / П. І. Бідюк, А. В. Федоров // Науково-методичний журнал Чорноморського державного університету. Серія: Комп'ютерні технології. – Вип. 104, т. 117. – С. 119–129.
9. Зельнер А. Байесовские методы в эконометрии / А. Кельнер. – Москва : Статистика, 1980. – 438 с.
5. Eoyang G., Berkas T. Evaluation in a Complex Adaptive System. In: M Lissack and H Gunz (Eds.), *Managing Complexity in Organizations*. Westport, Connecticut: Quorum Books, an imprint of Greenwood Publishing Group, Inc, 1998.
6. Hayek F. *Low, Legislation, and Liberty: Volume I: Rules and Order*, Routledge and Kegan Paul. London, 1973.

REFERENCES

1. Tret'iak V. *Ekonomycheskye stratehyy*, 2009, no. 8, pp. 52–59.
2. Sybyriakov V. H. *EKO*, 2001, no. 8, pp. 28–34.
3. Becker Patrick. *Corporate foresight in Europe: a first overview*. Luxembourg: office for official publications of the European communities, 2003, p. 7.
4. Haponenko N. V. *Forsajt. Teoryia. Metodolohyia. Opyt* [Forsythe. Theory. Methodology]. Moskow: YuNYTY-DANA, 2008. 239 p.
7. Crutchfield J. P. “Information and its Metric”, in *Nonlinear Structures in Physical Systems – Pattern Formation, Chaos and Waves*, L. Lam and H. C. Morris, Eds. Springer-Verlag, New York, 1990.
8. Bidiuk P. I., Fedorov A. V. *Naukovi pratsi. Naukovo-metodychnyj zhurnal Chornomors'koho derzhavnoho universytetu. Seria: Komp'iuterni tekhnolohii, Vypusk 104, tom 117*, pp. 119–129.
9. Zel'ner A. *Bajesovskye metody v ekonometryi* [Bayesian methods in econometrics]. Moskow: Statystyka, 1980. 438 p.

Н. В. Прямухіна, кандидат економічних наук (Черкаський державний технологічний університет). **Становлення методології форсайт в державному і регіональному управлінні.**

Анотація. Цель статьи заключается в освещении развития методологии форсайт и направлениях ее применения в государственном и региональном управлении.

В статье разработаны перспективные направления использования форсайт-технологий в украинской системе государственного и регионального управления. Обосновано, что использование методологии прогнозирования форсайт для системы государственного и регионального управления является комплексным подходом, который будет способствовать формированию эффективной экономической системы.

Ключевые слова: форсайт, планирование, прогнозирование, государственное управление, региональное управление, менеджмент.

N. Pryamukhina, Cand. Econ. Sci. (state University Cherkasky Tehnologichesky). **The formation of the foresight methodology at the state and regional management.**

Summary. The purpose of this article is to highlight the development of the foresight methodology and its application in state and regional management.

Developed promising directions of use of foresight technologies in the Ukrainian system of state and regional governance. The article proves that the use of the methodology forecasting foresight to state and regional management is a comprehensive approach that will contribute to the formation of an effective economic system.

Keywords: foresight, planning, forecasting, governance, regional management, management.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

О. Ю. ЛИТВИН, кандидат економічних наук, доцент
(Полтавська державна аграрна академія)

Анотація. У статті відображено особливості державного регулювання кооперативного сектора економіки України. Оцінено пропозиції з удосконалення державного регулювання досліджуваного сектора. Запропоновано здійснити комплексний підхід до вдосконалення державного регулювання кооперативного сектора вітчизняної економіки, створивши департамент розвитку кооперації при Міністерстві економіки України.

Ключові слова: кооперація, кооперативний сектор, державне регулювання.

Високий рівень розвитку економіки багатьох країн світу значною мірою обумовлюється успішним функціонуванням кооперативного сектора, що традиційно охоплює сферу кредитування, виробництва та збуту сільськогосподарської продукції, споживання, страхування, будівництва та експлуатації житла, медичного й енергетичного забезпечення тощо. Проте, як свідчить багаторічний зарубіжний і вітчизняний досвід, названий сектор економіки через свою соціальну спрямованість не може бути достатньо успішним без усебічної державної підтримки та ефективного державного регулювання. Ця обставина зумовлює актуальність вивчення особливостей державної політики щодо розвитку кооперативного сектора національних економік. Саме тому форми й методи держрегулювання вищезгаданого сектора є предметом дослідження для багатьох сучасних учених-економістів.

За останні п'ятнадцять років помітних успіхів у розробці цієї важливої науково-практичної проблеми досягли С. Я. Алхасов, В. Ю. Бабаєв, О. В. Гаркуша, В. В. Гончаренко, В. В. Лантух, І. В. Лантух, А. О. Пантелеймоненко, А. А. Пожар та інші вчені [1–5, 7]. Проте, віддаючи належне внеску згаданих науковців, слід зауважити, що ця пробле-

ма є багатовекторною, тому потрібно проводити ґрунтовні наукові дослідження.

Метою статті є аналіз особливостей державного регулювання кооперативного сектора економіки України та розробка нових підходів до його вдосконалення. У ході дослідження основними стали методи наукового аналізу й синтезу.

Початок періоду відродження кооперативного сектора національної економіки України збігся в часі із проголошенням її незалежності. Прийняття Законів України «Про споживчу кооперацію» (1992), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997), «Про кредитні спілки» (2001), «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» (2001), «Про кооперацію» (2003) і низки програм і концепцій з розвитку різних видів кооперативів стало свідченням зацікавленості держави у розбудові досліджуваного сектора економіки. З позиції сьогодення державна політика щодо кооперативного сектора була і залишається недостатньо послідовною, його державне регулювання здебільшого обмежувалося формуванням нормативно-правової бази та контролем за дотриманням податкового законодавства.

Сучасні кооперативні організації України розвиваються в умовах непослідовних регу-

ляторних дій із боку держави та не мають єдиного державного регулятора, що відображав би послідовну державну політику щодо кооперативного сектора, з огляду на його соціально орієнтовану місію. Коротко охарактеризуємо регуляторні функції окремих державних інститутів.

Цілком закономірно, що формування нормативно-правової бази здійснюють Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України. Державною установою, компетенція якої в однаковій мірі стосується всіх видів кооперації є Державна реєстраційна служба України. Через так званий Державний реєстратор «на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці» (міста обласного значення або районного центру, чи району міста

Києва) здійснюється реєстрація статуту кооперативу. Універсальною щодо контролю за кооперативами, зокрема за оподаткуванням, є і Державна податкова адміністрація. Всі інші державні установи здійснюють повне або часткове регулювання відносно окремих видів кооперації. Передусім держрегулювання стосується кредитної кооперації. Сільськогосподарські, споживчі, житлові та інші кооперативи не мають уповноваженого державного регулятора. Тому навіть зібрати більш-менш достовірну інформацію про діяльність названих видів кооперативів складно, а іноді і зовсім неможливо. Регуляторні функції відповідних державних установ щодо кооперативного сектора економіки України у загальних рисах відображено на рис. 1.



Рис. 1. Система державного регулювання кооперативного сектора економіки України (складено автором)

Пропозиції щодо підвищення ефективності державного регулювання вже оприлюднювали українські науковці. Так, Л. М. Яремченко у своїй кандидатській дисертації на тему «Фінансова політика сприяння роз-

витку малого підприємництва в аграрній сфері» внесла пропозицію створити в Україні Міністерство малого і середнього підприємництва, а при ньому – Управління сервісних кооперативних організацій (рис. 2).



* Виділення наше.

Рис. 2. Структура Міністерства малого та середнього підприємництва, запропонована Л. М. Яремченко [8, с. 128]

Проте такий підхід не враховує сучасної економічної ситуації в Україні. На створення окремого міністерства потрібно значні

бюджетні кошти, і це, у кращому випадку, справа майбутнього. Крім того, не передбачено комплексності у справі державного ре-

гулювання кооперативного сектора економіки України.

На наш погляд, наразі доцільно створити при Міністерстві економіки України спеціальний департамент розвитку кооперації, надавши йому статус державного регулято-

ра для всіх видів кооперативів (рис. 3). Йому ж слід передати і функції нагляду за кредитними спілками, організувавши відповідний відділ замість спеціального департаменту Держкомфінпослуг.



Рис. 3. Департамент розвитку кооперації у структурі Міністерства економіки України (удосконалено автором на основі [6])

Підбиваючи підсумок зауважимо, що систему державного регулювання кооперативного сектора економіки України потрібно удосконалити. Про це свідчить ситуація, що склалася у цього важливого секторі. А запропонований нами підхід може сприяти підвищенню ефективності державного регулювання кооперативного сектора національної економіки. Детальна характеристика Департаменту розвитку кооперації стане предметом висвітлення у наших наступних публікаціях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алхасов С. Я. О государственном регулировании кооперативного сектора экономики / С. Я. Алхасов // Экономика Крыма. – 2014. – № 2 (47). – С. 100–110.
2. Бабаєв В. Ю. Державне регулювання обслуговуючої кооперації в аграрній сфері : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 25.00.02. / В. Ю. Бабаєв. – Харків : [б. в.], 2007. – 19 с.
3. Гаркуша О. В. Про державне регулювання кредитно-кооперативного сектору у період його відродження [Електронний ресурс] / О. В. Гаркуша // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (1). – С. 97–103. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_6\(1\)_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_6(1)_26.pdf). – Название с экрана.

4. Гончаренко В. В. Державне регулювання у сфері кредитної кооперації до 1917 року на східних землях України / В. В. Гончаренко (в складі авторського колективу) // Зб. статей, присвячений 130-й річниці заснування Сокиринського ощадно-позичкового товариства. – Київ : [б. в.], 2001. – С. 19–25.
5. Лантух В. Державне регулювання торгівлі в Україні (20-ті – початок 30-х рр. XX ст.) : історико-економічне дослідження : монографія / В. Лантух, І. Лантух, А. Пантелеймоненко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 293 с.
6. Міністерство економіки України [Електронний ресурс] // Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. – Назва з екрана.
7. Пожар А. А. Особливості урядової підтримки кредитної кооперації в країнах світу в період глобальної економічної кризи / А. А. Пожар // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири : зб. наук. доп. учасників Всеукр. наук.-практ. конф. – Львів : Львів. комерц. акад., 2010. – С. 312–315.
8. Яремченко Л. М. Фінансова політика сприяння розвитку малого підприємництва в аграрній сфері : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Яремченко Лариса Миколаївна ; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки». – Київ : [б. в.], 2014. – 178 с.
- tion of service cooperatives in agriculture: Author. Dis. on candidate degree. Econ. Sciences (25.00.02)]. Harkiv, 2007. 19 p.
3. Harkusha O. V. *Molodyi vchenyi*, 2014, no. 6 (1), pp. 97–103, Available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_6\(1\)_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_6(1)_26.pdf).
4. Honcharenko V. V. *Zb. statei, prysviachenyi 130-i richnytsi zasnuvannia Sokyrynskoho oshchadno-pozychkovoho tovarystva* [Coll. articles devoted to 130th anniversary of the founding of Sokyryntsi savings and loan association]. Kyiv, 2001. pp. 19–25.
5. Lantukh V., Lantukh I., Panteleimonenko A. *Derzhavne rehuliuвання torhivli v Ukraini (20-ti – pochatok 30-kh rr. XX st.): istoryko-ekonomichne doslidzhennia* [State regulation of trade in Ukraine (20's – early 30's. XX century.): Historical and economic study]. Poltava: RVV PUET, 2011. 293 p.
6. *Ministerstvo ekonomiky Ukrainy: Vikipediia. Vilna entsyklopediia* [The Ministry of Economy of Ukraine: Wikipedia. Free encyclopedia], Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
7. Pozhar A. A. *Zb. nauk. dopovidei uchasnykiv Vseukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsii "Spozhyvcha kooperatsiia Ukrainy: istorychnyi dosvid, suchasnyi rozvytok, stratehichni oriientyry"* [Collected papers participants of the All-Ukrainian Scientific Conference "Consumer cooperation Ukraine: historical experience, current development, strategic goals"]. Lviv: Lvivska komertsiina akademiia, 2010. pp. 312–315.
8. Iaremchenko L. M. *Finansova polityka spryiannia rozvytku maloho pidpriemnytstva v ahrarnii sferi: dys. ... kand. ekon. nauk (08.00.08)* [Financial policy to promote small business in agriculture: Dis. ... Candidate. Econ. Science (08.00.08)]. Kyiv: Nats. akad. ahrar. nauk Ukrainy, Nats. nauk. tsentr "In-t ahrar. Ekonomiky", 2014. 178 p.

REFERENCES

1. Alhasov S. Ja. *Jekonomika Kryma*. Simferopol', 2014, no. 2 (47), pp. 100–110.
2. Babaev V. Ju. *Derzhavne reguljuvannja obslugovujuchoi kooperacii v agrarnij sferi: avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk (25.00.02)* [State regula-

А. Ю. Литвин, кандидат экономических наук, доцент (Полтавская государственная аграрная академия). **Современное состояние и перспективы развития государственного регулирования кооперативного сектора экономики Украины.**

Аннотация. В статье отражены особенности государственного регулирования корпоративного сектора экономики Украины. Дана оценка существующим предложениям по совершенствованию государственного регулирования названного сектора. Предложено осуществить комплексный подход к совершенствованию государственного регулирования кооперативного сектора отечественной экономики путем создания департамента развития кооперации при Министерстве экономики Украины.

Ключевые слова: кооперация, кооперативный сектор, государственное регулирование.

O. Lytvyn, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava State Agrarian Academy). **Current status and prospects of development of state regulation of the cooperative sector in Ukraine.**

Summary. We display specifics of state regulation of the cooperative sector in Ukraine. We estimate offers on improvement of state regulation of the named sector. We offer an implement of comprehensive approach to improving the state regulation of the cooperative sector in the national economy by creating the Department of Development Cooperation at the Ministry of Economy of Ukraine.

Keywords: cooperation, cooperative sector, state regulation.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Д. Г. ШУШПАНОВ, кандидат економічних наук, доцент
(Тернопільський національний економічний університет)

Анотація. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні основних принципів дослідження соціально-економічних детермінант і розробці механізму їх впливу на здоров'я населення.

Обґрунтовано значення соціально-економічних детермінант у формуванні та збереженні населення. Визначено основні принципи їх дослідження. Проаналізовані особливості, пов'язані із соціально-економічними детермінантами, соціальною нерівністю та відмінностями у стані здоров'я населення. Здійснено групування соціально-економічних детермінант на контекстуальному, структурному та проксимальному рівнях і запропоновано схему механізму їх впливу на здоров'я населення.

Проведеним дослідженням закладено теоретичне підґрунтя для розробки методичних положень оцінки впливу соціально-економічних детермінант на здоров'я населення та її практичного здійснення на прикладі населення України.

Ключові слова: соціально-економічні детермінанти, здоров'я населення, соціальна нерівність, соціальний статус.

Сучасний стан здоров'я населення України викликає занепокоєння науковців і практиків. Незважаючи на те, що високі показники смертності та захворюваності населення покращились порівняно з тими, що зафіксовані впродовж останніх 15 років, проте вони залишаються доволі високими, особливо відносно економічно розвинених країн, зокрема Європейського Союзу. Дані, надані державними органами статистики, які здійснюють моніторинг різних показників, свідчать про те, що за 2014–2015 рр. показники смертності та захворюваності погіршилися. Деякі причини такого стану справ відомі, однак вирішити цю ситуацію не вдається через певні об'єктивні чи суб'єктивні обставини. Нині потрібно з'ясувати «причини причин» існуючої ситуації та прийняти відповідні рішення щодо їх усунення. Реформування системи збереження здоров'я населення країни, що декларує Уряд України тривалий період, здійснюється дуже повільно, при цьому недостатньо враховані гли-

бинні причини незадовільного стану здоров'я українців. Світовий досвід, накопичений за останні півсторіччя, свідчить про те, що одним із найбільш ефективних напрямів політики збереження та поліпшення здоров'я населення є покращення детермінант, які його визначають на даний момент часу. Саме теоретичні, методологічні та практичні напрями дослідження детермінант здоров'я населення є актуальними питаннями української науки.

Зауважимо, що сучасних наукових розробок, присвячених комплексному вивченню соціально-економічних детермінант (СЕД) здоров'я населення в Україні немає. Окремі аспекти цієї проблеми розглянуті в працях Е. М. Лібанової, Н. М. Левчук і Н. О. Рингач (детермінанти здоров'я молоді) [1], Н. О. Рингач (соціальна нерівність і екологічні ризики здоров'я) [2], Н. М. Левчук (вплив асоціальних явищ на здоров'я) [3], О. М. Вильчинської (нерівність і здоров'я) [4] та ін. Теоретико-методичних розробок із цього пи-

тання в Україні недостатньо, однак у працях зарубіжних науковців СЕД здоров'я досліджуються більш різнобічно (М. Мармот, Р. Вілкінсон [5], Дж. Мікконен, Д. Рафаель [6] та ін.). Значну увагу дослідженню соціальних детермінант здоров'я населення також приділяє Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) [7].

Мета статті – теоретично обґрунтувати основні принципи дослідження соціально-економічних детермінант і розробити механізм їх впливу на здоров'я населення.

Історія підходу. Уперше питання значимості здоров'я як соціального явища на державному рівні обговорювалося у ХІХ ст., коли в Англії був створений законодавчий статут «Охорона народного здоров'я» (1848), що став основою санітарного законодавства [8, с. 14–16]. У цей період разом із державними створюються громадські організації. Німецький лікар Р. Віхров (1848) щодо цього стверджував, що витоки нездоров'я започатковуються дефектами у суспільстві. Перелік таких дефектів, або негараздів може бути доволі широким. Незадовільні житлові умови, нездорове харчування, неналежна гігієна, що спричиняють хвороби, є наслідками відсутності демократії і несправедливої податкової політики [9].

Однією зі зламних подій, яка дала змогу розширити погляди на питання здоров'я населення, була доповідь міністра здоров'я і соціального забезпечення Федерального уряду Канади М. Лейлонда (1974). Він висловив думку, що здоров'я здебільшого визначається навколишнім середовищем і способом життя. У доповіді також обговорювалася проблема соціальних детермінант здоров'я, які до цього не розглядалися. Цей документ відображає основну віху переходу наукової думки від біомедичної моделі збереження здоров'я до акценту на необхідності його профілактики та зміцнення [10, с. 38].

За останні двадцять років у світі збільшується чисельність національних, регіональних, громадських та інших організацій, які досліджують проблеми здоров'я населення, формуючи на цьому підґрунті політичні рішення і практичні рекомендації.

Особливого успіху такі дослідження набули у Канаді, США, Австралії, Новій Зеландії, Великобританії.

Соціальні, економічні, епідеміологічні та інші дослідження останніх десятиріч підтвердили визначальну роль СЕД у формуванні та збереженні здоров'я людей на рівні популяції (здоров'я населення). Так, Т. МакКоун довів, що основною причиною зниження показників смертності та захворюваності на туберкульоз стали насамперед не розробка нових методів лікування, а зміна продуктів харчування та поліпшення побутових умов [11].

Місце СЕД у формуванні здоров'я населення. Авторське соціологічне обстеження населення, проведене в Україні у серпні 2015 р.¹ засвідчило, що СЕД відіграють вагому роль у формуванні здоров'я українського населення (рис. 1). Названим детермінантам надало перевагу 26 % респондентів, 25 % вказали на те, що їх здоров'я визначає спосіб життя, який значною мірою залежить від СЕД. Ці дані дещо відрізняються від тих, які окреслюють роль СЕД у формуванні та збереженні здоров'я населення відповідно до досліджень фахівців ВООЗ та інших організацій, що вивчають ці питання. Зокрема, спеціалісти ВООЗ характеризують вплив соціальних детермінант показником 50 % [7], науковці Інституту здоров'я населення Університету Віконсін (2010) роль СЕД окреслюють 40 %, способу життя – 20 % [12, с. 7], вчені Канадського інституту перспективних досліджень (2012) значущість соціально-економічних умов – 50 % [13] тощо. Зазначимо, що дані про роль тих або тих детермінант у формуванні здоров'я на-

¹ Обстеження проведено разом із Українським центром вивчення громадської думки «Соціоінформ». Метою опитування було вивчення соціально-економічних детермінант, які визначають сучасний стан здоров'я населення України. Всього опитано 1200 респондентів з усіх регіонів України (за винятком тимчасово окупованої АР Крим). Анкета містила 40 запитань щодо оцінки стану здоров'я та соціально-економічних детермінант, що його визначають. Вибіркова сукупність – випадкова, стратифікована за статеві-віковими групами (від 18 років і старші), типом населеного пункту (місто / селище міського типу / село) та областями.

селення можуть відрізнятися залежно від соціально-економічного розвитку, демографічних та інших параметрів населення, стану навколишнього середовища країни чи певної території. Однак у будь-якому разі СЕД належить провідна роль, а тому їхнього значення не можна недооцінювати.

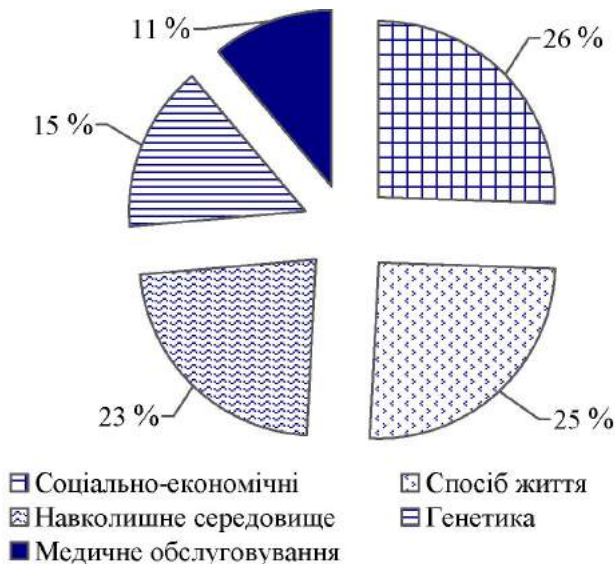


Рис. 1. Питома вага детермінант у формуванні та збереженні здоров'я населення України (за даними авторського соціологічного опитування, 2015).

СЕД і нерівні можливості. Деякі науковці пов'язують СЕД із нерівними можливостями населення щодо збереження свого здоров'я [6; 14–18]. Значна кількість людей має проблеми в доступі до ресурсів, які можуть допомогти вести здоровий і повноцінний спосіб життя. Ці проблеми можуть мати специфічний або структурний характер. З одного боку, люди можуть бути позбавлені доступу або мати обмежений доступ до цих ресурсів через бідність, бездомність, далеку відстань до пунктів медичної допомоги або пов'язані з цими явищами причини, з іншого – вони можуть бути позбавлені такого доступу через дискримінацію. Відповідно, це призводить до системних відмінностей стану здоров'я між різними групами населення (соціальними, демографічними, етнічними тощо).

На думку М. Уайтхед та Г. Дальгрена, існує кілька особливостей, пов'язаних із СЕД, соціальною нерівністю (зокрема щодо збереження здоров'я) та відмінностями у стані здоров'я населення [15]. Перша особливість пов'язана з відмінностями в стані здоров'я між представниками різних соціально-економічних груп. Соціальна структура захворювання є універсальною, хоча її значущість і ступінь відрізняються між собою в різних країнах і регіонах. Для характеристики особливостей здоров'я різних груп населення, які диференціюються за соціально-економічним становищем, використовують поняття «соціальний градієнт», що дає змогу визначити тренди відхилень у стані здоров'я зі зміною соціального статусу.

Друга особливість, пов'язана із СЕД, соціальною нерівністю та станом здоров'я передбачає наявність базових атрибутів збереження здоров'я, які мають бути дотримані, незважаючи на соціальний статус особи. Зокрема, це стосується смертності та захворюваності дітей. Наприклад, жодним законом природи не встановлено, що смертність дітей із бідних сімей має бути вищою за смертність дітей, народжених у багатих сім'ях [16]. Такий вплив несправедливості щодо здоров'я дітей не є фіксованим або немінучим, його слід подолати насамперед шляхом виваженої державної політики країни.

Третя особливість полягає в тому, що соціальна нерівність певним чином генерується і підтримується. Цей процес Т. Еванс і Ф. Петерс (2001) назвали «несправедливі соціальні механізми», які нівелюють загальні поняття справедливості [17, с. 28]. Проблема полягає в тому, що рішення у сфері соціально-економічної політики здебільшого ухвалюють ті, хто перебуває на верхніх шаблях соціальної драбини, враховує переважно власні інтереси. Таким чином соціальна несправедливість тільки поглиблюється. Насамперед описана ситуація характерна для країн із низьким розвитком демократичних інститутів і високим рівнем корупції.

Соціальна несправедливість впливає на спосіб життя людей, імовірність появи у них хвороби та ризику передчасної смерті. У су-

часному світі спостерігається значне зростання середньої імовірної тривалості життя і зміцнення здоров'я в одних країнах, і практично відсутня така тенденція в інших. Наприклад, дівчинка, яка нині народилась у Японії, може розраховувати, що проживе понад 80 років, а у Сьєра-Леоне – менше 45 років.

Останні десятиріччя в Україні спостерігається поглиблення соціальної несправедливості, що проявляється практично у всіх сферах життєдіяльності суспільства: від макро- до мікрорівня. Підтвердженням цього є реформування відносин власності через механізми несправедливої приватизації державної власності, яка заклала основу для подальшого відтворення різноманітних форм соціальної несправедливості в ринковій економіці.

До виявів несправедливості в економічній сфері варто також зарахувати завищену ціну товарів і послуг порівняно з їхньою вартістю і споживчими властивостями, нерівномірний розподіл податкового тягаря між економічними суб'єктами, недієву протекціоністську політику держави в кредитно-фінансовій сфері тощо. Загалом, це впливає на доступність товарів і послуг, пов'язаних зі здоров'ям: «здорових» продуктів харчування, ліків і медичного обладнання, закладів, де здійснюється оздоровлення людей тощо.

Варто звернути увагу на ситуацію щодо доступності медичних препаратів в Україні. На відміну від інших країн світу, в нас дуже високий відсоток оплати пацієнтом вартості ліків. Українці оплачують до 90 % вартості всіх медичних препаратів на ринку. В Європі від 40 до 80 % сплачують держава, страхові фонди, тобто існує так звана система реімбурсації [18]. Така ситуація поглиблює соціальну несправедливість, адже людина споживає більше ліків лише тоді, коли погіршується стан її здоров'я.

Крім зазначених прикладів, генерування соціальної несправедливості є несправедливістю у системі гендерних, вікових, трудових, регіональних відносин тощо. З огляду на сформовані історичні, владно-політичні,

правові, духовно-ідеологічні та інші умови й чинники об'єктом соціальної несправедливості в сучасному українському суспільстві є жінка, а це відображається на стані її репродуктивного здоров'я.

Однією із найгостріших проблем сьогодення також є несправедливість стосовно людей старшого покоління. У свідомості сучасної молоді формуються критичні установки, що бізнес обтяжений «неефективними витратами» на підтримку осіб старшого віку. З іншого боку, багато представників старшого покоління вважають соціально несправедливими ті параметри пенсійного, медичного та іншого забезпечення, які запроваджені нині. І вони мають рацію, адже задекларована державною і закріплена Конституцією України система державного медичного забезпечення не діє, а рівень пенсії, який постійно знижується через високу інфляцію, не забезпечує адекватного лікування, попит на яке в літньому віці зростає в кілька разів.

Посилює нерівність також зростаюча диференціація у соціально-економічному розвитку окремих регіонів. Збільшуються істотні територіальні відмінності в рівні середньодушових грошових доходів населення, бідності та багатства. Наприклад, між Києвом та іншими адміністративно-територіальними одиницями України. Також триває практика нерівномірного фінансування з державного бюджету обласних програм у сфері медичного обслуговування. Отже, це загострює проблеми соціальної нерівності щодо збереження здоров'я населення.

Незважаючи на значне підвищення показників здоров'я загалом, значна відмінність у стані здоров'я населення зберігається також у розвинених країнах. Їх можна пояснити насамперед різним середовищем проживання людей, що пов'язано із СЕД здоров'я. Прикладом може бути соціально-економічна ситуація, яка зумовлює дію багатьох СЕД здоров'я, зокрема визначає рівень доходу, якість раннього періоду життя (до 16 років), освіту, зайнятість і умови праці, продовольчу безпеку. Соціально-економічна ситуація є також чинником, що впливає на якість жит-

ла, можливості та рівень соціального захисту, безпеки протягом усього періоду життя [6]. Вищезазначені відмінності виявляються й усередині будь-якої країни, між її регіонами. Вони пов'язані зі ступенем соціального неблагополуччя та по-різному впливають на стан здоров'я населення. Одним із основних завдань державної політики є нівелювання відмінностей соціально-економічного розвитку регіонів. Одним із основних засобів досягнення справедливості щодо здоров'я населення є покращення СЕД, які його визначають, що може означати відсутність системних відмінностей у стані здоров'я між окремими регіонами та всередині соціальних груп.

Враховуючи вищезазначене, *соціально-економічними детермінантами здоров'я називаємо соціально-економічні чинники, які визначають відмінності у здоров'ї окремих людей, груп населення чи населення країни загалом у певний період.*

Принципи вивчення СЕД. З огляду на вищеподане, дослідження взаємозв'язків здоров'я населення та його СЕД слід побудувати на таких принципах: предметному, територіальному, демографічному, соціальному, часовому та на принципі пізнання.

1. Предметний принцип полягає у тому, що стан здоров'я визначає система детермінант, часто взаємопов'язаних між собою. Перелік цих детермінант доволі широкий: соціальний капітал, житлові умови, освіта, продовольча безпека тощо. Необхідно враховувати весь спектр детермінант.

2. Територіальний пов'язаний зі ступенем впливу тих чи тих СЕД на стан здоров'я населення залежно від соціально-економічного розвитку регіону та місця проживання особи (міські поселення або сільська місцевість, криміналізований або некриміналізований район тощо).

3. Демографічні структури (статева, вікова, шлюбна) є одними із найважливіших складових суспільства, адже вони достатньо стійко визначають становище людей у системі нерівності, їхні взаємостосунки, моделі поведінки, соціальні стратегії тощо. Демографічні структури є підґрунтям для вивчення

соціально-демографічної обумовленості здоров'я на рівні окремих груп населення.

4. Соціальний принцип пов'язаний насамперед із вивченням соціальної нерівності та її наслідками для здоров'я.

5. Механізм дії детермінант змінюється у часі. СЕД, які були визначальними для здоров'я населення в минулому, можуть незначно впливати на нього сьогодні чи у майбутньому. Наприклад, низькі доходи чи недостатнє харчування є базовими СЕД здоров'я населення. У разі покращення ситуації, тобто зростання доходів і поліпшення харчування, їхня роль для здоров'я зменшується, а підвищується значення інших детермінант, наприклад соціального капіталу. Особливо варто наголосити на ролі багатих СЕД в умовах конфлікту (соціального, політичного чи військового), коли вони посилюють нерівність і вразливість тих, хто перебуває у несприятливих умовах через бідність, маргіналізацію та дискримінацію. При цьому зростає чисельність бідних і збільшується навантаження на систему соціального захисту населення.

6. Принцип пізнання дає змогу установити фактичні механізми, за допомогою яких окремі особи та групи населення взаємодіють із СЕД на різних рівнях, наприклад, з'ясування впливу цільового маркетингу шкідливої для здоров'я продукції, такої як сигарети чи алкоголь або наслідків відсутності доступу до медичної допомоги.

Які детермінанти можна зраховувати до соціально-економічних? У цьому питанні існують певні розбіжності, пов'язані з різними поглядами на соціально-економічну сутність сучасних суспільств. Наприклад, з одного боку, забруднення повітря, яке негативно впливає на здоров'я населення, спричинено сучасною індустріалізацією та урбанізацією, тобто соціально-економічними процесами. Деякі дослідники вважають детермінанти, пов'язані з екологією, соціально-економічними. З іншого боку, у процесі забруднення повітря, по-перше, є певне реагування природи на дії людини. По-друге, інституційні та інші механізми регулювання можуть нівелювати негативний вплив

індустріалізації та урбанізації на забруднення. По-третє, процеси у фізичному середовищі можуть впливати на здоров'я населення незалежно від діяльності людини: вологий або сухий клімат, зміни клімату, природні стихійні лиха. Враховуючи наявні обставини, чинники (детермінанти) фізичного середовища або екологічні чинники

варто взяти до уваги як такі, що впливають на СЕД, виокремивши їх як групу детермінант.

Саме розбіжності в трактуваннях деяких детермінант здоров'я, їх динамічний характер і регіональні особливості, зумовлюють дещо відмінний склад соціально-економічних детермінант за визначеннями різних авторів (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до класифікації СЕД здоров'я населення

Автори	Перелік СЕД
ВООЗ [7]	1. Соціальний градієнт. 2. Ранній період життя. 3. Стрес, психосоціальні ризики. 4. Соціальна ізоляція. 5. Умови праці. 6. Безробіття. 7. Соціальна підтримка. 8. Залежність від алкоголю, незаконного споживання наркотиків і тютюнопаління. 9. Здорове харчування. 10. Транспорт
Департамент охорони громадського здоров'я Лос-Анджелесу (США) [19]	1. Освіта. 2. Зайнятість. 3. Дохід. 4. Сім'я та соціальна підтримка. 5. Громадська безпека
Національний консультативний комітет з питань охорони здоров'я та інвалідності Нової Зеландії [20]	1. Дохід. 2. Зайнятість. 3. Освіта. 4. Житло. 5. Соціальна інфраструктура. 6. Культура та етнічна приналежність. 7. Соціальна згуртованість і соціальні зв'язки
Ю. Мікконен, Д. Рафаель [6]	1. Стрес. 2. Доходи й розподіл доходів. 3. Освіта. 4. Безробіття. 5. Зайнятість та умови праці. 6. Розвиток в ранньому дитинстві. 7. Продовольча безпека. 8. Житло. 9. Соціальна ізоляція. 10. Соціальний захист. 11. Медичні послуги. 12. Гендер
М. Мармот, Р. Вілкінсон [5]	1. Стрес. 2. Ранній період життя. 3. Соціальний градієнт. 4. Зайнятість і безробіття. 5. Психосоціальне середовище на роботі. 6. Транспорт. 7. Харчування. 8. Соціальна підтримка й соціальна згуртованість. 9. Бідність, соціальна ізоляція, і меншини. 10. Соціальні патерни індивідуальної поведінки щодо здоров'я. 11. Соціальна детермінація етнічної/расової нерівності. 12. Житлові умови

Автори перелічених вище підходів одноголосні у висновках, що до СЕД здоров'я населення¹ необхідно зарахувати дохід, освіту та зайнятість. Зокрема зайнятість ВООЗ, Ю. Мікконен і Д. Рафаель кореспондують із умовами праці та безробіттям. Наступними щодо частоти введення до групи СЕД здоров'я населення є житло та соціальний захист (підтримка), а також харчування (продовольча безпека) та гендерні відмінності. Важливим, на думку ВООЗ, науковців Ю. Мікконена і Д. Рафаеля, М. Мармота та Р. Вілкінсона, є також розвиток людини у

ранньому дитинстві та соціальна ізоляція.

Механізм впливу СЕД на здоров'я населення. Враховуючи позиції вищезазначених дослідників пропонуємо поділити СЕД здоров'я населення на три таких групи: контекстуальні, структурні та проксимальні (рис. 2). Основними є такі структурні СЕД: гендер; ранній період життя; освіта; зайнятість та умови праці, дохід і його розподіл; житлові умови; доступність продуктів харчування; соціальний статус; соціальний капітал і місце проживання. Зазначені детермінанти взаємопов'язані із культурними, екологічними, демографічними детермінантами та доступністю і якістю медичних товарів і послуг (розвитком системи охорони здоров'я).

¹ Багато авторів, у тому числі й ті, які представляють ВООЗ, використовують термін не соціально-економічні, а соціальні детермінанти.

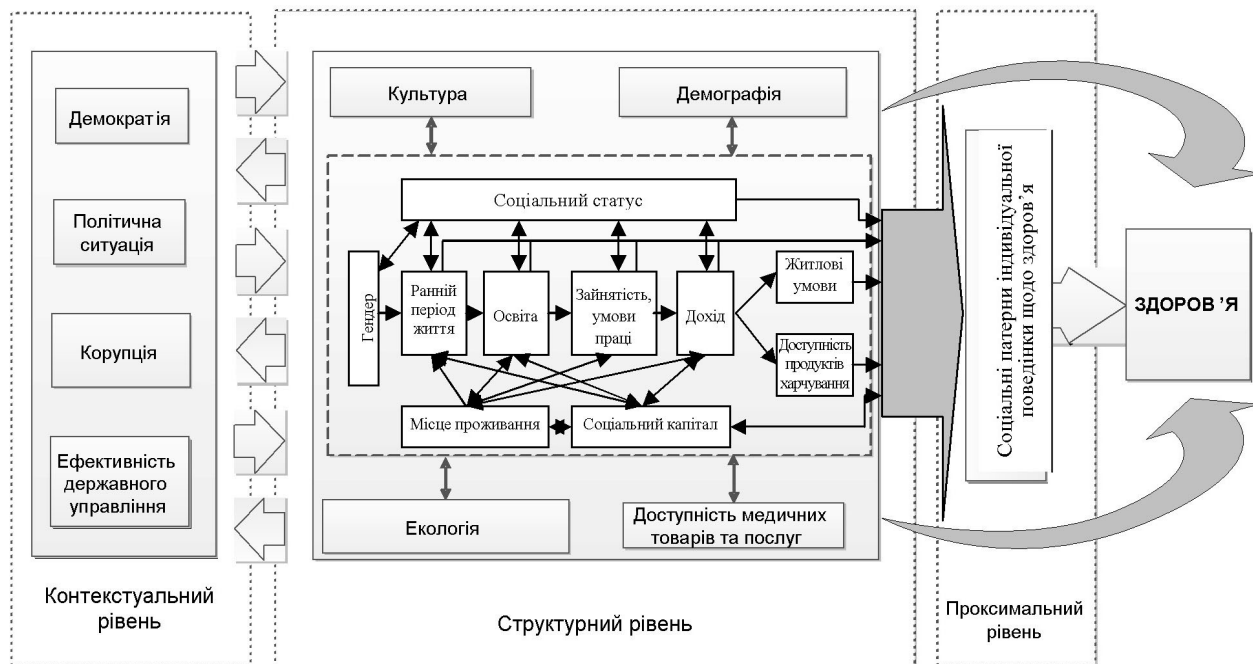


Рис. 2. Механізм взаємодії СЕД і їх вплив на здоров'я населення (побудовано автором)

Водночас СЕД структурного рівня залежать від детермінант контекстуального рівня, таких як демократія, політична ситуація, корупція та ефективність державного управління.

Загалом, ця система формує індивідуальну поведінку населення щодо збереження здоров'я (спосіб життя: фізична активність, вибір продуктів харчування, шкідливі звички), що в підсумку визначає рівень здоров'я населення.

Вирішальну роль у формуванні та збереженні здоров'я населення у сучасному постіндустріальному суспільстві належить СЕД. За суттю вони визначають нерівність щодо збереження здоров'я населення, через різні нерівні можливості доступу до освіти, зайнятості, придбання комфортного жиля, медичних товарів і послуг тощо. Існують певні особливості, пов'язані із СЕД, соціальною нерівністю і станом здоров'я. Основна з них полягає в тому, що існують суттєві відмінності в стані здоров'я між різними соціально-економічними групами.

Перелік соціально-економічних детермінант доволі широкий, проте визначають вони здоров'я по-різному. Історичні, суспільно-

політичні та інші чинники впливають на структуру детермінант і силу їх дії. Зокрема структура та масштаби впливу СЕД на здоров'я залежать від специфіки території, демографічних і етнічних характеристик населення, політичної ситуації та ін. Водночас дія СЕД змінюється у часі. Перелічені обставини необхідно враховувати в дослідженні детермінант і формуванні рекомендацій для ведення державної політики у сфері збереження здоров'я населення.

Покращення СЕД здоров'я населення має бути пріоритетним напрямом для зниження смертності, інвалідності та захворюваності в Україні. У такому випадку усуваються «причини причин» хвороб, а не їх наслідки. Подальші авторські наукові дослідження пов'язані із визначенням основних СЕД, які нині визначають здоров'я українського населення, та розробкою рекомендацій щодо їх покращення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та

- соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
2. Рингач Н. О. Соціальні нерівності, ризики навколишнього середовища та здоров'я – Україна / Н. О. Рингач // Україна. Здоров'я нації. – 2013. – № 1. – С. 14–19.
 3. Левчук Н. М. Асоціальні явища в Україні у демографічному вимірі : монографія / Н. М. Левчук ; Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи Нац. акад. наук України. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж., 2011. – 491 с.
 4. Вильчинская О. М. Оценка сывати неравенства в распределении доходов и здоровья населения в Украине / О. М. Вильчинская // Актуальные вопросы современной науки. – 2013. – № 30–2. – С. 80–90.
 5. Marmot M. Social Determinants of Health. – 2nd Edition / M. Marmot, R. Wilkinson. – Oxford University Press, 2006. – 376 p.
 6. Mikkonen J. Social Determinants of Health: The Canadian Facts. / J. Mikkonen, D. Raphael. – Toronto : York University School of Health Policy and Management, 2010. – 62 p.
 7. Solar O. A conceptual framework for action on the social determinants of health. Social Determinants of Health Discussion Paper 2 (Policy and Practice) [Electronic resource] / O. Solar, A. Irwin. – Geneva: World Health Organization, 2010. – Available at: http://www.who.int/social_determinants/corner/en/.
 8. Лисицын Ю. П. Здоровье человека – социальная ценность / Ю. П. Лисицын, А. В. Сахно. – М. : Мысль, 1988. – 113 с.
 9. Virchow R. Mittheilungen über die in Oberschlesien herrschende Typhus-Epidemie / R. Virchow. – Berlin : Verlag Von G. Reimer, 1848. – 182 p.
 10. Lalonde M. A new perspective on the health of Canadians. A working document [Electronic resource] / M. Lalonde. – Ottawa : Government of Canada, 1974. – 77 p. – Available at: <http://www.phac-aspc.gc.ca/ph-sp/pdf/perspect-eng.pdf>.
 11. McKeown T. The modern rise of population / T. McKeown. – London : Edward Arnold, 1976. – 168 p.
 12. Different perspectives for assigning weights to determinants of health [Electronic resource] / B. Booske [et al.]. – Available at: <https://uwphi.pophealth.wisc.edu/publications/other/different-perspectives-for-assigning-weights-to-determinants-of-health.pdf>.
 13. Health Equity and the Social Determinants of Health: A Role for the Medical Profession [Electronic resource]. – Available at: <https://www.cma.ca/assets/assets-library/document/en/advocacy/pd13-03-e.pdf>.
 14. Primer to Action: Social Determinants of Health [Electronic resource] / Toronto, 2008. – Available at: http://dev.healthnexus.net/sites/default/files/resources/primer_to_action.pdf.
 15. Whitehead M. Concepts and principles for tackling social inequities in health: Levelling up Part 1 [Electronic resource] / M. Whitehead, G. Dahlgren. – WHO, 2007. – Available at: http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0010/74737/E89383.pdf.
 16. Blane D. Social selection: what does it contribute to social class differences in health? / D. Blane, G. Davey Smith, M. Bartley // Sociology of Health and Illness. – 1993. – № 15. – P. 1–15.
 17. Evans T. Ethical dimensions of health equity / Evans T, Peters F. // Challenging inequities in health: from ethics to action / Evans T. [et al.]. – New York : Oxford University Press, 2001. – P. 24–34.
 18. Лекарства подорожают на 20 % из-за социально несправедливого НДС [Elec-

- tronic resource] / Голос Столицы. – Available at: http://newsradio.com.ua/rus/2015_12_01/Lekarstva-podorozhajut-na-20-iz-za-socialno-nespravedlivogo-NDS-jekspert-3901.
19. Social Determinants of Health: How Social and Economic Factors Affect Health [Electronic resource]. – Available at: http://publichealth.lacounty.gov/epi/docs/SocialD_Final_Web.pdf.
20. The Health of People and Communities A Way Forward: Public policy and the economic determinants of health. – Wellington: Public Health Advisory Committee, 2004. – 67 p.
7. Solar O. *A conceptual framework for action on the social determinants of health. Social Determinants of Health Discussion Paper 2 (Policy and Practice)*, Available at: http://www.who.int/social_determinants/corner/en.
8. Lisitsyin Yu. P., Sahno A. V. *Zdorove cheloveka – sotsialnaya tsennost* [Human health – social value]. Moscow: Myisl, 1988, 113 p.
9. Virchow R. *Mittheilungen über die in Oberschlesien herrschende Typhus-Epidemie*, Berlin: Verlag Von G. Reimer, 1848, 182 p.
10. Lalonde M. *A new perspective on the health of Canadians. A working document*, Available at: <http://www.phac-aspc.gc.ca/ph-sp/pdf/perspect-eng.pdf>.

REFERENCES

1. Libanova E. M. (Ed) *Molod ta molodizhna polityka v Ukraini: sotsialno-demografichni aspekty* [Youth and youth policy in Ukraine: social and demographic aspects]. Kiev: Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2010. 248 p.
2. Rynhach N. O. *Ukraine. Health of the nation*, 2013, no 1, pp. 14–19.
3. Levchuk N. M. *Asotsialni yavyscha v Ukraini u demografichnomu vymiri* [Asocial phenomena in Ukraine in demographic terms]. Kiev: Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2011. 491 p.
4. Vilchinskaya O. M. *Aktualnyie voprosyi sovremennoy nauki*, 2013, no 30 (2), pp. 80–90.
5. Marmot M., Wilkinson R. *Social Determinants of Health*. Oxford University Press, 2006, 376 p.
6. Mikkonen J., Raphael D. *Social Determinants of Health: The Canadian Facts*. Toronto: York University School of Health Policy and Management, 2010, 62 p.
11. McKeown T. *The modern rise of population*. London: Edward Arnold, 1976, 168 p.
12. *Different perspectives for assigning weights to determinants of health*, Available at: <https://uwphi.pophealth.wisc.edu/publications/other/different-perspectives-for-assigning-weights-to-determinants-of-health.pdf>.
13. *Health Equity and the Social Determinants of Health: A Role for the Medical Profession*, Available at: <https://www.cma.ca/assets/assets-library/document/en/advocacy/pd13-03-e.pdf>.
14. *Primer to Action: Social Determinants of Health*, Available at: http://dev.healthnexus.net/sites/default/files/resources/primer_to_action.pdf.
15. Whitehead M. *Concepts and principles for tackling social inequities in health: Leveling up Part 1*, Available at: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0010/74737/E89383.pdf.
16. Blane D. *Sociology of Health and Illness*, 1993, no 15, pp. 1–15.

17. Evans T, Peters F. *Challenging inequities in health: from ethics to action*. – New York: Oxford University Press, 2001, pp. 24–34.
18. *Lekarstva podorozhayut na 20 % iz-za sotsialno nespravedlivogo NDS* [Medications to rise by 20% due to social injustice VAT], Available at: [http://newsradio.com.ua/rus/2015_12_01 /Lekarstva-podorozhajut-na-20-iz-za-socialno-nespravedlivogo-NDS-jekspert-3901](http://newsradio.com.ua/rus/2015_12_01/Lekarstva-podorozhajut-na-20-iz-za-socialno-nespravedlivogo-NDS-jekspert-3901).
19. *Social Determinants of Health: How Social and Economic Factors Affect Health*, Available at: http://publichealth.lacounty.gov/epi/docs/SocialD_Final_Web.pdf.
20. *The Health of People and Communities A Way Forward: Public policy and the economic determinants of health*. – Wellington: Public Health Advisory Committee, 2004. 67 p.

Д. Г. Шушпанов, кандидат экономических наук, доцент (Тернопольский национальный экономический университет). **Социально-экономические детерминанты здоровья населения: концептуальные основы исследования.**

Аннотация. Цель статьи состоит в теоретическом обосновании основных принципов исследования социально-экономических детерминант и разработке механизма их влияния на здоровье населения.

Обосновано значение социально-экономических детерминант в формировании и сохранении населения. Определены основные принципы их исследования. Проанализированы особенности, связанные с социально-экономическими детерминантами, социальным неравенством и различиями в состоянии здоровья населения. Сгруппировано социально-экономические детерминанты на контекстуальном, структурном и проксимальном уровнях и предложена схема механизма их влияния на здоровье населения.

Проведенным исследованием заложены теоретические основы для разработки методических положений оценки влияния социально-экономических детерминант на здоровье населения и его практического осуществления на примере населения Украины.

Ключевые слова: социально-экономические детерминанты; здоровья населения, социальное неравенство, социальный статус.

D. Shushpanov, Cand. Econ. Sci., Docent (Ternopil National Economic University). **Social and economic determinants of health: conceptual bases of research.**

Summary. The article is theoretical foundation of basic principles of research on social and economic determinants and the development of the mechanism their effects on population health.

Achieving this goal accomplished such scientific and special methods of research: analysis and synthesis, generalization and systematization, sociological, historical.

It proved the value of social and economic determinants in shaping and maintaining the population. It identified the basic principles of their research. It analyzed the peculiarities associated with social and economic determinants of social inequality and differences in health status. It done grouping social and economic determinants (contextual, structural and proximal levels) and the scheme of the mechanism their effects on population health.

Conducting research laid the theoretical foundations for the development of methodical positions assess the impact of social and economic determinants of population health and its practical implementation in the example of Ukraine's population.

Keywords: social and economic determinants; population health, social inequality, social status.

ОСНОВИ ПАРАДИГМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

І. В. КОЛУПАЄВА, кандидат економічних наук, доцент
(Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету)

Анотація. З огляду на сучасний стан української економіки потрібно визначити тенденції, інструменти і розробити механізми регуляторної політики держави. Для цього необхідно дослідити концепцію регуляторної політики та визначити тенденції сучасної парадигми регуляторної політики держави. Мета статті – визначити сутність парадигми регуляторної політики держави та висвітлити її особливості на сучасному етапі розвитку. У статті узагальнено основні складові та поняття парадигми як методологічної моделі аналізу. На основі комплексного підходу визначено основні ознаки, властивості, категоріальний ряд парадигми та проаналізовано особливості регуляторної політики держави на кожному етапі розвитку, визначено особливості парадигми сучасної регуляторної політики.

Ключові слова: парадигма, парадигмальна модель, регуляторна політика, парадигма регуляторної політики, державна регуляторна політика.

Сучасний стан української економіки характеризується незавершеністю реформ, недосконалим формуванням економічних інститутів, відсутністю довіри до влади, слабким демократичним розвитком, тому необхідно проаналізувати регуляторну політику держави, її тенденції, інструменти, механізм реалізації. Для цього важливо дослідити концептуальні положення регуляторної політики крізь призму історичних етапів розвитку та визначити особливості й тенденції сучасної парадигми регуляторної політики.

У закордонних і вітчизняних доробках можна знайти праці, присвячені парадигмальному підходу під час дослідження того чи того явища у певному середовищі. В. П. Котенко [1], Ю. В. Яковець [2], О. П. Лучанінова [3] аналізують парадигму у філософії; В. В. Нікітін [4], К. І. Козлов [5], О. В. Молодцов [6] розглядають парадигмальний підхід у публічному управлінні; П. М. Петровський [7] аналізує суспільно-владні відносини через категоріальний ряд парадигми; Л. С. Лісовська, Л. В. Іванець [8] досліджують парадигму конкурентоспроможності підприємства; С. Ф. Голов [9] визначає парадигму бухгалтерського обліку. Проте потрібно про-

довжувати дослідження питання парадигми регуляторної політики держави.

Мета статті – визначити сутність парадигми регуляторної політики держави та висвітлити її особливості на сучасному етапі розвитку.

Задля реалізації сформованої мети доцільно узагальнити накопичені наукові положення про сутність поняття, характеристики елементів парадигми та проаналізувати парадигму регуляторної політики держави.

Поняття «парадигма» з грецької означає «приклад, модель, взірць» [10, с. 465]. Аналіз наукових джерел показав, що поняття «парадигма» не чітко детерміноване, науковці розглядають його через призму таких наукових сфер, як філософія [1, 2, 3], політологія [7], публічне управління. Все частіше поширюється поняття «парадигма» і міцно утверджується у наукових доробках із соціології [11], економіки [8, 12], бухгалтерського обліку [9, 13], менеджменту [14] тощо.

У філософії поняття «парадигма» ввів Г. Бергман, проте глибоко його дослідив американський історик Т. Кун у праці «Структура наукових революцій»: «Парадигма я розумію як визнані усіма наукові до-

сягнення, які протягом визначеного часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем і їх розв'язання» [15]. До зміни парадигм Т. Кун зараховував певні теорії, правила, системи, методи, дисциплінарні матриці, символічні конструкції тощо.

У наукових довідково-бібліографічних джерелах, зокрема Філософському енциклопедичному словнику, парадигму визначено як прийняту певним науковим співтовариством модель постановки та розв'язання проблем, що забезпечує існування наукової традиції [10, с. 465].

Інші енциклопедичні словники [16, 18, 19] парадигму трактують як систему уявлень, характерну для визначення певного етапу розвитку науки, культури, суспільного життя, цивілізації загалом, як сукупність філософських, загальнотеоретичних основ науки. Такі визначення є неповними, адже більш узагальнено тлумачать поняття «парадигма».

У Соціологічному словнику термінів і понять зазначається, що парадигма охоплює сукупність світоглядних, методологічних, теоретичних, методичних передумов і чинників, що уособлюють певні наукові зразки та досягнення на певному етапі знання і розвитку науки. Розкриття понять є важливим саме через призму чинників, умов, середовища, які впливають на певний об'єкт або процес і є різними на кожному етапі розвитку [11, с. 205]. Такому визначенню вже властива комплексність, оскільки в ньому представлено фактори та середовища впливу, які визначають відповідну парадигму на певному етапі розвитку того чи того досліджуваного об'єкта, явища тощо.

В. П. Котенко зазначає, що парадигма є методологічною основою наукової діяльності і формується у ході розвитку наукової діяльності на базі визначених концептуальних, ціннісних, методологічних та інших установок, які їй властиві [1, с. 25]. Очевидно, що для кожного етапу розвитку науки властиві певні характеристики, елементи, фактори, норми, еталони, які й формують методологію пізнання – парадигму.

Схожим є і визначення, яке дає Ю. В. Яковець [2, с. 4], і розуміє парадигму як сис-

тему ідей і теорій, які панують і дають певне бачення світу. Думка авторів В. П. Котенко і Ю. В. Яковець є дещо схожою, бо поняття «парадигма» вони розуміють як методологію наукового пізнання певного явища, об'єкта, сфери тощо.

О. П. Лучанінова представляє парадигму як «ціннісно-сміслову ядро, стрижневу лінію, яка відображає глибинну онтологічно-філософську основу» [3, с. 113]. Хоча це визначення є дещо обмеженим, проте підкреслює комплексність системи наукового пізнання, глибинність дослідження складових процесу, явища, що має бути враховано у подальшому для визначення парадигми державної регуляторної політики.

П. М. Петровський вважає, що парадигма – це система знань і цінностей, що визначає пріоритети у виборі цілей і засобів їх досягнень, система цілісного осмислення пізнавальної та практичної діяльності [7]. Таким чином автор підкреслює концептуальність моделі дослідження і визначає її «категоріальний ряд – структурні елементи: концепція, мотив, мета, метод, ресурс, засіб, спосіб дії» [7]. Проте більше ці структурні елементи автор не досліджував, лише акцентував увагу на вивченні парадигми суспільно-владних відносин.

Суттєве місце парадигма або парадигмальна модель посідає і у наукових дослідженнях з публічного управління.

В. В. Нікітін [4] визначає парадигмальну модель, як модель (уявний образ реальних відносин) наукової діяльності (пізнання), що містить у своєму складі теоретичні стандарти, критерії оцінювання дослідницької практики, методологічні норми, зразки розв'язання проблем і загальний світогляд. Отже, парадигму автор розуміє як модель наукового пізнання, що властиве і поняттю у наукових доробках із філософії [1, 2]. Ми не поділяємо думку цього автора щодо структурних елементів парадигми, адже такі складові, як критерії оцінювання, зразки розв'язання проблем, методологічні норми більше характерні розробці механізму певного процесу. У дослідженні розглянута парадигмальна модель державного управління,

а отже, і ці характеристики властиві розробці механізму державного управління. Підтримуємо думку П. М. Петровського [7], який визначає класичні структурні елементи парадигмальної моделі, адже саме через них може бути комплексно досліджено процес, явище, відносини тощо.

К. І. Козлов [5] визначає, що парадигма є складовою теорії державного управління поряд із концептом і політико-адміністративною системою. Не можемо погодитися з цим положенням, адже парадигма є концептуальною моделлю пізнання відносин, теорій тощо. Підтримуємо думку Р. Стілмана, який визначив, що «політико-адміністративна система впливає із прийнятого у цьому суспільстві концепту, державного управління, а цей концепт, у свою чергу, базується на парадигмі державного управління» [20]. Хоча ці дослідження проводяться у сфері публічного управління, очевидно те, що парадигма є базовою концепцією пізнання, а отже, формує певний концепт, систему тощо.

О. В. Молодцов визначив парадигму як цілісну систему знань, ідей, принципів і соціальних цінностей, з'ясував ідеї та концепції, які стали основою процесу її формування [6, с. 24]. Погоджуємося з тим, що парадигма є системою певних знань, ідей, принципів, які її формують. Розроблена О. В. Молодцовим парадигма «сітьового суспільства (сітьова парадигма територіального розвитку)» визначає особливості взаємодії влади та суспільства у сучасних умовах і враховує тенденції децентралізації, актуалізацію публічного управління, що у подальшому має бути враховано під час визначення особливостей сучасної парадигми регуляторної політики держави.

Заслуговує на увагу думка авторів, які визначили, що «класична парадигма характеризується практикоорієнтованістю» [21, с. 69]. Погоджуємося з цим положенням і вважаємо, що доцільно його врахувати під час опису парадигми державної регуляторної політики.

Побудова суспільних відносин на демократичних засадах і перехід до публічного управління привернув увагу дослідників

[22] до засад «комунікативної парадигми». Л. В. Хашиєва [22, с. 98] аналізує комунікативну парадигму через призму інтерсуб'єктивності, коли управління відбувається на партнерських засадах, на взаєморозумінні та довірі, що характерно для демократичного суспільства та переходу до публічного управління.

В. Парсонс у фундаментальному дослідженні «Публічна політика» охарактеризував парадигму публічної політики: «...жодна теорія чи модель не є адекватною для пояснення усієї складності вироблення і здійснення публічної політики в сучасній державі. Аналітик має погодитися із плюралістичною природою дослідження» [23, с. 81]. І це очевидно, адже сучасне суспільство характеризується відкритістю, нестабільністю, нелінійністю розвитку, що ускладнює розробку ідеальної моделі регуляторної політики держави.

Поняття «парадигма» широко використовується і в економіці, зокрема під час аналізу підприємництва та бізнесу [14], конкурентоспроможності [8], бухгалтерського обліку [9, 13] тощо.

В. К. Бабайлов визначає парадигму, як «коротко виражена, незмінна протягом тривалого відрізка часу специфічна словесна модель, взірець поведінки, спосіб взаємодії, взаємодії двох субстанцій» [14, с. 10]. Ці дві субстанції автор розуміє як бізнес і підприємство і визначає нову парадигму підприємництва як «вкладення коштів в організацію дослідництва та впровадження нововведень» [14]. На нашу думку, словесна парадигмальна модель узагалі обмежує ґрунтовне вивчення певних відносин (процесу) і не розкриває усієї глибини через практичні закономірності, фактори, цінності тощо.

Під час дослідження конкурентоспроможності підприємства Л. С. Лісовська, Л. В. Іванець [8, с. 144] парадигму трактують сукупність концепцій, підходів і поглядів на проблему, що визначають концептуальні моделі та схеми теоретичного розуміння та прикладного застосування. Таке визначення сформоване на засадах комплекс-

ності та системності, оскільки робиться акцент на одночасному розгляді теорії та практики.

В. В. Сафонов [12], досліджуючи парадигму політики доходів населення, визначив структуру парадигми через призму цілей, методів, методичних підходів, способів, засобів, принципів, функцій, суб'єктів, об'єктів. Власного визначення поняття «парадигма» автор не надав, але визначив оновлену парадигму політики доходів через «системне дерегулювання ринкових процесів, спрямованих на удосконалення факторного формування доходів, їх оптимальний перерозподіл через державний бюджет» [12, с. 137]. Автор більше акцентує увагу на оптимізації доходів населення через соціальну складову, а саме реалізацію соціальних програм, залучення спільноти, соціальних фондів для забезпечення добробуту населення. Проте, на наш погляд, такі заходи є дещо пасивними і, враховуючи тенденцію щодо інтеграції України до Європейської спільноти, політика доходів населення з боку держави має бути направлена все-таки на підвищення рівня життя та добробуту населення до європейського рівня, на детінізацію доходів населення. Така активна позиція буде сприяти не тільки збільшенню доходів і по-

кращенню добробуту населення, а й оптимізації дохідної частини бюджету та економічному зростанню.

М. М. Шигун [13] підтримує ідеї зміни парадигм Т. С. Куна [15] і зазначає, що «парадигма являє собою історично сформовану систему уявлень, поглядів та понять, що відображають стан розвитку явища у певному соціокультурному середовищі» [13, с. 135]. Поділяємо думку автора щодо цього визначення. М. М. Шмигун [13] у дослідженні виокремив такі структурні елементи парадигми, як мета, завдання, предмет, техніка, стандарти, методи оцінки. У дослідженні аналіз парадигми проводиться лише з погляду теорії бухгалтерського обліку.

С. Ф. Голов [9], досліджуючи сучасну парадигму бухгалтерського обліку, характеризує парадигму «як симбіоз трьох складових: адміністративних і ринкових концепцій; національних і міжнародних стандартів; юридичної та економічної моделі». Незважаючи на те, що це визначення дещо обмежене, проте автор підкреслює концептуальність і практикоорієнтованість парадигми, що досить важливо.

Узагальнимо теоретичний аналіз поняття парадигми і результати представимо у табл. 1.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «парадигма» у наукових доробках

Автори	Визначення	Особливості / властивості
Енциклопедії, словники		
Філософський енциклопедичний словник [10, с. 465]	Прийнята певним науковим співтовариством модель постановки та розв'язання проблем, що забезпечує існування наукової традиції	
Новий словник іншомовних слів [16, с. 450]	Система уявлень, характерна для визначення певного етапу розвитку науки, культури, суспільного життя	Система понять і уявлень
Великий тлумачний словник сучасної української мови [18, с. 726]	Система уявлень, характерна для визначення певного етапу розвитку науки, культури, цивілізації у цілому	
Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання [19, с. 415]	Сукупність філософських, загальнотеоретичних основ науки; система понять і уявлень, які властиві певному періодові розвитку науки, культури, цивілізації; теоретико-методологічна модель	Система понять і уявлень, теоретична модель, концепція

Продовж. табл. 1

Автори	Визначення	Особливості / властивості
Великий тлумачний словник сучасної української мови [17, с. 450]	Сукупність філософських, загальнотеоретичних і мета теоретичних основ науки; система уявлень, характерна для визначення етапу розвитку науки, культури, суспільного життя; той чи той приклад або показовий випадок концепції чи теоретичного підходу	Система понять і уявлень, теоретична модель, концепція
Соціологія: словник термінів і понять [17, с. 205]	Парадигма охоплює сукупність світоглядних, методологічних, теоретичних, методичних передумов і чинників, що уособлюють певні наукові зразки та досягнення на певному етапі знання і розвитку науки	Розкриття понять через призму чинників, умов, середовища
Філософія		
В. П. Котенко [1, с. 25]	Зазначає, що парадигма служить методологічною основою наукової діяльності та формується у ході розвитку наукової діяльності на базі визначених концептуальних, ціннісних, методологічних та інших установок, які їй властиві	Фундаментально досліджено методологічну основу парадигми
Ю. В. Яковець [2, с. 3]	Система ідей і теорій, які панують і дають певне бачення світу	Підкреслюється системність парадигми
О. П. Лучанінова [3, с. 113]	Ціннісно-сміслові ядро, стрижнева лінія, яка відображає глибинну онтологічно-філософську основу	Підкреслює комплексність системи наукового пізнання, глибинність дослідження складових процесу, явища
П. М. Петровський [7]	Система знань і цінностей, що визначає пріоритети у виборі цілей і засобів їхніх досягнень, система цілісного осмислення пізнавальної та практичної діяльності	Підкреслюється концептуальність моделі дослідження, визначено категоріальний ряд – структурні елементи парадигми; акцент на парадигмі суспільно-владних відносин
Публічне управління		
В. В. Нікітін [4]	Модель (уявний образ реальних відносин) наукової діяльності (пізнання), що містить у своєму складі теоретичні стандарти, критерії оцінювання дослідницької практики, методологічні норми, зразки вирішення проблем і загальний світогляд	Розглядається з погляду моделі наукового пізнання, визначено структурні елементи механізму державного управління, які не властиві парадигмі загалом
К. І. Козлов [5]	Парадигма є складовою теорії державного управління поряд з концептом і політико-адміністративною системою	Визначення дещо обмежує глибинність і концептуальність поняття
О. В. Молодцов [6, с. 24]	Цілісна система знань, ідей, принципів і соціальних цінностей, ідеї та концепції, які стали основою процесу її формування	Розглядається сітьова парадигма територіального розвитку, ураховано децентралізацію та актуалізацію публічного управління
Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін. [21, с. 69]	Визначення терміна відсутнє	Парадигма характеризується практикоорієнтованістю
Л. В. Хашиєва [22, с. 98]	Визначення терміна відсутнє	Охарактеризовано комунікативну парадигму через призму інтерсуб'єктивності, коли управління відбувається на партнерських засадах, на взаєморозумінні та довірі

Продовж. табл. 1

Автори	Визначення	Особливості / властивості
Економіка		
Л. С. Лісовська, Л. В. Іванець [8, с. 144]	Сукупність концепцій, підходів і поглядів на проблему конкурентоспроможності, що визначають концептуальні моделі та схеми теоретичного розуміння та прикладного застосування	Ураховано комплексність, системність у поєднанні теорії і практики; розглянуто тільки під кутом конкурентоспроможності підприємства
В. К. Бабайлов [14, с. 10]	Коротко виражена, незмінна протягом тривалого відрізка часу специфічна словесна модель, взірець, приклад поведінки, спосіб взаємодії, взаємодії двох субстанцій	Словесна парадигмальна модель не розкриває усієї глибини через усунення практичних закономірностей, факторів тощо
В. В. Сафонов [12, с. 137]	Власне визначення відсутнє	Визначено оновлену парадигму політики доходів населення через «системне дерегулювання ринкових процесів»
М. М. Шигун [13, с. 135]	Історично сформована система уявлень, поглядів і понять, що відображають стан розвитку явища у певному соціокультурному середовищі	Підтримує ідеї зміни парадигм; досліджено структурні елементи парадигми: мета, завдання, предмет, техніка, стандарти, методи оцінки, але з погляду теорії бухгалтерського обліку
С. Ф. Голов [9]	Симбіоз трьох складових: адміністративних і ринкових концепцій; національних і міжнародних стандартів; юридичної та економічної моделі	Актуалізовано концептуальність і практикоорієнтованість парадигми, проаналізовано з погляду бухгалтерського обліку

Авторська дефініція базується на комплексному підході та визначає основні ознаки визначень, представлених у табл. 1. Отже, парадигма, у тому числі регуляторної політики, може бути представлена як система, яка характеризується теоретичними законами, категоріями, стандартами, методами, і є практикоорієнтованою.

Після аналізу поняття парадигми доцільно, на нашу думку, провести парадигмальний аналіз регуляторної політики держави з урахуванням особливостей розвитку економіки.

Влучно визначив О. М. Чечель [24], що «за основу класифікації типів економічної системи можна взяти тип державного управління». Отже, тип економічної системи та стан її розвитку визначають особливості економічної політики загалом і регуляторної політики держави зокрема.

Економіка радянських часів характеризувалася закритістю адміністративної си-

стеми, низьким рівнем щодо змін в економічному середовищі, низьким впливом громадськості на діяльність державних органів влади. Розпад радянської системи став передумовою щодо зміни парадигми державного регулювання економіки України, яка обрала шлях соціально-ринкової трансформації.

З прийняттям незалежності України держава обрала ринковий шлях розвитку економіки, який визначав нову роль держави у регулюванні економікою, яка була б направлена на побудову ринкової економіки на основі розвитку конкурентоспроможного виробництва та забезпечення гідного рівня життя населення.

У процесі державного економічного регулювання формується економічна роль держави, яка полягає у виконанні нею економічних функцій і залежить від характеру дії економічних законів, від обраної країною основної соціально-економічної мети, типу відтворення, економічного потенціалу та інших факторів [25].

Після оголошення Акта незалежності України почався новий етап розвитку не тільки економіки національного господарства, а й формування нового погляду на державну політику.

I етап. 1998–2002 рр. Указом Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» [26] було визначено дерегулювання одним із пріоритетних напрямів реформування державного управління економікою. Актуалізації набуло обмеження втручання державних органів у підприємницьку діяльність.

Відхід від принципів командно-адміністративної економіки спричинив зміни принципів державного регулювання економіки та формування нової ролі держави у сфері господарських відносин. З розвитком ринкових відносин поступово змінюється і роль держави, функції якої поступово переходять з адміністративного контролю до державного регулювання економікою.

Протягом 1998–2002 рр. державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності здійснювалася на підставі таких нормативно-правових актів:

- Указ Президента України від 3 лютого 1998 р. № 79 «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності»;
- Указ Президента України від 23 лип-

ня 1998 р. № 817 «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності»;

- Указ Президента України від 22 січня 2000 р. № 89 «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва»;

• Постанова Кабінету Міністрів України від 6 травня 2000 р. № 767 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо підготовки обґрунтування проектів регуляторних актів»;

• Постанова Кабінету Міністрів України від 31 липня 2000 р. № 1182 «Про затвердження Положення про порядок підготовки проектів регуляторних актів».

Отже, зміни в народному господарстві України стали поштовхом для розробки реформи державного управління, що потребувало перегляду сценаріїв розвитку економіки. Центр перспективних досліджень України [27] 1999 р. запропонував провести регуляторну реформу в Україні та представив параметри економічної політики за двома сценаріями розвитку:

- 1) оптимістичний (проведення реформи державного управління);
- 2) песимістичний (нездійснення реформи, збереження радянської системи державного управління).

Напрями двох сценаріїв розвитку державного регулювання економіки наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Регуляторна реформа в Україні на 1999–2000 рр. за двома сценаріями розвитку

Оптимістичний сценарій розвитку	Песимістичний сценарій розвитку
Реформа державного управління	Збереження радянської системи державного управління
Встановлення жорстких бюджетних обмежень для підприємств	Пряме та непряме (через податкові пільги та взаємозаліки) субсидування нежиттєздатних підприємств
Удосконалення системи виконання бюджету	Непідконтрольність бюджетних потоків Міністерству фінансів України
Зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу	М'яка грошова політика
Радикальне зменшення податкового тиску	Збільшення податкового тиску
Швидка та прозора приватизація великих підприємств	Зведення нових адміністративних бар'єрів, постійне державне втручання і функціонування ринків

Отже, регуляторна реформа 1999–2000 рр. мала створити нову ринкову систему регулювань, яка якісно відрізнялася від системи державного регулювання командно-адміністративної економіки. Відмінність базувалась на різниці таких характеристик, як сис-

тема, управління, засоби тощо. Порівняємо командно-адміністративну парадигму державного регулювання економіки та демократичну парадигму державного регулювання економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна характеристика командно-адміністративної парадигми та демократичної парадигми регуляторної політики держави

Критерії	Командно-адміністративна парадигма державної регуляторної політики	Демократична парадигма державної регуляторної політики
Система	Централізація, централізоване регулювання	Децентралізація
Управління	Адміністративний контроль	Державне регулювання
Суспільство	Закрите	Відкрите
Тип проведення реформ	Волевиявлення державних органів влади	Комунікативність, діалог із суспільством
Коунікативність	Відсутність гнучкості, тривалість реагування на зміни	Гнучкість, швидкість отримання результатів
Регуляторна політика	Адміністративний тиск, жорстке підпорядкування	Помірне регулювання ринкових процесів, дерегулювання

Процес заміни адміністративної економіки ринковою через зміну форм господарювання, форм власності став передумовою для обрання оптимістичного сценарію розвитку, який характерний для економіки ринкового типу. Характерними напрямками регуляторної політики тих часів стало:

- досягнення фінансової збалансованості підприємств;
- посилення уваги до приватного бізнесу;
- запровадження жорстких бюджетних обмежень;
- удосконалення організації виконання бюджету;
- зменшення податкового тиску;
- зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу;
- реформування системи державного управління.

Проте корегування адміністративної системи того періоду стало дійсно проблемою. Перехід на нову форму державного регулювання потребував часу. Андерс Ослунд [28] у своїй книзі «Україна: що пішло не так і як це виправити» зазначив: «Україна все ще

сповідує радянські принципи управління, яке характеризується бюрократією і неефективністю регуляторної політики. Навіть 2015 р. Україна остаточно не розірвала зв'язки з радянським минулим.

Поступовий перехід від командно-адміністративного регулювання до запровадження регуляторної політики почав відбуватися через розробку нових нормативно-правових актів і визначення нової регуляторної політики держави.

II етап. 2002–2010 рр. Значним кроком у запровадженні регуляторної політики стало прийняття Закону України № 1160-IV від 11.09.2003 р. «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», в якому було зазначено фундаментальні принципи та механізм регуляторної політики.

«Не можна сказати, що прийняття Закону України «Про основи державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» було очікуваним у суспільстві явищем. Натомість скажемо прямо: держава, громада і навіть еліта нашого суспільства

не були готові до появи подібного системотвірного акта» [29]. Разом із тим прийняття цього законодавчого акта забезпечило законодавче закріплення таких важливих принципів регуляторної політики, як відкритість, паритетність між органами влади та суб'єктами господарювання, які стали підґрунтям до запровадження державного регулювання на основі демократичних засад.

Незважаючи на прогресивні новації цього нормативно-правового акта, було виявлено ряд проблем, які перешкоджають проведенню ефективної регуляторної політики, з-поміж яких:

- 1) відсутність нормативно-правових актів, необхідних для повноцінної реалізації закону;
- 2) невизначеність порядку прийняття рішень щодо оперативного врегулювання надзвичайних економічних ситуацій, при виникненні яких немає часу на дотримання регуляторних процедур (наприклад, коли йдеться про необхідність приведення актів міської ради у відповідність до вимог чинного законодавства);
- 3) відсутність чітко прописаної відповідальності за невиконання встановлених законом процедур;
- 4) обмеженість інформаційного та методологічного матеріалу;
- 5) непоінформованість щодо необхідності застосування найбільш оптимальних підходів для формування нормативно-правової бази відповідно до вимог ринкової економіки;
- 6) брак компетентних фахівців, здатних професійно готувати аналіз регуляторного впливу;
- 7) відсутність фінансового забезпечення всього регуляторного процесу;
- 8) нестача в місцевих бюджетах коштів для здійснення відстеження (моніторингу) регуляторного впливу прийнятих актів;
- 9) невиключення в регуляторний процес громадських інститутів;
- 10) недостатня активність громадськості [29].

Аби забезпечити реалізацію Закону № 1160-IV, Кабінет Міністрів України прийняв низку додаткових нормативно-правових актів:

- Постанову Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2004 р. № 150 «Про офіційне оприлюднення регуляторних актів, прийнятих місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади та їх посадовими особами, і внесення змін до Порядку оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади»;

- Постанову Кабінету Міністрів України від 3 березня 2004 р. № 226 «Про затвердження Положення про апеляційну регуляторну комісію»;

- Постанову Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308 «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта»;

- Постанову Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 14 квітня 2004 р. № 471 «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта Національного банку України»;

- Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 березня 2004 р. № 152-р «Про підготовку та оприлюднення щорічної інформації Кабінету Міністрів України про здійснення державної регуляторної політики органами виконавчої влади».

Отже, особливістю цього етапу розвитку регуляторної політики є законодавче закріплення сутності, принципів, механізму, методики регуляторної політики держави (правове регулювання).

III. Етап розпочався з 2011 р. Цей етап розвитку економіки характеризується глобалізацією та інтеграцією у світовий простір. Економіка України є відкритою. Разом із додатковими можливостями розвитку одночасно відкрита економіка стає вразливою до екзогенних факторів, країни з нестійким економічним зростанням є більш вразливими. Отже, економіка України, яка характеризується як відкрита, у більшій мірі схильна до впливу зовнішнього середовища.

Ханс-Хенінг Шредер зазначав, що вихід країни на світовий ринок неможливий без протекціоністських заходів. Для позитивного

впливу глобалізаційних процесів на національне господарство актуальним є питання зміцнення економічної позиції країни на світовому ринку, що неможливе без державного регулювання економіки. Україна є суб'єктом глобалізації і свої власні позиції може покращити шляхом державного регулювання економіки, направлено на підтримку та захист національної економіки з метою забезпечення економічного зростання, гідного рівня життя населення та економічної безпеки.

Формування регуляторної політики у «глобалізаційних умовах посилює актуальність забезпечення необхідного рівня інтеграційних зв'язків» [30, с. 233] вітчизняної економіки зі світовою для забезпечення своєї власної економічної стабільності.

На думку Андерс Ослунд [28], ганебним є той факт, що, за статистикою Світового банку, 2013 р. Україна була на 20 % біднішою, ніж 1990 р. Одним із факторів економічного падіння, на думку автора, є «неефективне державне управління».

За даними Світового банку, Україна посіла 106 місце за показником ВВП на душу населення, що значно нижче, ніж у інших пострадянських країнах [31].

Нобелівський лауреат з економіки Енгус Дітон [32], який займався проблемою добробуту населення, визначив, що для досягнення економічного зростання необхідно підвищувати дієздатність держави, а не використовувати економічну допомогу інших організацій, що ніяким чином не покращує стан національної економіки. Отже, можна стверджувати, що сучасна регуляторна політики держави виявилася неефективною.

За Конституцією, Україна є демократичною державою. Серед головних засад демократичного суспільства необхідно зазначити верховенство права, наявність фундаментальних прав і свобод людини, розуміння людини як абсолютної цінності, пріоритетність інтересів людини над будь-якими іншими. Отже, загальнолюдські цінності є основою демократичного суспільства. У світі сучасних реформ в Україні «...усі перетворення здійснюються за рахунок людини. У першому півріччі реальна зарплата знизилася на 23,9 %» [33]. Це є недопустимим і свідчить про низьку ефективність проведених реформ. Для багатьох людей добробут в Україні залишається недоступним.

У цій площині варто згадати думку Людвіга Ерхарда, який зазначив: «Ринкова економіка виправдана з господарського та морального погляду тільки доти, поки вона повніше і краще, ніж яка-небудь форма економіки, забезпечує оптимальне задоволення потреб усього народу, коли вона максимально наділяє номінальні доходи громадян реальною купівельною спроможністю» [34, с. 123]. Акцент у цьому випадку робиться не на збагаченні окремих верств населення або індивідів, а на оптимальному задоволенні потреб усього населення країни, що і є природно для демократичного суспільства.

У контексті економічної парадигми державного управління колектив авторів [21, с. 483] стверджує: «Швидке економічне зростання не забезпечує задоволення основних матеріальних потреб значної кількості населення, не створює сприятливого соціально-духовного клімату, не розв'язує проблем екології, культури, освіти, особистої безпеки та суспільної моралі, тобто не забезпечує автоматичного покращення якості життя. Цільовими орієнтирами економічного та соціального розвитку є розв'язання проблем життєдіяльності людини (особи)».

Отже, регуляторна політика держави має право на існування, коли ґрунтується на положенні «добробут для всіх», покращення якості життя населення, що відповідно полягає у забезпеченні економічних, законодавчих, соціальних та інших умов.

Повертаючись до питання інтеграції України в Європейське співтовариство, С. Науменкова зазначає: «Формування нової фінансової архітектури... посилює актуальність забезпечення необхідного рівня інтеграційних зв'язків вітчизняного фінансового сектора зі світовою фінансовою системою з метою підтримання власної фінансової стабільності» [35, с. 13].

Паралельно із прагненням України інтегруватись у Європу слід системно переглянути правове забезпечення державної регу-

ляторної політики відповідно до міжнародно-правових документів Ради Європи: Додаткового протоколу до Європейської хартії місцевого самоврядування; Європейської хартії міст II; Маніфесту нового урбанізму; Європейської хартії регіональної демократії (проект). Ці документи стануть підґрунтям для забезпечення децентралізації влади, посилення ролі місцевого самоврядування, утвердження принципів демократії.

Проте важливим залишається питання регуляторної політики щодо впорядкування національних норм, стандартів, положень. Усі ці положення мають бути наближеними до європейських, адже тільки за таких умов можна забезпечити конкурентоспроможність України, економічну безпеку національного народного господарства.

Виходячи із сучасної парадигми регуляторної політики держави, метою регуляторної політики має стати посилення інтеграційних зв'язків національної економіки зі світовим господарством і одночасне забезпечення національної економічної безпеки, економічного зростання та покращення якості життя населення. Регуляторна політика держави має базуватися на принципах соціального партнерства, довіри, соціальної відповідальності усіх суб'єктів.

За результатами проведеного дослідження узагальнено основні складові та поняття парадигми як методологічної моделі аналізу, проаналізовано особливості регуляторної політики держави на кожному етапі розвитку, визначено особливості парадигми сучасної регуляторної політики.

Складність і комплексність парадигмальної моделі регуляторної політики держави зумовлюють необхідність у подальшому дослідження факторів і середовищ впливу, а також практичних механізмів реалізації регуляторної політики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Котенко В. П. Парадигма как методология научной деятельности / В. П. Котенко // Библиосфера. – 2006. – № 3. – С. 21–25.
2. Яковец Ю. В. Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы / Ю. В. Яковец // Вопросы философии. – 1997. – № 1. – С. 3.
3. Лучанинова О. П. Духовно-культурна домінанта української виховної парадигми у I чв. XXI століття / О. П. Лучанинова // Духовність особистості: методологія, теорія і практика. – 2015. – № 3 (66). – С. 110–120.
4. Нікітін В. В. Концептуальні засади «діалогічної» моделі державного управління [Електронний ресурс] / В. В. Нікітін // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (2). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1(2)_8). – Назва з екрана.
5. Козлов К. І. Теорія державного управління: парадигми, концепти та системи [Електронний ресурс] / К. І. Козлов // Державне будівництво. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_1_8. – Назва з екрана.
6. Молодцов О. В. Сітьова парадигма територіального розвитку : сутність, логіка впровадження : автореф. дис ... д-ра наук з держ. управління: 25.00.01 / О. О. Молодцов. – К. : [б. в.], 2010. – 36 с.
7. Петровський П. М. Парадигма як модель дослідження суспільно-владних відносин [Електронний ресурс] / П. М. Петровський. // Державне будівництво. – 2008. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_2_58. – Назва з екрана.
8. Лісовська Л. С. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства / Л. С. Лісовська, Л. В. Іванець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 143–149.
9. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік: спогади про майбутнє [Електронний ресурс] / С. Ф. Голов. – Режим доступу: <http://www.probusiness.in.ua/publications/22>. – Назва з екрана.

10. Філософський енциклопедичний словник : енциклопедія / голов. ред. В. І. Шинкарук ; НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
11. Словник соціологічних термінів і понять / за ред. Є. А. Біленького, М. А. Козловця. – К. : Кондор, 2006. – 372 с.
12. Сафонов В. В. Формування нової парадигми доходів населення в Україні / В. В. Сафонов // Вісник Сумського НАУ. Серія: Економіка та менеджмент. – 2014. – 8 (61). – С. 132–138.
13. Шигун М. М. Парадигмальний розвиток системи бухгалтерського обліку / М. М. Шигун // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 3 (11). – С. 134–139.
14. Бабайлов В. К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы / В. К. Бабайлов // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 1. – С. 9–13.
15. Кун Т. Структура научных революций / Кун Т. ; пер. с англ. И. З. Налетова. – М. : Прогресс, 1975. – 278 с.
16. Новий словник іншомовних слів: близько 40000 слів і словосполучень / Л. І. Шевченко, О. І. Ніка, О. І. Хом'як, А. А. Дем'янюк ; за ред. Л. І. Шевченко. – К. : АРІЙ, 2008. – 672 с.
17. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
18. Великий тлумачний словник сучасної української мови / кер. вид. проекту П. М. Мовчан, В. В. Німчук, В. Й. Кліячак. – К. : Дніпро, 2009. – 1332 с.
19. Бибики С. П. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бибики, Г. М. Сюта ; [за ред. С. Я. Єрмоленко]. – Х. : Фоліо, 2006. – 622 с.
20. Stillman, Richard J. Public administration : concepts and cases / Richard J. Stillman. – II [9-th ed., International ed.]. – Boston, Mass. ; United Kingdom : Wadsworth Cengage Learning, 2010. – 507 p.
21. Державне управління : підручник : у 2 т. / ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К. ; Дніпропетровськ : НАДУ, 2012. – Т. 1. – 564 с.
22. Хашиєва Л. В. Теоретичні основи модернізації системи державного управління на засадах комунікативної парадигми / Л. В. Хашиєва // Актуальні проблеми державного управління. – № 1 (41). – 2012. – С. 98–105.
23. Парсонс Вейн Публічна політика: вступ до теорії й практики аналізу політики : [пер. з англ.] / Вейн Парсонс. – К. : ВД «Киево-Могилянська академія», 2006. – 549 с.
24. Чечель О. М. Тип економічної системи як чинник економічної політики держави [Електронний ресурс] / О. М. Чечель // Державне будівництво. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/2/16.pdf>. – Назва з екрана.
25. Основи економічної теорії : підручник / С. В. Мочерний, В. Г. Скотний, О. А. Устенко та ін.; [за ред. С. В. Мочерного]. – Тернопіль : АТ «Тарнекс», 1993. – 686 с.
26. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 03.02.1998 № 79/98 // Верховна Рада України : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
27. Регуляторна реформа в Україні: успіхи та розчарування першого року [Електронний ресурс] // Вісник центру: інформаційний бюлетень Міжнародного цент-

- ру перспективних досліджень. – 1999. – Число 13 від 09 серпня. – Режим доступу: http://old.icps.com.ua/files/articles/31/43/nl_ukr_19990809_0029.pdf. – Назва з екрана.
28. Anders Åslund *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It*. – 2015. – 274 p.
29. Черненко Є. Як проходить регуляторна реформа в місті Харкові [Електронний ресурс] / Є. Черненко. – Режим доступу: http://www.ucipr.kiev.ua/publications/iak-prokhorit-reguliatorna-reforma-v-misti-kharkovi/lang/tab02/view_print. – Назва з екрана.
30. Канцір І. А. Інституційна структура та архітектура фінансової системи в умовах глобалізації / І. А. Канцір // Європейські перспективи. – 2012. – № 4 (2). – С. 229–234.
31. Інформація щодо ВВП на душу населення [Електронний ресурс] // Світовий банк : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>. – Назва з екрана.
32. Экономика отдельного человека. Чем известен лауреат Нобелевской премии Энгус Дитон [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://meduza.io/feature/2015/10/12/ekonomika-otdelnogo-cheloveka>. – Назва с екрана.
33. Гальчинський А. Українське колесо в стратегії – це те, чого нам весь час бракує [Електронний ресурс] / А. Гальчинський. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-ukrayinske-koleso-v-strategiyi-ce-te-chogo-nam-ves-chas-brakuje-.html>. – Назва з екрана.
34. Эрхард Л. Дискуссия с Эриком Нелтингом на митинге СДПГ в цирке «Альтхофф» / Эрхард Л. // Эрхард Э. Полвека размышлений. Речи и статьи. – М. : Руссико : Ордынка, 1993. – С. 116–130.
35. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 8–13.

REFERENCES

1. Kotenko V. P. *Byblyosfera*, 2006, no. 3, pp. 21–25.
2. Yakovets Yu. V. *Voprosy fylosofyy*, 1997, no. 1, p. 3.
3. Luchaninova O. P. *Dukhovnist' osobystosti: metodolohiya, teoriya i praktyka*, 2015, no. 3 (66), pp. 110–120.
4. Nikitin V. V. *Derzhavne budivnytstvo*, 2007, no. 1 (2), Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1(2)_8).
5. Kozlov K. I. *Derzhavne budivnytstvo*, 2013, no. 1, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_1_8.
6. Molodtsov O. V. *Sit'ova paradyhma terytorial'noho rozvytku: sutnist', lohika vprovadzheniya: avto-ref. dys ... d-ra nauk z derzh. upravlinnya (25.00.01)* [Cross-border spatial development paradigm: the nature, logic implementation: Author. dis ... Dr Sciences of state. management (25.00.01)]. Kiev, 2010. 36 p.
7. Petrovs'kyi P. M. *Derzhavne budivnytstvo*, 2008, no. 2, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_2_58.
8. Lisov'ska L. S. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'viv'ska politekhnika»: Problemy ekonomiky ta upravlinnya*, 2009, no. 640, pp. 143–149.
9. Holov S. F. *Bukhhalters'kyi oblik: spohady pro maybutnye* [Accounting: A Memoir of the Future], Available at: <http://www.pro-business.in.ua/publications/22>.
10. Shynkaruk V. I. (Ed) *Filosofs'kyi entsyklopedychnyy slovnyk: entsyklopedyya* [Philosophical Encyclopedic Dictionary, Encyclopedia]. Kiev: Abrys, 2002. 742 p.

11. Bilen'koho Ye. A., Kozlovtsya M. A. (Ed) *Slovnnyk sotsiologichnykh terminiv i ponyat'* [Dictionary of sociological terms and concepts]. Kiev: Kondor, 2006. 372 p.
12. Safonov V. V. *Visnyk Sums'koho NAU. Seriya: Ekonomika ta menedzhment*, 2014, no. 8 (61), pp. 132–138.
13. Shyhun M. M. *Chasopys ekonomichnykh reform*, 2013, no. 3 (11), pp. 134–139.
14. Babaylov V. K. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryyemnytstva*, 2013, no. 1, pp. 9–13.
15. Kun T. *Struktura nauchnykh revolyutsyy* [Structure of the scientific revolutions]. Moscow: Prohress, 1975. 278 p.
16. Shevchenko L. I. (Ed), Nika O. I., Khom'iak O. I., Dem'ianiuk A. A. *Novyy slovnnyk inshomovnykh sliv: blyz'ko 40000 sliv i slovospoluchen'* [A new dictionary of foreign words: about 40,000 words and phrases]. Kiev: ARIY, 2008. 672 p.
17. Busel V. T. (Ed) *Velykyy tumachnyy slovnnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy* [Great Dictionary of Modern Ukrainian]. Irpin': Perun, 2009. 1736 p.
18. Movchan P. M., Nimchuk V. V., Kliyachak V. Y. (Ker. Vyd. proektu) *Velykyy tumachnyy slovnnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy* [Great Dictionary of Modern Ukrainian]. Kiev: Vmdavnytstvo "Dnipro", 2009. 1332 p.
19. Bybyk S. P., Syuta H. M., Yermolenko S. Ya. (Ed) *Slovnnyk inshomovnykh sliv: tumachen-nya, slovovvorenniya ta slovovzhyvannya* [The dictionary of foreign words: interpretation, word formation and usage]. Kharkiv: Folio, 2006. 622 p.
20. Stillman, Richard J. *Public administration: concepts and cases*. Boston, Mass. ; United Kingdom: Wadsworth Cengage Learning, 2010. 507 p.
21. Kovbasyuk Yu. V., Vashchenko K. O., Surmin Yu. P. [ta in.] *Derzhavne upravlinnya* [Governance]. Kiev: Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrayiny, 2012, t. 1. 564 p.
22. Khashyyeva L. V. *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya*, 2012, no. 1 (41), pp. 98–105.
23. Parsons Veyn *Publichna polityka: vstup do teoriiy y praktyky analizu polityky* [Public policy: introduction to the theory and practice of policy analysis]. Kiev: Kyievo-Mohylyans'ka akademiya, 2006. 549 p.
24. Chechel' O. M. *Derzhavne budivnytstvo*, 2009, no. 2, Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/2/16.pdf>.
25. Mochernyy S. V. (Ed), Skotnyy V. H., Us-tenko O. A. [ta in.] *Osnovy ekonomichnoyi teoriiy* [Foundations of economic theory]. Ternopol': Tarneks, 1993. 686 p.
26. *Pro usunennya obmezhen', shcho strymuyut' rozvytok pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti: Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 03.02.1998 no. 79/98* [On removing restrictions that hinder the development of business: Decree of President of Ukraine], Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
27. *Visnyk tsentru: informatsiyyny byuleten' Mizhnarodnoho tsentru perspektyvnykh doslidzen'*, 1999, Available at: http://old.icps.com.ua/files/articles/31/43/nl_ukr_19990809_0029.pdf.
28. Anders Åslund *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It*, 2015, 274 p.
29. Chernenko Ye. *Yak prokhodyt' rehulyatorna reforma v misti Kharkovi* [How is regulatory reform in Kharkiv], Available at: http://www.ucipr.kiev.ua/publications/iak-prokhodit-regulyatorna-reforma-v-misti-kharkovi/lang/tab02/view_print.
30. Kantsir I. A. *Yevropeys'ki perspektyvy*, 2012, no. 4 (2). pp. 229–234.

31. *Informatsiya shchodo VVP na dushu nase-lennya* [Information on per capita GDP], Available at: <http://data.worldbank.org>.
32. *Jekonomika ot del'nogo cheloveka. Chem izvesten laureat Nobelevskoj premii Jengus Diton* [The economy of the individual. The famous Nobel laureate Angus Deaton], Available at: <https://meduza.io/feature/2015/10/12/ekonomika-otdelnogo-cheloveka>.
33. Hal'chyns'kyy A. *Ukrayins'ke koleso v stratehiyi – tse te, choho nam ves' chas brakuye* [Ukrainian wheel strategy - that is what we always missing], Available at: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatolij-galchinskiy-ukrayinske-koleso-v-strategiyi-ce-te-chogo-nam-ves-chas-brakuye-_html
34. Jerhard L. *Polveka razmyshlenyy. Rechy y stat'y* [Half a century of reflection. Speeches and Articles], Moscow: Russyko: Ordynka, 1993, pp. 116–130.
35. Naumenkova S. *Visnyk NBU*, 2010, no. 1, pp. 8–13.

И. В. Колупаева, кандидат экономических наук, доцент (Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета).
Основы парадигмы регуляторной политики государства.

Аннотация. Современное состояние украинской экономики требует определения тенденций, инструментов и разработки механизмов регуляторной политики государства. Для этого необходимо исследовать концепцию регуляторной политики и определить тенденции современной парадигмы регуляторной политики государства. Цель статьи – определение сущности парадигмы регуляторной политики государства и представления ее особенностей на современном этапе развития. В статье обобщены основные составляющие и понятия парадигмы как методологической модели анализа. На основе комплексного подхода определены основные признаки, свойства, категориальный ряд парадигмы и проанализированы особенности регуляторной политики государства на каждом этапе развития, определены особенности парадигмы современной регуляторной политики.

Ключевые слова: парадигма, парадигмальная модель, регуляторная политика, парадигма регуляторной политики, государственная регуляторная политика.

I. Kolupayeva, Cand. Econ. Sci., Docent (Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics). **Fundamentals of paradigm of regulatory policy.**

Summary. The current state of Ukrainian economy needs to identify trends, tools and to develop mechanisms of regulatory policy. It is necessary to investigate the concept of regulatory policy and to identify trends of modern paradigm of regulatory policy of the state. Determination of paradigm of regulatory policy and presentation of its features at modern stage of development. Overview main components and concepts of paradigm as a methodological model analysis. Based on an integrated approach key attributes, properties, categorical paradigm are identified; features of regulatory policy at every stage of development and peculiarities of the modern paradigm of regulatory policy are analyzed.

Keywords: paradigm, paradigmatic model, regulatory policy, paradigm of regulatory policy, state regulatory policy.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ: ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

С. П. КОВАЛЬЧУК

(Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ)

Анотація. Мета статті полягає у вивченні інструментів державного регулювання залучення інвестицій у зарубіжних країнах, що можуть використовуватися в Україні. Стаття присвячена визначенню можливості та особливостей використання цих інструментів в Україні.

Визначено інструментарій державного регулювання залучення інвестицій в зарубіжних країнах, сформовано перелік інструментів та умови їх використання в Україні.

У статті обґрунтовано, що використання визначених інструментів буде сприяти збільшенню залучення інвестицій в Україні. Основні наукові положення статті можна використати у практиці державного регулювання залучення інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, державне регулювання, податки, податкові пільги, облігації державної позики, вільні економічні зони.

Сучасні економічні реалії в Україні свідчать про необхідність активізації процесів залучення інвестицій як важливої умови для забезпечення економічного зростання. В умовах кризових явищ доцільно удосконалити інструменти державного регулювання залучення інвестицій з метою підвищення їх дієвості та забезпечення бажаної результативності від їх впровадження. Досвід зарубіжних країн, особливо країн колишнього соціалістичного табору та країн Європейського Союзу в залученні інвестицій є цінним для України, враховуючи спільність соціально-політичних і економічних умов розвитку в недавньому минулому та помітні економічні успіхи таких країн на сьогодні. Вивчення складових механізму державного регулювання залучення інвестицій у цих країнах дозволить визначити інструменти, які доцільно та можливо використовувати в Україні.

Досягнення зарубіжних країн, особливо тих, що мають спільну з Україною історію розвитку, у сфері державного регулювання залучення інвестицій не може не цікавити

українських науковців. Дослідженням зарубіжного досвіду щодо інструментарію цього регулювання займаються такі науковці, як С. Є. Борисова, Т. Ю. Дударчук, К. В. Єрмілова, М. І. Карлін, Г. І. Коваль, С. М. Макуха, К. Л. Маркевич, В. Г. Мініч, О. А. Танцюра та ін. Вивчення їхніх праць дозволяє зробити висновок про вагомий напрацювання в частині аналізу зарубіжного досвіду державного регулювання залучення інвестицій. Інструментарій, що використовується в рамках державного регулювання в зарубіжних країнах, потрібно дослідити щодо можливості та доцільності його застосування в Україні. Огляд наукових праць із досліджуваної проблеми свідчить про необхідність вивчення можливості перенесення світового досвіду, особливо досвіду країн постсоціалістичного табору, на Україну, особливостей сучасного етапу цього процесу та проблем і чинників, що перешкоджають йому.

Стаття направлена на вивчення окремих інструментів державного регулювання залучення інвестицій у постсоціалістичних кра-

їнах і країнах Центрально-Східної Європи – нових членах Європейського Союзу, а також визначення можливості використання таких інструментів в Україні з урахуванням економічних реалій в державі.

Зарубіжний досвід щодо державного регулювання залучення інвестицій свідчить про широкий інструментарій, що використовується в цьому напрямі.

Важливою складовою державного регулювання залучення інвестицій є податкова політика держави. Свого часу в Угорщині була розроблена та впроваджена податкова політика, направлена на закріплення зовнішнього залученого капіталу в країні. М. І. Карлін зазначає, що іноземні компанії, які одержують дохід, створений на території Угорщини, платять податок на репатріацію такого прибутку за ставкою 18 %. Усі додаткові податки не стягуються, якщо отримані доходи (у вигляді дивідендів або в іншій формі) залишаються в Угорщині та не репатріюються за кордон [3]. Із 1 січня 2011 р. у Латвії встановлена знижка з прибуткового податку підприємств за вкладені в пріоритетні галузі інвестиції. На інвестиції від 4 до 50 млн євро надається знижка податку 25 %, а вище 50 млн євро – знижка 15 % від перевищення¹ [6].

Аналізуючи досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування К. Л. Маркевич зазначає, що сьогодні в країнах застосовують практику надання підприємствам з іноземними інвестиціями податкових пільг, метою яких є подолання регіональних диспропорцій і структурного безробіття, впровадження новітніх технологій, встановлення незначної відсоткової ставки на кредити [7, ст. 5]. Проте Г. І. Коваль і Т. Ю. Дударчук дотримуються позиції, що найбільш шкідливим за своїми наслідками для економічного зростання країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками є захист іноземного інвестора від конкуренції за рахунок надання йому податкових, митних й інших пільг і одночасне накладання на нього вимог національного вмісту, примусового створення СП, спільного використання технологій [5, ст. 114].

¹ Авторський переклад.

Враховуючи успішний світовий досвід, а також аргументи, що свідчать не на користь заходів зі зменшення конкуренції для іноземного капіталу, в Україні доцільно надавати податкові пільги не лише іноземним, але й вітчизняним інвесторам. Окрім того, вкрай потрібним заходом є зменшення кількості податків і зниження їх ставок, що зумовлено спадними тенденціями в економіці та необхідністю проведення стимулюючої дискреційної фінансової політики в державі. Обрання курсу на зниження ставок оподаткування в Україні, зокрема основного податку із підприємницького сектора – податку на прибуток, – це крок у правильному напрямку, адже він сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості держави.

Прийнятним є диференційований підхід до визначення пільгових режимів оподаткування, зокрема щодо необхідної структуризації напрямів інвестування, а також надання пільг в оподаткуванні для здійснення інвестицій у наукомісткі виробництва, інноваційну сферу діяльності, у відновлення та реконструкцію матеріально-технічної бази великих виробничих комплексів, а також диференційований підхід за регіональною ознакою.

Державна підтримка, як один із інструментів сприяння розвитку внутрішнього виробника, є необхідною не лише у разі входження України до ЄС, але й у сучасних умовах. Політика державного інвестування за рахунок коштів бюджетів різних рівнів активно використовується в Польщі. Джерелом здійснення таких інвестицій є власні кошти місцевого самоврядування, з яких покривається понад 40 % інвестиційних видатків [2, ст. 3]. Діаметрально протилежною є ситуація в Росії. Частка держави і муніципалітетів в інвестиціях незначна: федеральний бюджет становить 4–5 % (але в слаборозвинутих регіонах доходить до 30–60 %), регіональні та місцеві бюджети – близько 10 % [4, ст. 198].

Що стосується можливостей використання цього інструменту в Україні, то вагомим фактором, що перешкоджає цьому процесу, є дефіцит державного бюджету, а також незначна частка власних надходжень у дже-

рела формування місцевих бюджетів. Окрім того, низька платоспроможність державного бюджету є перешкодою для використання державних і муніципальних облігацій із метою залучення інвестицій. Досвід зарубіжних країн, зокрема Чехії та Польщі, засвідчив ефективність державних облігацій як інструменту у сфері регулювання залучення інвестицій. Фактором сприяння цьому виступив високий рівень довіри зовнішніх інвесторів до держави, як гаранта своїх фінансових зобов'язань, що зумовлено саме фінансовими можливостями бюджетів цих держав. О. В. Василенко зазначає, що в країнах, які є новими членами ЄС, зокрема Латвії, Польщі, Угорщині, Словаччині, Литві, формується тенденція до зростання привабливості механізму муніципальних запозичень [2, ст. 4]. Проте сфера запозичення коштів до місцевих бюджетів в Україні через випуск облігацій не забезпечить надходження достатнього фінансового ресурсу, знову ж таки через низьку фінансову спроможність самих бюджетів, відсутність упевненості в поверненні вкладених в облігації коштів, попри те, що державні цінні папери характеризуються незначним рівнем ризику. Тому процес залучення інвестиційного ресурсу через систему запозичення варто впроваджувати, проте розглядати його як ключовий у сукупності інструментів, направлених на збільшення фінансових можливостей бюджетів із метою інвестування коштів в економіку не варто.

Досліджуючи інвестиційні процеси у країнах Центральної та Східної Європи, не можна не розглянути приватизаційні процеси, які відбуваються в економіках країн. Важливо те, що залучення великої кількості іноземних інвестицій пов'язане саме з приватизацією [7, ст. 4].

Так, в Угорщині, що гостро потребувала іноземної валюти для обслуговування укладеного величезного зовнішнього боргу на початку 2000 р., державні підприємства намагалися продати зовнішнім інвесторам, а сектор послуг був практично відразу відкритий для приватизації і входження в нього іноземних компаній [7, ст. 4]. Приватизаційні процеси забезпечують зміну форми влас-

ності та відкривають широкий ринок об'єктів інвестування коштів. Проте практика показала, що проведений процес приватизації не є гарантом надходження фінансових ресурсів до приватизованих об'єктів із метою їх модернізації, розширення, оновлення та створення нової доданої вартості. Підтверджує це й А. В. Андреев, який, аналізуючи інвестиційний клімат та інвестиційну політику Росії, зазначає, що після приватизації інвестиції здебільшого були пов'язані зі зміною власності, кошти вкладалися в придбання акцій підприємств, а не в розвиток виробництва, а якщо й вкладалися, то в оборотний капітал [1, ст. 171]. В Україні приватизаційні процеси за своєю сутністю та наслідками не відрізняються від російських. Отже, цю сферу потрібно вдосконалювати.

Інструменти, що використовувалися чи використовуються сьогодні в економіках постсоціалістичних країн, у певній мірі наявні і в Україні. Частина з них активно застосовується в рамках державного регулювання залучення інвестицій. Інші не використовуються, проте їх доцільно впроваджувати. Є й такі, які не можуть стимулювати інвестиційні процеси через певні обставини. Дослідження цих інструментів саме в такому контексті узагальнено в табл. 1.

Отже, частина постсоціалістичних країн має переваги в залученні інвестицій, які не є характерними наразі для України (наприклад, членство в ЄС), або використовуються не повною мірою (наприклад, активізація залучення іноземних і внутрішніх інвестицій за рахунок податкових інструментів).

На сьогодні в Україні існують фактори, що перешкоджають повноцінному використанню інструментів, які є успішними в практиці залучення інвестицій у регіони постсоціалістичних країн. Диференціація країн за різними ознаками – це основний чинник, що унеможливає повне копіювання політики однієї країни для впровадження її в іншій. Проте повністю відмовлятися від інструментів, що, безперечно, сприяють притоку капіталу в країну, також не доцільно. Їх варто трансформувати відповідно до вимог сучасної економіки України. Обраний Україною курс

на євроінтеграцію ще більшою мірою підтверджує необхідність використання досвіду постсоціалістичних країн – нових членів ЄС у політиці активізації інвестиційних процесів.

Таблиця 1

Аналіз доцільності та можливості використання в Україні інструментарію державного регулювання залучення інвестицій у зарубіжних країнах

Перелік інструментів, державного регулювання залучення інвестицій	Країни, що використовують ці інструменти	Можливість використання в Україні	Рівень використання, причина прийнятності (відхилення) фактора для України
1	2	3	4
Вагома роль сировинного фактора серед чинників економічного розвитку та інвестиційної привабливості	Росія	–*	Значно нижчі потенційні можливості, ніж у Росії; наявні ресурси не використовуються на повну потужність як фактор сприяння залученню інвестицій; націленість на високотехнологічний, а не сировинний виробничий уклад
Інвестування в облігації державної позики	Чехія, Польща	+, –**	Фактично використовується, проте низький рівень дохідності бюджету та наявність значного державного боргу не дозволяють здійснювати великі обсяги таких залучень
Інвестування з місцевих бюджетів за рахунок коштів таких бюджетів, а також інвестиційного ресурсу, що утворений при здійсненні муніципальних запозичень	Польща, Латвія, Литва, Угорщина	+, –	Інвестування з місцевих бюджетів за рахунок бюджетних коштів використовується, проте є обмеженим через обмеженість самих фінансових ресурсів. В Україні передбачено право на здійснення запозичень до місцевих бюджетів
Диференційований підхід до надання податкових пільг	Польща, Угорщина	+, –	Частково може реалізуватися через створену систему спеціальних економічних зон, проте в чистому вигляді цей норматив не впроваджений
Створення вільних економічних зон	Росія, Польща,	+, –	В Україні визначено 11 вільних (спеціальних) економічних зон і 9 територій пріоритетного розвитку, проте ефективність їх функціонування не є стійкою через зміни законодавства, тому їх доцільність сумнівна (упродовж 2004–2005 рр.), вступ України в СОТ
Механізм приватизації	Усі країни постсоціалістичного табору	+, –	Використовувався та продовжує використовуватися, проте його потрібно суттєво вдосконалити з метою забезпечення досягнення інвестиційного ефекту від його реалізації, а не лише одноразових надходжень до бюджету

Примітки: * – абсолютно неможливо використовувати цей фактор;

** – наявність умов і часткове використання цього фактора із певними перешкодами.

Подальші дослідження спрямовуватимуться на вивчення використовуваних інструментів державного регулювання залучення інвестицій в Україну та визначення способів їх удосконалення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреев А. В. Основы региональной экономики : учеб. пособие / А. В. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. – М. : КНОРУС, 2008. – 336 с.

2. Василенко О. В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Василенко О. В. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/>. – Назва з екрана.
3. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського союзу [Електронний ресурс] / Карлін М. І. – Режим доступу: http://libfree.com/136717983-finansifinansi_krayin_eyvropeyskogo_soyuzu_karlin_mi.html. – Назва з екрана.
4. Кистанов В. В. Региональная экономика России : учебник / В. В. Кистанов, Н. В. Копылов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 584 с.
5. Коваль Г. І. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою / Г. І. Коваль, Т. Ю. Дударчук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 7. – С. 110–115.
6. Латвійське агентство інвестицій і розвитку [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.liaa.gov.lv/rus>. – Назва з екрана.
7. Маркевич К. Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування – крок України до Європейської інтеграції [Електронний ресурс] / Маркевич К. Л. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2009_4/files/EC409_26.pdf. – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Andreev A. V., Borisova L. M., Pluchevskaya E. V. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [Basics of the regional economy]. Moskva: KNORUS, 2008. 336 p.
2. Vasylenko O. V. *Svitovyi dosvid formuvania investytsiinykh resursiv mistsevykh biudzhativ* [Rules for the Citing of Sources], Available at: <http://www.nbu.gov.ua/portal/>.
3. Karlin M. I. *Finansy krain Yevropeiskoho soiuzu* [European Union finance], Available at: http://libfree.com/136717983-finansifinansi_krayin_eyvropeyskogo_soyuzu_karlin_mi.html.
4. Kistanov V. V., Kopyilov N. V. *Regionalnaya ekonomika Rossii* [The regional Economy of the Russia]. Moskva: Finansyi i statistika, 2006. 584 p.
5. Koval H. I., Dudarchuk T. Iu. *Naukovyi visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, 2007, no. 7. pp. 110–115.
6. *Latviiske ahentstvo investytsii i rozvytku* [Latvian Investment and Development Agency], Available at: <http://www.liaa.gov.lv/rus>.
7. Markevych K. L. *Dosvid krain YeS u sferi inozemnoho investuvannia – krok Ukrainy do Yevropeiskoi intehtratsii* [The experience of EU foreign investment – a step towards European integration Ukraine], Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2009_4/files/EC409_26.pdf.

С. П. Ковальчук (Винницький торгово-економічний інститут КНТЭУ). Зарубежный опыт государственного регулирования привлечения инвестиций: основные инструменты и перспективы их использования в Украине.

Аннотация. Цель статьи заключается в изучении инструментов государственного регулирования привлечения инвестиций в зарубежных странах, которые могут использоваться в Украине. Статья посвящена определению возможности и особенностей использования данных инструментов в Украине.

Определен инструментарий государственного регулирования привлечения инвестиций в зарубежных странах, сформирован перечень инструментов и условия их использования в Украине. Обосновано, что использование определенных инструментов будет способствовать увеличению привлечения инвестиций в Украину. Основные научные положения статьи

можно использовать в практике государственного регулирования привлечения инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, государственное регулирование, налоги, налоговые льготы, облигации государственного займа, свободные экономические зоны.

S. Kovalchuk (Vinnitsa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics). **Foreign experience the state regulation of investment attraction: basic tools and prospects of their use in Ukraine.**

Summary. The purpose of the article is to examine the instruments of state regulation to attract investments in foreign countries can be used in Ukraine. The article is devoted to the definition and features the use of these tools in Ukraine.

Determined tools of state regulation of attraction of investments in foreign countries formed a list of tools and their conditions of use in Ukraine.

The article proved that the use of certain tools will help increase the attraction of investments into Ukraine. The main scientific position paper can be used in the practice of state regulation of investment attraction.

Keywords: investment, government regulation, taxes, tax breaks, government bonds, free economic zones.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА УКРАЇНИ

С. О. ГРИГОРЬЄВ

(Національний університет біоресурсів і
природокористування України)

Анотація. Мета статті полягає у визначенні способів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного птахівництва в умовах поглиблення євроінтеграції України.

Досліджено сучасний стан виробництва м'яса птиці в Україні та перспективи розвитку. Проведено аналіз конкурентоспроможності продукції вітчизняного птахівництва, обґрунтовано основні напрями розвитку галузі та підвищення її ролі у забезпеченні продовольчої безпеки країни в умовах євроінтеграції.

У статті обґрунтовано основні напрями розвитку галузі, які спрямовані на ефективний розвиток галузі птахівництва як складової аграрного сектора. Основні наукові положення статті можна використати на підприємствах галузі птахівництва, що сприятиме розвитку аграрного сектора загалом.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок, птахівництво, товаровиробники, аграрний сектор.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ключовим завданням державної політики на сучасному етапі є забезпечення соціальних гарантій високого рівня життя населення. Надзвичайно важливою складовою цього завдання слід вважати задоволення потреб споживачів у високобілкових продуктах харчування. Вхідження України до Європейського Союзу спонукає підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників, що діють на внутрішньому та зовнішньому ринку в умовах глобалізаційних процесів. Стратегічною метою у сучасних умовах економічної та політичної нестабільності є забезпечення продовольчої безпеки країни, формування нової якості економічних відносин, формування сталого економічного зростання. Розв'язання проблеми продовольчої безпеки у XXI ст. є стратегічним завданням, оскільки у світі до 2050 р. потрібно буде нагодувати 9 млрд людей. Крім швидкого росту населення, зростають доходи населення, що спричиняє підвищення попиту на продукти харчування. Проблемаю

продовольчої безпеки також є катастрофічний вплив глобальних кліматичних змін, який негативно впливає на аграрний сектор через підвищення температури, аномальний характер атмосферних опадів і вищу ймовірність виникнення посух і повеней, що значною мірою впливає на обсяг врожаю.

Проблеми стану вітчизняної галузі птахівництва, способи забезпечення якості м'яса птиці, а разом із тим і значного підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках досліджували такі науковці: Т. М. Бойко, В. П. Бородай, Р. С. Бичківський, Р. І. Буряк, Ю. В. Бондаренко, В. І. Д'яченко, О. О. Катеринич, О. В. Мазуренко, Л. Я. Мalyota, О. В. Терещенко, В. О. Труфанов, В. В. Рухляд, В. П. Хвостик, Д. М. Микитюк, І. О. Щетинін та ін.

В умовах сучасних викликів перед українськими виробниками продукції птахівництва поставлено завдання – забезпечити зростання її виробництва на якісно нових засадах побудови цієї галузі та задовольнити відповідні потреби як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Особливе місце мають посісти

заходи, що спрямовані на підвищення якості сировини та готового продукту, бо закордонні споживачі вживають лише продукцію екстракласу.

Метою статті є визначення способів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного птахівництва в умовах поглиблення євроінтеграції України.

Для реалізації поставлених у статті завдань були використані такі методи та методики: монографічний, методи економічного аналізу, абстрактний, розрахунково-конструктивний, аналізу і синтезу, порівняльний та ін.

Вирішення продовольчої безпеки держави пов'язане із забезпеченням населення країни основними продуктами харчування у достатній кількості та належної якості. У переважній більшості держав світу птахівництво посідає провідне місце з-поміж інших галузей сільськогосподарського виробництва, бо забезпечує населення повноцінними дієтичними продуктами харчування. На сьогодні споживання м'яса птиці в Україні є одним із найнижчих у Європі, адже один українець споживає лише 10–12 кг курятини на рік (європейці близько 25 кг на особу на рік). Птахівництво є однією із найбільш скоростиглих галузей тваринництва. Вона характеризується швидкими темпами відтворення поголів'я, найменшими затратами матеріальних ресурсів і людської праці на одиницю виробленої продукції. Птиця відрізняється більшою продуктивністю, високими відтворювальними можливостями, інтенсивним ростом, здатністю до найвищої конверсії корму за її пристосованості до промислових умов утримання [1].

Сьогодні ринок насичений не лише продукцією українських птахофабрик, а й імпортом товаром, який часто поступається своїми якісними характеристиками. Тому в сучасних умовах актуальною залишається проблема поліпшення конкурентоспроможності продукції галузі птахівництва та регулювання ринку продукції птахівництва через низку економічних важелів.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринко-

вої економіки, характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Проте досвід показує, що далеко не всі вітчизняні підприємства галузі атахівництва готові до конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність переважно окреслюють як здатність витримати конкуренцію з аналогічними об'єктами на конкретному ринку. Однак для розгляду проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств такого визначення недостатньо. Знання економічної природи конкуренції, основних економічних законів функціонування ринкових відносин, наукових підходів, принципів і методів, розуміння конкурентних ситуацій на ринку, розроблення методик оцінки конкурентоспроможності підприємства є необхідним науковим підґрунтям для системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Адже вітчизняні підприємства часто продукують конкурентоспроможну продукцію неконкурентоспроможними методами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками. Тому конкурентоспроможність підприємства варто розглядати як здатність генерувати прибуток на вкладений капітал не нижче від середньогалузевих параметрів, тобто здатність функціонувати ефективно. Виходячи з цього постулату, більшість наших підприємств галузі птахівництва виявляються неконкурентоспроможними.

Для усунення недоліків необхідно, перш за все, визначити та систематизувати фактори, що дасть змогу підвищити ефективність оцінки конкурентоспроможності виробництва та підвищити якість продукції, яка випускається. Щоб досягнути довготривалого успіху, роботу із забезпечення конкурентоспроможності підприємства слід здійснювати в усіх сферах і за всіма аспектами його діяльності.

На стадії виробництва сільськогосподарської продукції конкуренція має свою мету і проявляється у формі джерела та стимулу підвищення ефективності діяльності підприємств. Вона є економічним змаганням виробників однакової продукції на ринку, спря-

мованим на залучення якомога більшої кількості споживачів, завдяки цьому – одержання максимальної вигоди [2, с. 46].

Основним чинником, який визначає рівень конкурентоспроможності продукції галузі птахівництва, є ціна її реалізації за умови, що

якісні характеристики товару відповідають прийнятим у країні стандартам.

Аналіз динаміки виробництва м'яса птиці показує, що вітчизняна галузь птахівництва є ваговою складовою виробництва м'яса і м'ясних продуктів (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво м'яса птиці в Україні, тис. т (у забійній масі)

Показник	Рік						2014 р. до 2000 р., %
	2000	2005	2010	2012	2013	2014*	
Господарства усіх категорій, тис. т.	193,2	496,6	953,5	1074,7	1168,3	1164,7	602,8
У тому числі сільськогосподарські підприємства, тис. т	35,8	319,8	772,0	868,1	966,6	974,4	2721,8
Відсотків	18,5	64,4	81,0	80,8	82,7	83,7	×

Примітка.* Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Отже, встановлено, що м'ясне птахівництво України функціонує стабільно та нарощує темпи виробництва, і в умовах євроінтеграції має значні перспективи щодо забезпечення населення повноцінними дієтичними продуктами харчування та експорту цієї продукції.

На сьогодні темпи приросту виробництва продукції птахівництва зростають за рахунок використання птахівничими підприємствами закордонної селекції, застосування автоматизованого обладнання, зарубіжних ветеринарних препаратів і кормових добавок. При-

чому значно сформувався асортимент продукції птахівництва на ринку: це переважно харчові курячі яйця та м'ясо птиці, які є доступними для всіх верств населення.

За 2015 р. на українському ринку курятини відбулося незначне скорочення виробництва на 2 %. Загалом, 2015 р. було вироблено близько 560 тис. т охолодженого м'яса птиці. За попередніми даними, мороженої курятини за січень – вересень 2015 р. було вироблено 126 тис. т, що на 11 % більше, ніж 2014 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка виробництва замороженого м'яса домашньої птиці

Назва підприємства	Виробництво, т			Чистий дохід, млн грн			Чистий прибуток, млн грн	
	2013	2014	2014, зростання, %	2013	2014	2014, зростання, %	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вінницька птахофабрика	74195	102070	37,57	1865	4035	116,35	90	612
Птахокомплекс «Дніпровський»	16594	15527	-6,43	837	991	18,50	102	103
Агро-Овен	5751	6036	4,96	993	1228	23,63	78	112

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Березняківське птахопідприємство	3725	4028	8,13	79	87	10,46	0	7
Ориль-Лідер	3918	3705	-5,44	881	1090	23,77	94	-203
Перемога Нова (МХП)	5199	3478	-33,10	570	519	-8,94	22	-184
Птахокомплекс «Губін»	2879	2661	-7,57	279	380	36,44	31	61
Ідна	0	1783	-	53	53	1,22	2	2
Володимиро-Волинська птахофабрика	1057	1115	5,49	567	833	46,79	56	82
Усього	113318	140403	23,90	×	×	×	×	×

За останні роки великі інвестиції зроблені у потужні яєчні та м'ясні підприємства. Тільки на 2002 р. іноземних і вітчизняних інвесторів було майже 70. Саме за рахунок інвестицій відновлені й потужно працюють великі підприємства з виробництва яєць і м'яса птиці. На жаль, птахопідприємства «Птахопром України» отримали незначні інвестиції, та все одно працюють і дають якісну продукцію. Наприклад, потужно розвивається нині ТОВ «Агрохолдинг „Авангард”» (виробництво яєць), який буде 2 великі комплекси у Хмельницькій (на 23 млн гол.) і Херсонській (до 5 млн гол.) областях. Оскільки зростає попит населення на цінний білковий продукт, то в останні роки збільшилася кількість перепелиних ферм. Скажімо, стабільно працюють ТОВ «Агрокомплекс Фенікс» і ФГ «Повіт-Агро» (Київщина), ТОВ Фірма «Сільпостачсервіс» (Херсонщина) та інші. Інвестиції дозволили відновити і розвинути виробництво гусячої племінної продукції. Непогані показники демонструє СТОВ «Нікомарівське» (Одещина), ФГ «Орбіта» (Миколаївщина), ТОВ «Колос-Агро Трейд» (Сумщина), проте, як свідчать дані табл. 2, вищезгадані підприємства попри позитивні тенденції розвитку все-таки не є лідерами з виробництва замороженого м'яса домашньої птиці.

Нині найбільшими підприємствами галузі є «Миронівський хлібопродукт» і «Агро-

марс». Їх торгові марки «Наша Ряба» і «Гаврилівські курчата» контролюють 64 % ринку – 50 і 14 % відповідно. Прибуток від бізнесу з виробництва птиці, за даними Інвестиційної компанії «Dragon Capital», становить 20–35 % (ЕВІТДА). У птахівництві витрати галузі залежать від витрат на корми, які, в свою чергу, – від вартості на зерно та мінеральні добавки різної формації. У структурі витрат кормова складова становить близько 80 %. До того ж, на сукупні витрати впливає зростання рівня заробітної плати, підвищення ціни на енергоресурси, ветеринарні препарати тощо, лідером на ринку залишається компанія «Миронівський хлібопродукт», що забезпечує себе зерном практично повністю. Іншим учасникам ринку доводиться закуповувати корми, тому вони залежать від цінних коливань на зернові (табл. 3).

Собівартість кілограма готової продукції становить у середньому 15 грн, залежно від величини підприємства і його забезпеченості ресурсами. На початку минулого року компанії були змушені працювати практично збитково, продаючи куряче м'ясо за ціною 14–15 грн, через зниження купівельної спроможності населення. Загалом, ситуація у виробників така: щоб працювати з 20 % маржею, вони повинні продавати готову продукцію не менш ніж по 18–19 грн за кг. Проте іноземні виробники готові імпортувати продукцію до України за нижчими цінами.

Таблиця 3

**Динаміка виробництва продукції птахівництва
(м'ясо домашньої птиці), свіже та охолоджене**

Назва підприємства	Виробництво, т			Чистий дохід, млн грн			Чистий прибуток, млн грн	
	2013 р.	2014 р.	2014 р. зростання, %	2013 р.	2014 р.	2014 р. зростання, %	2013 р.	2014 р.
Миронівський хлібопродукт «МХП»	215874	193602	-10,32	4213	5514	30,90	413	92
Гаврилівський комплекс «Агромарс»	76619	109051	42,33	2116	2435	15,08	80	56
Ориль-Лідер	53227	59949	12,63	881	1090	23,77	94	-203
Вінницька птахофабрика	33193	55043	68,83	1865	4035	116,35	90	612
Володимиро-Волинська птахофабрика	34398	43178	25,52	567	833	46,79	56	82
Агро-Овен	44001	41599	-5,46	993	1228	23,63	78	112
Птахокомплекс «Дніпровський»	34514	34096	-1,21	837	991	18,50	102	103
Перемога Нова	28321	19067	-32,68	570	519	-8,94	22	-184
Улар	19877	15897	-20,02	334	349	4,27	31	9
Птахокомплекс «Губін»	15867	15401	-2,94	279	380	36,44	31	61

Незважаючи на позитивні тенденції ринку м'яса птиці та яєць, існують також стримуючі фактори його розвитку. Зокрема, проблеми з логістикою і неможливістю транспортувати охолоджену продукцію на великі відстані роблять продаж курятини за кордон низькорентабельною. У сегменті замороженої продукції українські виробники не можуть конкурувати з Бразилією через більш високу собівартість готового м'ясо продукту. За умови, що держава стане підтримувати цю галузь, залучаючи інвестиції, птахівництво зможе стати одним із провідних напрямів української економіки.

На виробництво продукції птахівництва насамперед впливає наявність поголів'я птиці (табл. 4). Зазначимо, що збільшення обсягів виробництва продукції птахівництва досягається за рахунок зростання його промислового виробництва.

Майже п'ята частина всіх господарств – це великі птахівничі підприємства відомих марок, які успішно зайняли провідне місце на ринку продукції птахівництва.

Основні конкурентні переваги промислового птахівництва пов'язані з присутністю в галузі великих за розмірами підприємств, об'єднаних в агрохолдинги, які і є основними експортерами м'яса птиці та яєць. Завдяки наявності значних фінансових ресурсів у таких підприємствах використовуються сучасні технології, розвивається ефективна система маркетингу. Тут досягнуто високої продуктивності праці, впроваджується система жорсткого контролю за якістю продукції.

Дослідження конкурентоспроможності продукції галузі птахівництва України в сучасних умовах поглиблення євроінтеграції показали, що зміцнення позицій вітчизняних

підприємств галузі птахівництва можливе за умов розширення виробництва продукції. Очевидно, що конкурентні позиції вітчизня-

ної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, усе більшою мірою визначатимуться її якістю.

Таблиця 4

Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я птиці всіх видів станом на 1 січня 2014 р.

Показник	Кількість підприємств		Чисельність поголів'я	
	одиниць	відсотків загальної кількості	тис. гол.	відсотків загальної чисельності
Підприємства – всього, з них млн голів	531	100	122078	100
До 10000	299	56	479	0
10000 – 24999	40	8	657	1
25000 – 49999	33	6	1169	1
Понад 49999	159	30	119773	98

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

З метою підсилення конкурентних переваг вітчизняної продукції та більш повного використання сприятливої кон'юктури світового ринку потрібно забезпечити якість і безпечність продукції відповідно до сучасних вимог. Для цього потрібно активізувати впровадження на підприємствах систем управління безпечністю і якістю продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Супіханов Б. К. Розвиток ринків аграрної продукції : монографія / Супіханов Б. К. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 538 с.
2. Економіка підприємства / [Горбоніс Ф. В., Черевко Г. В., Павленчик Н. Ф., Павленчик А. О.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
3. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України : монографія / М. В. Гладій, П. Т. Саблук, Н. Г. Копитець та ін. ; за ред. М. В. Гладія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 354 с.
4. Формування попиту та пропозиції на ринках основних видів тваринницької продукції / Ільчук М. М., Коновал І. А., Кирилюк О. Ф., Гурська І. С. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2012. – 363 с.

5. Аналіз і прогноз кон'юктури світових ринків продукції тваринництва / Шпичак О. М., Лупенко Ю. О., Присяжнюк М. В. та ін. ; за ред. О. М. Шпичака. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 250 с.

REFERENCES

1. *Rozvytok rynkiv aghrarnoji produkciji* [The development of markets of agricultural products]. Kiev: NSC "Institute of Agrarian Economics", 2009. 538 p.
2. Horbonos F. V., Cherevko G. V., Pavlenchuk N. F., Pavlenchuk A. O. *Ekonomika pidpryjemstva* [Economics of Enterprise]. Kiev: Znannia, 2010. 463 p.
3. Hladiy M. V., Sabluk P. T., Kopytets F. H. and others. *Rozvytok m'jasoproduktovogo pidkompleksu Ukraini* [Development of meat products subcomplex Ukraine]. Kiev: NSC "Institute of Agrarian Economics", 2012. 354 p.
4. Ilchuk M. M., Konoval I. A., Kyrylyuk O. F., Gorska I. S. *Formuvannja popytu ta propozycji na rynkakh osnovnykh vydiv tvarynnyjskoji produkciji* [Formation of supply and demand in the markets of the main types of

livestock production]. Kiev: JSC “Nichlava”, 2012. 363 p.

5. Shpuchak O. M., Lupenko Y. O., Prysyazhnyuk M. V. and others. *Analiz i prohnoz*

conuctury svitovykh rynciv produkciji tvarinnictva [Analysis of forecast market situation and global markets of animal products]. Kiev: NSC “Institute of Agrarian Economics”, 2012. 250 p.

С. О. Григорьев (Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины). **Конкурентоспособность продукции отрасли птицеводства Украины.**

Аннотация. Цель статьи заключается в определении путей повышения конкурентоспособности продукции отечественного птицеводства в условиях углубления евроинтеграции Украины.

Исследовано современное состояние производства мяса птицы в Украине и перспективы развития. Проведен анализ конкурентоспособности продукции отечественного птицеводства, обоснованы основные направления развития отрасли и повышения ее роли в обеспечении продовольственной безопасности страны в условиях евроинтеграции.

В статье обоснованы основные направления развития отрасли, направленных на эффективное развитие отрасли птицеводства как составляющей аграрного сектора. Основные научные положения статьи можно использовать на предприятиях отрасли птицеводства, что будет способствовать развитию аграрного сектора в целом.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, птицеводство, товаропроизводители, аграрный сектор.

S. Grigoriev (National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine). **The competitiveness of poultry industry of Ukraine.**

Summary. The purpose of the article is to identify ways to improve the competitiveness of domestic poultry in the deepening of European integration of Ukraine.

The modern state of production of poultry in Ukraine and prospects. The analysis of the competitiveness of domestic poultry reasonably basic directions of development of the sector and increasing its role in ensuring food security in terms of European integration.

The paper proved the main directions of development of the industry aimed at efficient development of poultry industry as part of the agricultural sector. The main scientific position paper can be used in enterprises poultry industry to facilitate the development of the agricultural sector in general.

Keywords: competitiveness, market, poultry, producers, agricultural sector.

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 339.138

КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ДИСТРИБУЦІЄЮ В КОМПАНІЇ

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ, доктор економічних наук, професор;

Т. Є. ІЩЕЙКІН, кандидат економічних наук
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті полягає у доведенні доцільності використання визначених ключових принципів побудови ефективної системи дистрибуції та управління нею. Сформульовані ключові принципи управління дистрибуцією підприємства з позицій менеджменту і психології взаємостосунків зі споживачами.*

Визначено що «дистрибуція» – це свідомий вибір виробником структури та засобів, що дозволять йому дістатися до кінцевих споживачів, і який має ґрунтуватися на певних принципах, що дозволять створити оптимальну систему дистрибуції і здійснювати ефективно управління нею.

У статті обґрунтовано, що використання виокремлених ключових принципів буде сприяти як формуванню ефективної системи дистрибуції, так і управлінню нею. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці побудови та управління системою дистрибуції для будь-яких підприємств-виробників.

Ключові слова: *дистрибуція, принципи, управління, канали дистрибуції, модель дистрибуції, споживачі.*

Класичне визначення сутності такої категорії як «дистрибуція», яке найчастіше використовується у курсі маркетингу, звучить так: «дистрибуція» – це розподіл товарів до кінцевого споживача» [1, 4, 9]. Проте мало кому відомо, що на початку ХХ ст. у США дистрибуцію розуміли як наукову організацію продажів, беручи до уваги те, що дистрибуція – це загальна система управління продажами, що ґрунтується на їх плануванні й управлінні ними через різні канали, а дис-

трибуційні продажі – це певний алгоритм або схема дій менеджера з продажів, які спрямовані на їх збільшення [4, 6].

Тому, на нашу думку, «дистрибуція» – це свідомий вибір виробником структури і засобів, що дозволять йому дістатися до кінцевих споживачів, і який має ґрунтуватися на певних принципах, що дозволять створити оптимальну систему дистрибуції і здійснювати ефективно управління нею.

Чимало закордонних і українських нау-

ковців і практиків присвятили свої праці питанням формування систем дистрибуції та управління ними, зокрема О. Бородин, К. Волков, Р. Єфімов, Н. Кіреєва, В. Кисельов, Ф. Котлер, О. Крилов, Л. Мельниченко, Б. Мусатов, М. Моїсєєв, В. Нікішкін, М. Новицевік, Є. Сахаров, Д. Сидоров, М. Харві, Т. Черняхівська та інші. Проте більшість із них розглядають дистрибуцію у першу чергу з позицій маркетингу. Перелічені науковці здійснили спробу сформулювати ключові принципи управління дистрибуцією підприємства з позицій менеджменту і психології взаємостосунків зі споживачами. Саме це і зумовило мету й основні завдання цього дослідження.

На основі проведеного аналізу низки літературних джерел і думок практиків ми виокремили ключові принципи, яких бажано дотримуватися як на початку формування системи дистрибуції, так і у процесі управління нею [2–4, 7, 8].

По-перше, під час формування системи дистрибуції потрібно вже на етапі формування місії і цінностей підприємства визначитися зі стратегією та пріоритетами в організації дистрибуції та всього бізнесу, вибором моделі дистрибуції, послідовністю і змістом подальших кроків.

Відомо, що дистрибуція може бути трьох видів: змішана, пряма і непряма. Кожен із цих видів має як позитивні, так і негативні сторони, знайти єдиний правильний рецепт для побудови дистрибуції неможливо, оскільки в кожному конкретному випадку модель буде своя. На її вибір впливає значна кількість чинників: типи продукції, географія розподілу, асортимент, кількість каналів збуту і т. ін.

Крім того, вибудовуючи систему дистрибуції, необхідно оцінити показники, такі як прибутковість кожного каналу, можливий контроль за рухом продукції, рівень конкуренції, керованість і перспективність каналу з погляду довгострокових відносин.

Звичайно, найефективніший контроль – прямий, але він і найдорожчий. Саме з цієї причини багато виробників делегують дистриб'юторські функції і завдання третім компаніям – дистриб'юторам. Проте варто

розуміти, що тільки з гідним партнером можна побудувати грамотний бізнес, тому вибір дистриб'ютора має важливу роль. Ідеальний партнер для дистрибуції – це компанія, яка здатна створити додану вартість для продукту і працює на значній території, яка характеризується привабливістю для виробника.

Варто пам'ятати, що успішність упровадження обраної моделі дистрибуції безпосередньо залежить від:

- правильно вибудованої організаційної структури та бізнес-процесів комерційної служби підприємства виробника продукції;
- кваліфікації персоналу комерційної служби – від керівників до лінійних менеджерів;
- чіткого планування продажів, своєчасного перегляду планів, жорсткої мотивованості менеджерів на виконання планів;
- від чіткої роботи підтримуючих підсистем (виробництво, логістика, фінанси та бухгалтерія, ІТ).

По-друге, після вибору моделі та дистриб'ютора слід розробити чіткий план створення системи дистрибуції з відображенням усіх завдань, визначити терміни та необхідні ресурси. Крім того, під час виконання цього плану важливо дотримуватися принципу гнучкості в роботі, тобто використовувати при цьому ситуаційний підхід до управління дистрибуцією, що у разі зміни ситуації необхідно миттєво корегувати план, можливо навіть і змінювати черговість виконання завдань. Головне, щоб такі зміни не впливали на якість робіт і не подовжували терміни.

По-третє, варто пам'ятати, що найважливішим ресурсом у ході реалізації цього плану є люди, і тільки за умови правильного ставлення до них можна досягти результату. Тому цей аспект потрібно відобразити і в місії, а також ураховувати під час побудови системи дистрибуції. Для цього потрібно створити конкурентоспроможну мотиваційну схему для співробітників торгового відділу, конкурентоспроможні умови праці, організувати професійний підбір персоналу та його особистісний і професійний розвиток.

По-четверте, значну увагу слід приділяти формуванню унікальних переваг продукції

та створенню відповідних презентацій. Але для цього виробник повинен бути стовідсотково впевненим у своєму продукті. Перш ніж показувати його партнерам і покупцям, потрібно переконатися, що всі внутрішні та зовнішні складові продукту ідеально вивірені. Справа в тому, що, на відміну від IT-проектів, випустити недосконалий продукт, а потім доводити його до досконалості за відгуками клієнтів неможливо. Це зумовлено тим, що враження від використання запропонованого продукту повинні перевершувати очікування, а ефект має бути помітним уже з перших днів застосування. Разом із тим про це мало тільки заявити – потрібно, щоб продукт не просто відповідав стандартам, а й кожна заявлена властивість підтверджувалася сертифікатами.

Тому, для того щоб зробити такий продукт, важливо показати його професіоналам у цій сфері та лідерам думок, тобто всім, хто може дати конструктивний зворотний зв'язок, а у разі необхідності, внести корективи або у продукт або у стратегію його розробки та розповсюдження. Крім того, необхідно, щоб за продуктом стояла правдива історія його створення. У цьому випадку покупець буде розуміти, навіщо, чому і для кого конкретно він створювався.

Також на початку формування ефективної системи дистрибуції варто не боятися просувати свій продукт самостійно. Справа в тому, що коли безпосередньо береш участь у створенні продукту і доведенні кожної дрібниці до ідеалу, його потрібно просувати не тільки силами залучених фахівців, а й самостійно. Особливо це важливо у тих випадках, коли розпочинається продаж нікому не відомого бренду. Водночас не варто боятися починати з невеликих торгових точок. З одного боку, з ними простіше домовитися, з іншого – це вже початок формування історії продажів, яка є дуже важливою для майбутніх переговорів з великими магазинами і мережами.

По-п'яте, необхідно дбати про ідеальних споживачів. Важливо зрозуміти, де запропонований продукт буде зручно купувати людям, для яких його створили. Можливо, крім

національних торговельних мереж, існують інші, менш витратні та більш доступні канали для старту продажів. Наприклад: онлайн, немережевий роздріб, невеликі дистрибутори або спеціалізовані магазини. Крім того, добре було б, якби вдалося з новим продуктом потрапити до тієї категорії роздрібу, яка для нього є нетиповою, але аудиторія буде позитивно його сприймати. Адже, щоб потрапити до будь-якої великої торговельної мережі, потрібно показати успішну історію продажів, яку якраз і допоможе сформувати робота з альтернативними каналами.

Для цього необхідно постійно дбати про лояльність до бренду, адже на старті продажів саме це допомагає сформувати можливість зробити тестову покупку: придбати продукт у мініатюрі або отримати пробник. Особливо це помітно під час кризи, коли більшість людей вважає за краще купувати перевірені продукти і бренди, а шансів переконати їх перейти на новий продукт небагато. Тому варто організовувати тестові продажі з невеликими партіями продукту. Крім того, показує практика, що тестові продажі – ідеальний захід, щоб стати надійним постачальником для великої роздрібною мережі. Саме тести допоможуть зрозуміти, чого чекає мережа і як вона влаштована? Як запропонований продукт допоможе підвищити ефективність бізнесу мережі? Чи буде він підвищувати вартість середнього чека покупця? Всі ці та інші питання можна з'ясувати тільки на практиці.

Після того як продукт потрапив на полицю в роздрібні мережі, важливо зробити так, щоб покупець зміг його побачити. Для цього потрібно постійно працювати з полицею і з якістю представленості продукту в залі, обов'язково мати свого або партнерського представника, який допоможе своєчасно викласти продукт, повідомити про необхідність чергового замовлення і зафіксувати питання і побажання покупців. На цьому етапі важливо створити зручну, невелику, але інформативну робочу та звітну документацію (щоденну, щотижневу, річну) – як для співробітників торгового відділу, так і для керівника відділу продажів і підприємства.

За підсумками тестового періоду, навіть якщо результати позитивні, важливо зрозуміти, як зробити продукт таким, що найбільшою мірою відповідає вимогам мережевого роздробу: чи все гаразд із фізичними параметрами? Чи видно бренд покупцеві? Чи виділяється він серед інших гравців на полиці? Важливо своєчасно проводити роботу над помилками, а для цього потрібно мати постійний зворотний зв'язок з усіх питань організації та розвитку дистрибуції, адже постійний потік інформації зворотного зв'язку, іноді і неприємної, дозволяє швидко виправити помилки, знайти оптимальне рішення проблеми, зберегти темпи розвитку.

Тільки після цього можна розпочинати переговори з існуючими партнерами щодо збільшення масштабів представленості продукту в їхніх торговельних точках і планувати вихід в нові мережі. Тут важливо розуміти позиції сторін. Тому на ключові переговори потрібно ходити самим, а не відправляти посередників. Тільки так можна почути позицію партнера і зрозуміти, як знайти компроміс, як оперативно реагувати на запити мережі, але водночас слідувати своїй стратегії і дотримуватися мети. Головне – пам'ятати, що завдання роздрібних мереж – збільшення кількості покупців і збільшення середнього чека. Мережа може рекомендувати значні знижки або агресивні промперіоди, щоб вирівняти пропозицію виробника з конкурентами. Найчастіше така політика призводить до цінової війни, де страждають усі. Тому важливо бути готовим захищати свою позицію і стратегію бранда, адже, якщо змінити позиціонування продукту в одній торговій мережі, буде складно зберегти його в інших. Потрібно пам'ятати, що для покупця важлива не тільки ціна, але і цінність продукту, а головне завдання виробника продукту – сприяти тому, щоб користь і вигода для кінцевого покупця були більшими, ніж ціна.

Крім того, доцільно відзначити, що існує п'ять ключових факторів, що впливають на ефективність системи дистрибуції, на які необхідно звертати увагу у процесі її побудови в першу чергу.

На першому місці – обслуговування клієнтів. Для цього необхідно чітко розуміти, яке обслуговування бажано отримати клієнти, оцінити вигоди і витрати, пов'язані з виконанням цих побажань, оцінити витрати (більш високий рівень неминуче збільшує вартість витрат).

Крім того, особливу увагу слід приділити таким чинникам, як:

- наявність продуктів, що передбачає необхідність планувати завантаження магазинів так, щоб не допустити відсутності товарів на полицях;
- швидкість доставки;
- надійність: клієнти повинні бути поінформовані про доставку на будь-якому етапі запуску продукту;
- асортимент: в залежності від типу бізнесу асортимент може відіграти ключову роль у сегментації і позиціонуванні;
- обслуговування та підтримка, а саме: фінансова підтримка, установка, обслуговування та післяпродажне обслуговування;
- обробка замовлень і комунікації: інновації у цій сфері, зокрема сучасні комп'ютерні системи, дають багато можливостей для конкурентних переваг і економії, одне лише впровадження CRM системи може радикально вплинути на продуктивність;
- виробничі та складські потужності: ключовим фактором, який визначає наявність товару на складі, є обсяг і розташування виробничих потужностей і складів. Під час прийняття рішення про кількість і розташування таких об'єктів використовують складне математичне та спеціалізоване ПЗ;
- управління запасами: забезпечення максимального заповнення складу – дорога ініціатива, проте це гарантує задоволення попиту. Менший запас на складах обходиться дешевше, водночас існує імовірність, що потенційний клієнт піде до конкурентів через відсутність товарів на складі. Пошук оптимального балансу між обслуговуванням клієнтів і складуванням товарів – важливий чинник, який слід завжди враховувати;
- управління логістикою – одна з найбільш витратних сфер у системі дистрибуції. Тому під час вибору варіантів транспорту-

вання товарів доцільно брати до уваги такі критерії, як швидкість, рівень сервісу, періодичність доставок, надійність і кінцева вартість.

Отже, зауважимо, що дистрибуція сьогодні – це процес задоволення потреб клієнтів і кінцевих споживачів у тому чи тому продукті і одночасно забезпечення прибуткового й ефективного розвитку компанії. У дистрибуції (незалежно від її типу) є три основні функції – продаж продукції в торговельні точки, доставка продукції в торговельні точки, розміщення продукції на прилавках і проведення мерчандайзингу.

Незважаючи на очевидність співпраці виробника і дистриб'ютора у процесі виконання загального завдання – якомога більше заробити на продажу кінцевого продукту, між ними завжди існує глобальне протиріччя. Умови їх партнерства із самого початку нерівні – дистриб'ютор більш залежний, оскільки в 95 % випадків дистриб'юторські компанії не мають власних брендів. Виробника ж дистрибуторські компанії цікавлять виключно з погляду наявності для себе гарантованого та стабільного каналу або декількох каналів збуту. Тому потрібно чітко визначити функції, які покладаються на дистриб'юторські компанії, що і буде предметом наших подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

- Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. / О. А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – 495 с.
- Божкова В. В. Мерчандайзинг : навч. посіб. / В. В. Божкова, Т. О. Башук. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 125 с.
- Голубев Е. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта / Е. Голубев. – М. : Вершина, 2006. – 133 с.
- Дорошук Н. Б. Дистрибуция на практике / Дорошук Н. Б., Кулеша В. В. – М. : Дialeктика, 2005. – 240 с.
- Логістика: теорія та практика : навч. посіб. / Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Соляник О. М. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
- Никишкин В. В. Словарь основных терминов по дистрибуции и мерчандайзингу / В. В. Никишкин, Л. Н. Мельниченко. – М. : Гребенников: Бизнес Букс, 2010. – 276 с.
- Ролницки К. Управление каналами дистрибуции / К. Ролницки. – М. : Хорошая книга, 2006. – 379 с.
- Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. – Санкт-Петербург : Вершина, 2007. – 256 с.
- Черняхівська Т. Н. Маркетингова діяльність підприємства: теорія і практика / Т. Н. Черняхівська. – М. : Вища освіта, 2008. – 533 с.

REFERENCES

- Bilovodska O. A. *Marketingova politika rozpodilu* [Marketing policy of distribution]. – Kiev: Znannya, 2011. 495 p.
- Bozshkova V. V., Dashuk T. O. *Merchandizing* [Merchandising]. Sumi: VTD “Universitetska kniga”, 2007. 125 p.
- Golubev E. *Distribuciya. Formirovanie i optimizaciya kanalov sbita* [Distribution. Formation and optimization of sales channels]. Moscow: Vershina, 2006. 133 p.
- Doroshuk N. B. *Distribuciya na praktike* [Distribution in practice]. Moscow: Dialektika, 2005. 240 p.
- Kisliy V. M., Bilovodska O. A., Olefirenko O. M., Soliyanik O. M. *Logistika: teoriya ta praktika* [Logistics: Theory and Practice]. Kiev: Centr uchbovoy literature, 2010. 360 p.
- Nikishkin V. V., Melnichenko L. N. *Slovar osnovnih terminov po distribucii i merchan-*

- daizingu* [Glossary of Key Terms in distribution and merchandising]. Moscow: Grebennikov Biznes Buks, 2010. 276 p.
7. Rolnicki K. *Upravljenje kanalami distribucii* [Distribution Channel Management]. Moscow: Dobraya kniga, 2006. 379 p.
8. Sidorov D. V. *Roznichnie seti. Sekreti effektivnosti i tipichnie oshibki prirabote s nimi* [Retailers. Secrets of the efficiency and the typical mistakes when working with them]. Sankt-Peterburg: Vershina, 2007. 256 p.
9. Cherniyahivska T. N. *Marketingova diyalnits pidpriemstva: teoriya i praktika* [The marketing activities of the company: Theory and Practice]. Moscow: Vischa osvita, 2008. 533 p.

Л. М. Шимановская-Дианіч, доктор экономических наук, профессор; **Т. Е. Ищейкин**, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Ключевые принципы управления дистрибуцией в компании.**

Аннотация. Цель статьи заключается в доведении целесообразности использования определенных ключевых принципов построения эффективной системы дистрибуции и управления ею. **Сформулированы ключевые принципы управления дистрибуцией предприятия с позиций менеджмента и психологии взаимоотношений с потребителями.**

Установлено, что «дистрибуция» – это сознательный выбор производителем структуры и средств, которые позволят ему добраться до конечных потребителей, и который должен основываться на определенных принципах, которые позволят создать оптимальную систему дистрибуции и осуществлять эффективное управление ею.

В статье обосновано, что использование выделенных ключевых принципов будет способствовать как формированию эффективной системы дистрибуции, так и управлению ею. Основные научные положения статьи можно использовать в практике построения и управления системой дистрибуции для любых предприятий-производителей.

Ключевые слова: дистрибуция, принципы, управление, каналы дистрибуции, модель дистрибуции, потребители.

L. Shimanovska-Dianich, Dc. Econ. Sci., Professor; **T. Ischeykin**, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Key principles of distribution in the company.**

Summary. The purpose of the article is to prove the feasibility of the use of certain key principles of an effective system of distribution and management. Formulated the key principles of distribution of the company from the standpoint of management and psychology of relationships with customers.

Determined that "distribution" – a conscious choice manufacturer of structures and tools that will allow him to reach end users and which should be based on certain principles that will create optimal distribution system and implement effective management.

The article substantiates that the use key principles will promote the formation of effective system of distribution and management. The main scientific position article can be used in the practice of construction and distribution management system for any enterprise manufacturers.

Keywords: distributor, system, management, distribution approach.

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИЧИН ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ЗМІНАМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

О. С. БОГМА, кандидат економічних наук, доцент
(Запорізький національний університет)

***Анотація.** Необхідною умовою виживання підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища є запровадження організаційних змін, які пов'язані із виникненням опору персоналу змінам. Мета статті – побудувати узагальнену класифікацію причин опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах. На основі аналізу класифікаційних ознак причин опору персоналу організаційним змінам, запропонованих різними авторами, побудовано узагальнену класифікацію, що являє собою інструмент визначення причин опору персоналу організаційним змінам і вибору оптимальних технологій їх подолання. Причини опору персоналу запропоновано поділяти на групові, індивідуальні та організаційні.*

***Ключові слова:** організаційні зміни, опір персоналу, класифікація, рівень опору.*

На сьогодні результати господарювання вітчизняних підприємств свідчать про їх значне відставання від підприємств розвинених країн, тому необхідно запроваджувати організаційні зміни, спрямовані на збільшення гнучкості поведінки, підвищення технологічного рівня та впровадження нових технологій, збільшення продуктивності праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу, створення нового продукту, вдосконалення структури компанії, корпоративної культури, покращення кадрової політики тощо. Однак на заводі процесу запровадження різноманітних інновацій на підприємствах зазвичай стоїть протидія персоналу змінам, що суперечить інтересам підприємства та заважає досягти успіху в активізації його розвитку. Слід підкреслити, що в основі успішного подолання опору персоналу організаційним змінам лежить розуміння причин такої поведінки, які необхідно класифікувати.

На сьогодні вивченню питань опору персоналу організаційним змінам присвячені наукові праці таких відомих учених, як І. Ансофф, О. Виханський, Дж. П. Коттер, Р. Кох, А. Пригожин, Х. Рамперсад, Дж. Френч, Е. Хьюз, Г. Широкова, Л. Шлезингер, Д.

Щербакова та ін. З-поміж дослідників є ті, які розглядають причини опору, не виокремлюючи при цьому їх спеціальні ознаки або не систематизуючи їх (Н. Улибіна, М. Армстронг, Р. Дафт, Р. Гонсальвез, Дж. Б. Куїн, Д. Коттер та ін.), так і ті, які намагаються згрупувати причини опору змінам за певними ознаками (Р. Г. Бухбіндер [1], С. Розенберг [2], М. Хоссеїн [3], Н. Кобзева [4] та ін.). Однак, урахувавши важливість проблем підвищення ефективності процесу запровадження організаційних змін на основі подолання опору персоналу з метою забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств, основні причини виникнення опору персоналу слід більш детально дослідити. Зокрема проаналізувати збіг класифікаційних ознак причин опору персоналу організаційним змінам із погляду різних авторів; виокремити основні групи причин опору змінам; надати узагальнену класифікацію причин опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах.

На основі аналізу наукової літератури з досліджуваного питання ми зробили такий висновок: різні дослідники виокремлюють різну кількість і різний склад причин опору

персоналу організаційним змінам, що ускладнює розроблення ефективного та універсального інструментарію подолання опору, тому необхідно чітко класифікувати причи-

ни опору. Відтак, для більшої наочності проаналізуємо подібні класифікаційні ознаки причин опору персоналу різних авторів (табл. 1).

Таблиця 1

Збіг основних класифікаційних ознак причин опору персоналу організаційним змінам у працях у різних авторів

Ознака класифікації \ Автори	Р. Г. Бухбіндер [1]	Дж. Грінберг, Р. Бейрон [5]	С. Розенберг [2]	Дж. Джордж, Г. Джоунс [6]	М. Хоссеїн [3]	Н. М. Кобзева [4]	Є. Сазанов [7]	М. Л. Зюзіна, Н. А. Шеронова, В. В. Кудрявцева, Ю. К. Фоміна [8]
Психологічні (соціально-психологічні)	+					+		
Соціальні	+							
Професійні	+							
Економічні	+							
Індивідуальні		+		+	+		+	+
Організаційні	+	+	+	+	+	+	+	+
Особистісні			+					
Пов'язані зі специфікою конкретної зміни			+					
Групові (соціально-групові)				+	+			+
Ресурсні						+		
Мотиваційні						+		
Управлінські						+		

З табл. 1 видно, що попри той факт, що серед дослідників немає одностайного погляду на класифікацію причин опору персоналу організаційним змінам, значна частина науковців виокремлює як основні ознаки індивідуальні, групові та організаційні.

Вважаємо, що саме такий поділ причин є найбільш прийнятним, підтвердженням цього є теорія організаційної поведінки, яка виявляється на таких трьох рівнях: на рівні індивіду (поведінка індивідів), групи (поведінка груп, команд та інших угруповань) та організації (поведінка організаційних одиниць, таких як відділи, підприємства або їх об'єднання), а також у їх взаємодії. При цьому опір персоналу є однією з моделей

організаційної поведінки поряд із дисциплінованістю і прийняттям організаційних цінностей і норм; пристосуванням, що проявляється у неприйнятті цінностей підприємства та у поведженні у межах норм і прийнятих форм поведінки; оригінальною поведінкою, що проявляється у прийнятті цілей діяльності організації поряд із неприйняттям існуючих традицій і норм поведінки.

Враховуючи вказане вище, зазначимо, що основні причини опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах найбільш доцільно розділяти на групові (груповий рівень пов'язаний із наявністю у групі сформованої субкультури, відмінної від субкультур інших груп), індивідуальні

(індивідуальний рівень пов'язаний із психологічними особливостями конкретного працівника, його вміннями, навичками, знаннями, звичками, настановами, особистим досвідом) і генеровані самим підприємством, як системою (організаційний рівень). Далі пропонуємо на основі аналізу наукової літератури із зазначеної проблематики [1–3, 6, 9] виокремити в межах трьох рівнів групи причин опору змінам:

I. Індивідуальні причини опору змінам:

1. Психологічні фактори, які пов'язані з наявністю так званих «від'ємних підкріплень», з необхідністю ламати звички та з нестачею інформації – небажання працівника виконувати роль, яка відводиться йому внаслідок змін, брати на себе додаткову відповідальність, небажання навчатися новим видам діяльності, підвищувати кваліфікацію, освоювати новий стиль поведінки, небажання змінювати звички та заведений порядок, невпевненість у собі, власних знаннях і силах, інертність і консерватизм мислення; страх перед новим і невідомим, страх втратити стабільність, комфорт (комфортні умови праці) та звичну робочу обстановку; нерозуміння змін і їх необхідності; очікування невдачі; відчуття безсилля і відсутності можливостей впливу на ситуацію, за якого від працівника нічого не залежить, і він не може вплинути на процес упровадження зміни, а просто мусить виконувати розпорядження і слідувати рекомендаціям, тобто виникнення ефекту «втрати контролю над власним життям»; небажання ризикувати, що суперечить натурі працівника; втома від змін, яка у пасивній формі проявляється у відсутності зусиль для того, щоб нова зміна пройшла успішно, а в активній формі – у бажанні позбавитися від ініціаторів зміни.

2. Економічні фактори, що насамперед пов'язані зі зміною особистих угод, які регулюють відносини працівника з організацією, – відчуття працівника, що внаслідок змін він може виявитися на підприємстві зайвим (загроза трудовій зайнятості), загроза зниження рівня заробітної плати та матеріального добробуту, вибіркове сприйняття, яке проявляється у тому, що якщо співробітник

не бачить особистої вигоди для себе, він може чинити опір змінам.

3. Соціальні фактори – загроза пониження або втрати посади, обсягу повноважень, що зумовлює втрату особистої влади та повноважень, поваги колег, загроза втрати соціального статусу, звичних соціальних контактів і ролі в організації, загроза порушення соціальних відносин, які склалися у працівника на підприємстві, наявному статусу-кво, загроза порушення системи комунікацій, що склалась у працівника на підприємстві.

4. Стосунки з керівництвом – відсутність довіри та поваги до осіб, що ініціюють зміни, недовіра до використовуваних такими особами методів, неприйняття зверхнього й несправедливого ставлення з боку осіб, які проводять зміни, думка про те, що керівництво просто примушує до змін.

5. Соціально-демографічні характеристики персоналу – вік, стать, рівень кваліфікації та освіти, які можуть визначати рівень сприйняття змін. Наприклад, молоді працівники набагато легше сприймають зміни та адаптуються до них, ніж працівники більш старшого віку. Рівень освіти та кваліфікація, з одного боку, є необхідними складовими для розуміння сутності та необхідності змін, з іншого боку – їх рівень може підвищувати критичність мислення, що, у свою чергу, генеруватиме негативне ставлення до змін.

Підкреслимо, що розуміння суті індивідуальних причин опору персоналу пов'язане з існуванням у працівника різноманітних психологічних бар'єрів в умовах упровадження змін [10]:

- бар'єр професійної некомпетентності пов'язаний із нерозумінням суті зміни, зважаючи на низьку економічну та юридичну підготовленість;

- бар'єр перестраховки – члени колективу побоюються, що зміна може призвести до негативних наслідків, тому вважають, що краще залишатися на наявних позиціях;

- бар'єр звички – з-поміж найважливіших суб'єктивних труднощів під час прийняття змін персоналом є необхідність зміни існуючих способів діяльності, адаптації своєї системи цінностей до нових формаль-

них умов діяльності. Цей бар'єр тим більше виражений, чим більш тривалий час людина була залучена у конкретну соціальну, організаційну систему. Оскільки молоді люди легше освоюють нововведення, то цей психологічний бар'єр найбільш виражений у членів колективу, що мають значний стаж роботи;

- бар'єр інноватора. Суть психологічного бар'єра інноватора виявляється в недовірі до людей, метою яких є перетворення колективного господарства.

II. Групові причини опору змінам:

1. Групове мислення – наявність неформальних групових норм, традицій, групового мислення, які йдуть у розріз зі змінами та зумовлюють розбіжність цілей групи й організації у процесі змін.

2. Групова взаємодія – страх розформування групи, втрати взаємодії з колегами та друзями, втрати близьких зв'язків.

3. Авторитет – вплив авторитету окремих членів групи, який сильніший за бажання окремих її членів прийняти зміни, тиск колег із групи.

4. Втрата влади – загроза втрати або зниження влади внаслідок організаційних змін, що зумовлює втрату групою можливостей для впливу на процеси та явища, що відбуваються на підприємстві.

III. Організаційні причини опору змінам:

1. Організаційна структура управління – централізація (жорсткість) або децентралізація (гнучкість), жорстка організаційна ієрархія, порядок контролю за процесом змін, розмір підприємства, порядок і особливості взаємодії між окремими структурними одиницями та рівнями ієрархії, розбіжності у функціональній орієнтації окремих напрямів і підрозділів підприємства.

2. Організаційні комунікації – відсутність системи ефективною координації зусиль і комунікацій у процесі проведення змін, що зумовлює відсутність або нестачу інформації у персоналу щодо сутності й необхідності проведення змін, тому породжує розповсюдження пліток.

3. Організаційна культура – невідповідність організаційних змін наявним на підприємстві цінностям, нормам, традиціям і

правилам, наявність несприятливого минулого досвіду впровадження змін на підприємстві, наявність несприятливого клімату для впровадження змін через конформізм, значна бюрократизація культури, що призводить до консервування існуючого стану справ через необхідність жорсткого дотримання наявних організаційних правил.

4. Неefективне керівництво – відсутність лідера, який буде контролювати процес змін, неefективний розподіл повноважень, інтриги та конфлікти на вищому рівні, відсутність підтримки змін на вищому рівні, відсутність зрозумілої стратегії розвитку компанії, низький рівень авторитету ініціатора змін, неусвідомлювані протиріччя у поведінці керівника у момент управління зміною. До цієї групи причин слід також зарахувати той факт, що зазвичай зміни зумовлюють необхідність значної кількості вторинних, похідних змін, унаслідок чого може збільшитися трудомісткість і зменшитися реальна значущість вихідної зміни. Звідси – зростання труднощів на шляху здійснення змін і поява опору їм.

5. Дискретність змін – якщо впроваджені зміни торкаються лише окремих аспектів діяльності організації, а всі інші процеси, процедури, системи винагороди тощо залишаються старими, то досить часто такі локальні покращення призводять до дестабілізуючого ефекту для всієї організації. Тобто задана несправедливість вихідних умов (коли, наприклад, відбувається зростання продуктивності праці та, відповідно, зарплат на тих ділянках, де були впроваджені зміни, що є демотивуючим фактором для працівників інших ділянок, які стають відносно менш оплачуваними) є додатковим приводом для опору, відтак, уся система для збереження рівноваги починає працювати проти вихідної організаційної зміни.

На рис. 1 наведена узагальнена класифікація причин опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах.

Відзначимо, що запропонована класифікація являє собою інструмент визначення причин опору персоналу організаційним змінам, застосування якого полегшуватиме вибір оптимальних технологій їх подолання.

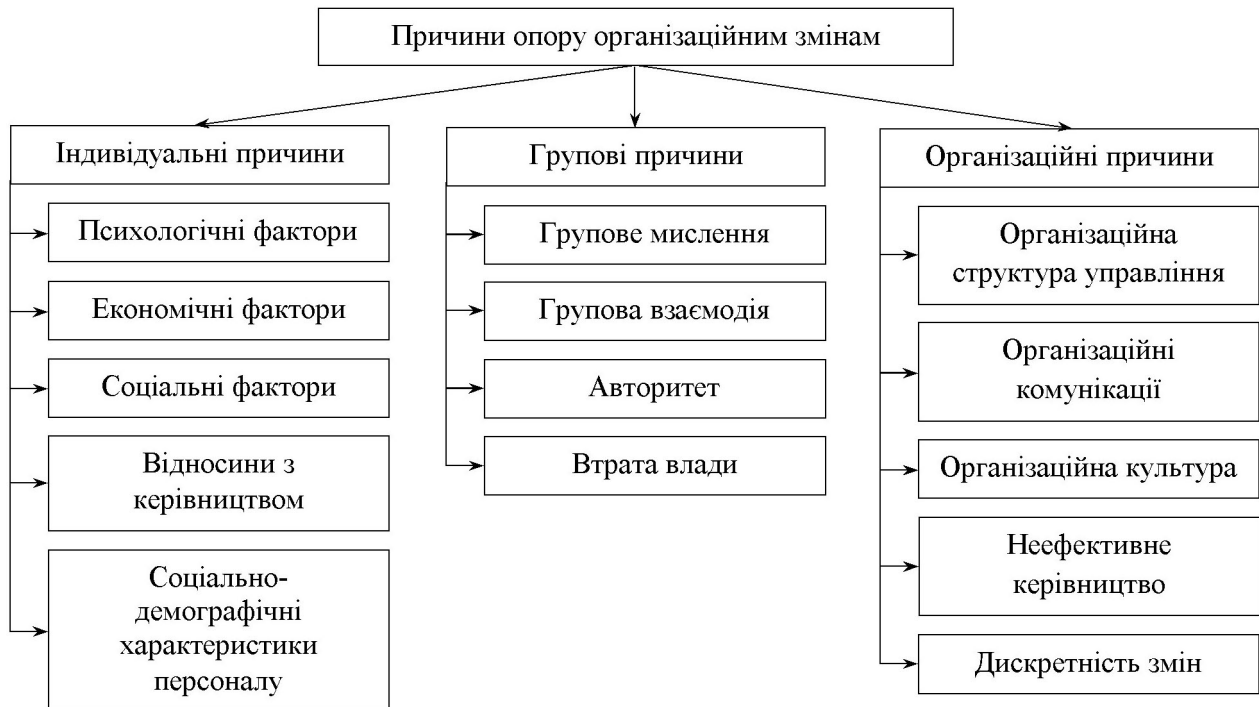


Рис. 1. Класифікація причин опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах (складено на основі [1–3, 6, 9])

Отже встановлено, що основні причини опору персоналу організаційним змінам на підприємствах найбільш доцільно розділяти залежно від рівня опору на групові (пов'язані із наявністю у групі субкультури, відмінної від субкультур інших груп), індивідуальні (пов'язані із психологічними особливостями працівника, його вміннями, навичками, знаннями, звичками, настановами) та генеровані самим підприємством, як системою (організаційні).

Використання запропонованої класифікації дозволяє встановити склад причин опору на кожному з виокремлених рівнів (груповому, індивідуальному, організаційному), що, у свою чергу, дозволяє підвищити ефективність нейтралізації опору персоналу запровадженню організаційних змін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухбиндер Р. Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути ее решения / Р. Г. Бухбиндер // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 4. – С. 100–106.
2. Rosenberg S. Breaking down the barriers to organizational change / S. Rosenberg, J. Mosca // The 2011 New Orleans Academic Conference, New Orleans, Louisiana, USA., 2011. – Pp. 461–467.
3. Hossein M. M. J. Evaluation effect of management information system : Implementation on personnel resistance causes in Isfahan power plant management corporation in Iran, Mahboubeh Delshad Dastjerdia / M. M. J. Hossein // Procedia Computer Science. – 2011. – № 3. – Pp. 1296–1303.
4. Кобзева Н. М. Феномен сопротивления изменениям: сущность, виды и формы проявления / Н. М. Кобзева // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2013. – № 4. – С. 298–303.
5. Гринберг Дж. Организационное поведение: от теории к практике : учеб. пособие : [пер. с англ.] / Дж. Гринберг, Р. Бэйрон. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 912 с.

6. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления : учеб. пособие : [пер. с англ.] / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джонс. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 463 с.
 7. Сазанов Е. Г. Сопротивление организационным изменениям: диагностика и преодоление / Е. Г. Сазанов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – С. 22–23.
- Факторы, причины и методы преодоления сопротивления персонала организационным изменениям [Электронный ресурс] / М. Л. Зюзина, Н. А. Шеронова, В. В. Кудрявцева, Ю. К. Фомина // fullref.ru : образовательный сайт. – Режим доступа : http://fullref.ru/job_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html. – Название с экрана.
8. Нестерова М. Сопротивление изменениям – как его преодолеть [Электронный ресурс] / М. Нестерова // Сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом : официальный сайт. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=707>. – Название с экрана.
 9. Шипилова О. А. Как преодолеть сопротивление персонала нововведениям / О. А. Шипилова // Кадры предприятия. – 2004. – № 9. – С. 28–30.

REFERENCES

1. Bukhbinder R. G. *Bulletin of Omsk University. "Economy" series*, 2009, no. 4, pp. 100–106.
2. Rosenberg S., Mosca J. *The 2011 New Orleans Academic Conference*. New Orleans, 2011, pp. 461–467.
3. Hossein M. M. J. *Procedia Computer Science*, 2011, no. 3, pp. 1296–1303.
4. Kobzeva N. M. *Bulletin of Voronezh State University of Engineering Technology*, 2013, no. 4, pp. 298–303.
5. Grinberg Dzh., Beyron R. *Organizatsionnoe povedenie: ot teorii k praktike* [Organizational conduct: from a theory to practice]. Moscow: ООО «Vershina», 2004. 912 p.
6. Dzhordzh Dzh. M. *Organizatsionnoe povedenie. Osnovy upravleniya* [Organizational conduct. Government bases]. Moscow: Yuniti-dana, 2012. 463 p.
7. Sazanov E. G. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2003, no. 6, pp. 22–23.
8. Zjuzina M. L., Sheronova N. A., Kudrjavceva V. V., Fomina Ju. K. *Factory, prichiny i metody preodoleniya soprotivlenija personala organizacionnym izmenenijam* [Factors, causes and methods of overcoming the resistance of staff organizational changes], Available at: http://fullref.ru/job_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html
9. Nesterova M. *Soprotivlenie izmenenijam – kak ego preodolet'* [Resistance to change – how to overcome it], Available at: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=707>.
10. Shipilova O. A. *Kak preodolet' soprotivlenie personala novovvedenijam* [How to overcome resistance to innovation staff], Available at: <http://www.dis.ru/im/article.shtml?id=3743>.

Е. С. Богма, кандидат экономических наук, доцент (Запорожский национальный университет). **Классификация причин сопротивления персонала организационным изменениям на предприятиях.**

Аннотация. Необходимым условием выживания предприятий в условиях переменной внешней среды есть внедрение организационных изменений, что связано с возникновением сопротивления персонала изменениям.

Цель статьи – построение обобщенной классификации причин сопротивления персонала внедрению организационных изменений на предприятиях. На основе анализа классификационных признаков причин сопротивления персонала организационным изменениям, предложенных разными авторами, создана обобщенная классификация, которая представляет собой инструмент определения причин сопротивления персонала организационным изменениям и выбора оптимальных технологий их преодоления. Причины сопротивления персонала предложено разделять на групповые, индивидуальные и организационные.

Ключевые слова: организационные изменения, сопротивление персонала, классификация, уровень сопротивления.

O. Bogma, Cand. Econ. Sci., Docent (Zaporizhzhya national university). Classification of the reasons of resistance of the personnel to organizational changes at the enterprises.

Summary. Nowadays the implementation of organizational changes is a necessary condition for surviving of enterprises in conditions of changing environment. At the same time, implementation process of organizational changes at enterprises is connected with appearance of the personnel resistance to changes. To build general classification of personnel resistance reasons to implementation of organizational changes at enterprises. Has been built the general classification which is the instrument for definition of personnel resistance reasons to organizational changes and to chose an optimal technologies for their solving, based on the analysis of classification characteristics of personnel resistance reasons to organizational changes from the different authors point of view. Has been offered to divide personnel resistance reasons on group, individual and organizational.

Keywords: organizational changes, personnel resistance, classification, resistance level.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІТИЧНОСТІ ТА ОБ'ЄКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

I. М. НАЗАРЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
(Сумський національний аграрний університет)

Анотація. Актуальним питанням діагностики капіталу суб'єктів агробізнесу є формування фундаментальної платформи інформаційно-аналітичного забезпечення. Метою написання статті є дослідження та обґрунтування напрямів підвищення аналітичності та об'єктивності інформаційного забезпечення діагностики капіталу суб'єктів агробізнесу.

У статті доведено, що важливим інформаційним джерелом прийняття управлінських рішень є дані бухгалтерського обліку (зокрема річна фінансова звітність). На основі аналізу літературних джерел узагальнено проблемні питання фінансової звітності, які можуть негативно впливати на процес управління. Доведено, що існування відповідного рівня завуальованості показників та інших суттєвих недоліків звітності сприяють зниженню рівня інформативності даних. Доведено необхідність удосконалення інформаційної інфраструктури з метою прийняття ефективних управлінських рішень, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інформація, капітал, власний капітал, прибуток, фінансова звітність.

Актуальним питання діагностики капіталу суб'єктів агробізнесу є формування фундаментальної платформи інформаційно-аналітичного забезпечення. В умовах когнітивно-інформаційної економіки інформаційне забезпечення стає важливою домінантою управлінського процесу. Інформаційно-аналітичне забезпечення повинне надавати таку інформацію, яка б сприяла досягненню поставленої мети діагностики та усуненню асиметрії та ентропії.

Вагомий внесок у розвиток теорії інформаційно-аналітичного забезпечення управлінсько-облікового процесу зробили Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець, С. Ф. Легенчук, О. О. Канцуров, М. А. Проданчук, В. Я. Плаксієнко, В. В. Сопко, В. О. Шевчук, А. В. Янчев та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць із досліджуваної тематики, проблема інформаційного забезпечення процесу

управління постійно актуалізується і створює підґрунтя для моделювання напрямів підвищення її аналітичності.

Метою статті є дослідження та обґрунтування напрямів підвищення аналітичності та об'єктивності інформаційного забезпечення діагностики капіталу суб'єктів аграрного бізнесу.

Щоб забезпечити належну діагностику та ефективне управління капіталом суб'єктів агробізнесу інформаційно-аналітичне забезпечення повинне надавати таку інформацію, яка б сприяла досягненню поставленої мети управління та усуненню асиметрії і ентропії.

Важливою складовою інформаційного забезпечення діагностики підприємства є річна фінансова звітність.

Колектив учених у складі В. М. Жук, Ю. С. Бездушної, О. С. Вдовенко констатує, що звітність у науковій площині розгляда-

ється як один із восьми елементів методу бухгалтерського обліку, а на практиці є незамінним інструментом узагальнення результатів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання [1].

На думку В. О. Подольської та О. В. Яріш, фундаментальний аналітичний потенціал, який можна використати у процесі прийняття управлінських рішень як поточних, так і перспективних, має фінансова звітність. На сьогодні фінансова звітність в Україні є елементом інфраструктури ринкової економіки, вона є реальним засобом комунікації, за допомогою якого менеджери різних рівнів знаходять порозуміння між собою, визначаючи стратегію і тактику розвитку суб'єкта господарювання, його місце на ринку серед конкурентів. Фінансова звітність базується на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного, документального оформлення фінансово-господарської діяльності підприємств, адже саме на підставі фінансової звітності можна оцінити результати діяльності та запропонувати ефективні управлінські рішення [3].

Враховуючи той факт, що ринкова економічна система створила умови для існування значної кількості власників капіталу підприємства, для прийняття ефективних управлінських рішень із метою задоволення вимог усіх категорій стейкхолдерів і для діагностики необхідна інформація, яка відображатиме динаміку змін капіталу, на підставі якої можна визначити вплив зацікавлених осіб на управління суб'єктом господарювання, контролювати погашення заборгованості засновниками за внесками до зареєстрованого капіталу.

Інформація про капітал підприємства представлена у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та у формі 4 «Звіт про власний капітал».

Баланс (Звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Звіт про власний капітал – це звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

У звіті про власний капітал розкривається інформація про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. У графах звіту про власний капітал, призначених для наведення складових власного капіталу, зазначаються показники, наведені у розділі I «Власний капітал» балансу.

Аналіз діючої структури та методики складання форми 4 «Звіт про власний капітал» дає підстави констатувати, що наразі ця форма завуальована, тому потрібно провести відповідне аналітичне уточнення.

Ми погоджуємося з думкою С. О. Кучеркова про те, що яка інформація буде міститися у звітності, такі результати будуть робити для себе зовнішні користувачі, зокрема інвестори. Тому в умовах сьогодення для підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств потрібно вдосконалити зміст і структуру річного звіту, доповнюючи його додатковими формами та показниками [2].

У зв'язку з тим, що на сьогодні керівники господарюючих суб'єктів в управлінській діяльності повинні надавати пріоритет інтересам власників капіталу, засновникам підприємства та іншим зацікавленим особам, які пов'язані із діяльністю підприємств, необхідно вдосконалити форму 4 «Звіт про власний капітал», урахувавши при цьому види акцій і внесків до зареєстрованого капіталу.

Удосконалення форм річної фінансової звітності доцільно здійснювати, беручи за основу функції власного капіталу та визначення ступеня повноважень кожного із власників щодо прийняття управлінських рішень.

З метою наочного демонстрування впливу власного капіталу на управлінську діяльність суб'єкта господарювання пропонуємо у формі 4 «Звіт про власний капітал», зокрема у розділі «Розподіл прибутку» у рядку 4200 «Виплати власникам (дивіденди)», розмежувати види акцій: прості та привілейовані.

Також доцільно в цю форму включити додаткові вписувані рядки:

- 4201 – «Розподіл прибутку за простими акціями»;
- 4202 – «Розподіл прибутку за привілейованими акціями».

За допомогою розподілу чистого прибутку за видами акцій можна буде визначити ступінь впливу зацікавлених осіб (власників привілейованих акцій) на управління суб'єктом господарювання.

Під час здійснення управлінського контролю керівники підприємства повинні враховувати інтереси всіх зацікавлених осіб (власників простих акцій), а також власників позикового капіталу, оскільки на сьогодні суттєво змінюється стратегічний сценарій менеджменту, відповідно, у процесі господарської діяльності слід враховувати інтереси всіх власників капіталу (як засновників, так і кредиторів та ін.).

Аналітики потребує рядок 4245 «Погашення заборгованості з капіталу». В даному рядку відображається сума, фактично внесена учасниками для оплати зареєстрованого статутного та пайового капіталів.

Згідно з вимогами ст. 115 Цивільного кодексу України, вкладом до статутного (складеного) капіталу господарського товариства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом [4].

Відповідно, рядок 4245 «Погашення заборгованості з капіталу» необхідно конкретизувати за такими напрямками:

- 4246 – «Погашення заборгованості з капіталу грошовими коштами»;
- 4247 – «Погашення заборгованості з капіталу цінними паперами»;
- 4248 – «Погашення заборгованості з капіталу необоротними активами»;
- 4249 – «Погашення заборгованості з капіталу оборотними активами».

Аналогічно потрібно здійснити аналітику рядків 4260 і 4270 шляхом введення описуваних аналітичних рядків:

- 4261 – «Викуп простих акцій (часток)»;
- 4262 – «Викуп привілейованих акцій (часток)»;
- 4271 – «Анулювання викуплених про-

стих акцій (часток)»;

- 4272 – «Анулювання викуплених привілейованих акцій (часток)».

Запропонована аналітика сприятиме створенню інформаційної платформи для успішної реалізації прийому фактичного контролю – інвентаризації. Адже в сучасних кризових умовах діяльності підприємств різних форм власності важливого значення набуває проблема раціонального використання ресурсів підприємства. Навіть належним чином організований бухгалтерський облік не може слугувати запорукою успіху підприємства, оскільки деколи бувають сумнівні дані бухгалтерської документації, що пов'язано з різними умовами. Перш за все на цю ситуацію істотно впливає людський фактор, оскільки людині властиво помилятися, але поряд із цим можливі випадки розкрадання та псування майна, що призводить до фальсифікації даних обліку. Тому важливе значення в обліковій роботі має інвентаризація, як елемент методу бухгалтерського обліку та прийому фактичного контролю.

Це, у свою чергу, сприятиме реалізації управлінських функцій із контролю за надходженням активів і погашенням заборгованості.

Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінансової звітності» типова форма фінансової звітності № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» складається з таких розділів: нематеріальні активи, основні засоби, капітальні інвестиції, фінансові інвестиції, доходи і витрати, грошові кошти, забезпечення і резерви, запаси, дебіторська заборгованість, нестачі та втрати від псування цінностей, будівельні контракти, податок на прибуток, використання амортизаційних відрахувань, біологічні активи, фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів.

У цій формі річної фінансової звітності переважно відображена детальна інформація про активи підприємства (необоротні та оборотні). При цьому інформація про джерела утворення цих активів не відображається.

Враховуючи ціннісне підґрунтя форми 5 «Примітки до річної фінансової звітності», пропонуємо вдосконалити цю форму, додавши додатковий розділ про капітал.

Зареєстрований капітал є пріоритетною складовою власного капіталу, стартовим капіталом початку діяльності підприємства; базою розподілу доходів засновників і власників підприємства; орієнтиром визначення вартості підприємства (при розрахунку по-

казника «чисті активи» (відповідно до вимог ст. 144 Цивільного кодексу України), цей фінансовий індикатор потрібно обов'язково порівняти з розміром зареєстрованого капіталу).

Отже, на нашу думку, доцільно у форму 5 «Примітки до річної фінансової звітності» включити додатковий розділ XVI «Зареєстрований (пайовий) капітал». Форму додаткового розділу представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
XVI Зареєстрований (пайовий) капітал**

Показники (засновники – пайовики, власники акцій)	Код рядка	Залишок на початок року		Зміни за звітний період (+, –)				Залишок на кінець року		Сума нарахованих дивідендів		
		Сума внеску, тис. грн	Частка у зареєстрованому (пайовому капіталі), %	За рахунок чистого прибутку, тис. грн	За рахунок додаткових внесків, тис. грн	Інші зміни, тис. грн	Разом змін, тис. грн.	Сума внеску, тис. грн	Частка у зареєстрованому (пайовому капіталі), %	За рахунок чистого прибутку, тис. грн	За рахунок нерозподіленого прибутку, тис. грн	Інші
	1600											
	1610											
	1620											
	1630											

Запропонований розділ буде відображати інформацію про залишок зареєстрованого капіталу на початок звітного періоду; характеризуватиме зміни, пов'язані зі збільшенням і зменшення цієї складової власного капіталу; надаватиме інформацію про залишок зареєстрованого капіталу та про нараховані дивіденди в розрізі джерел їх фінансування.

Така аналітика сприятиме поглибленню внутрішнього контролю за розміром зареєстрованого капіталу, наочно інформуватиме про зміни та фактори, які впливали, виокремлюватиме інформацію про кожного власника (засновника, пайовика).

Доцільно акцентувати увагу на тому, що з огляду на запропоновані зміни до форм річної фінансової звітності необхідно внести корективи у нормативні документи, які регламентують складання річної фінансової звітності.

Для вписування додаткових рядків у форму 4 «Звіт про власний капітал» необхідно внести зміни у структуру цієї форми та додатково внести вписувані статті у Перелік додаткових статей фінансової звітності, представлених у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Також потрібно уточнити інформацію в Методичних рекомендаціях щодо заповне-

ння форм фінансової звітності про рядки, які додатково були включені у форму 4 «Звіт про власний капітал».

Перш ніж включити додатковий розділ до форми 5 «Примітки до річної фінансової звітності», необхідно внести та детально описати запропонований розділ до Наказу Міністерства фінансів України «Про Приміт-

ки до річної фінансової звітності».

Усі запропоновані зміни до складових форм річної фінансової звітності з питань відображення інформації про капітал повинні бути представлені у внутрішньому нормативному документі підприємства – Наказі про облікову політику.

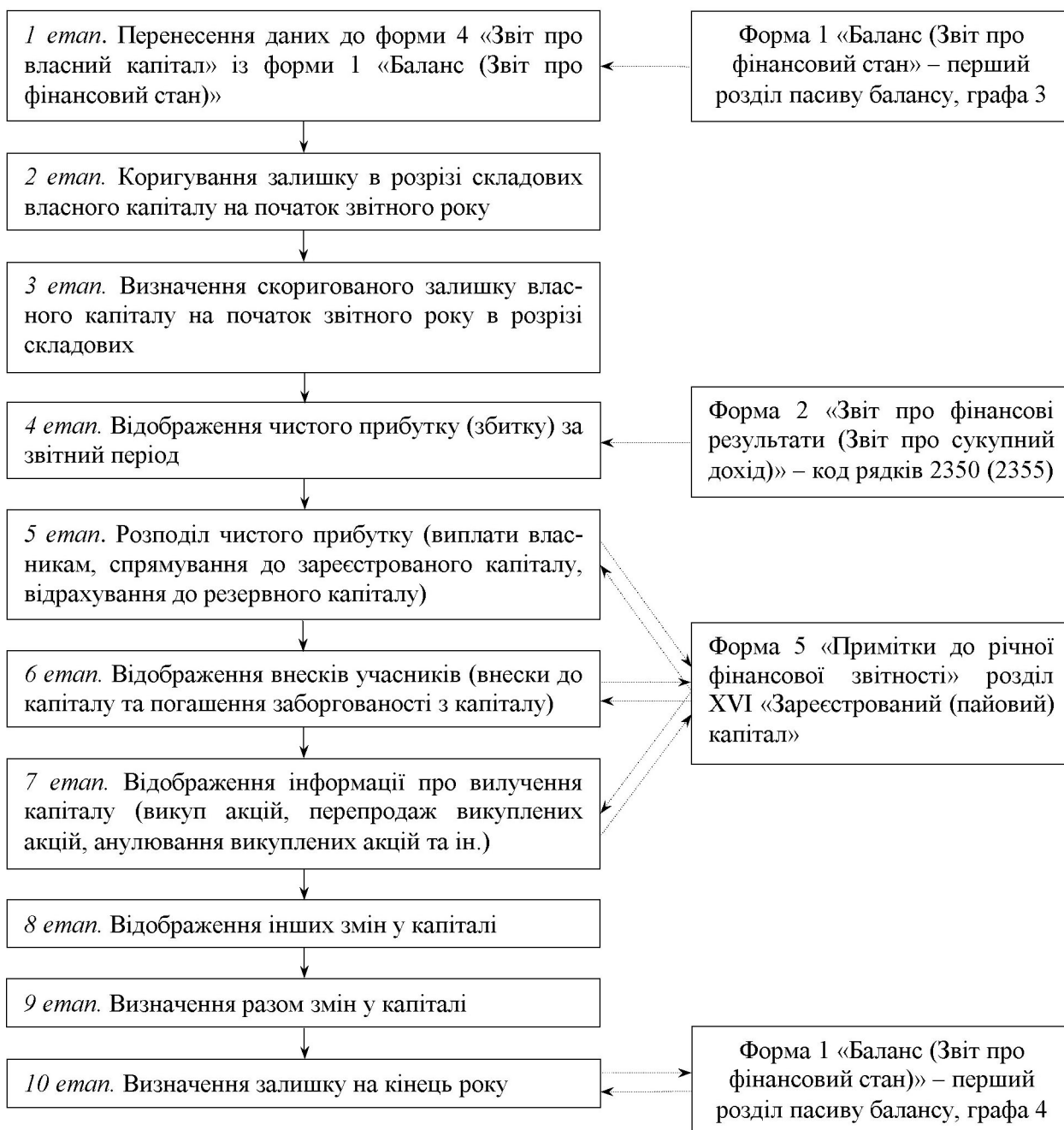


Рис. 1. Методика складання форми 4 «Звіт про власний капітал» і взаємозв'язок із іншими формами річної фінансової звітності

У зв'язку із запропонованими рекомендаціями щодо вдосконалення форм річної фінансової звітності з питань обліку капіталу (зокрема власного капіталу), необхідно оптимізувати методику складання форми 4 «Звіт про власний капітал».

На рис. 1 представлено поетапну методику складання форми 4 «Звіт про власний капітал» і взаємозв'язок із іншими формами річної фінансової звітності з урахуванням пропозицій щодо вдосконалення.

Запропонована методика складання форми 4 «Звіт про власний капітал» із урахуванням зазначених пропозицій і внесенням додаткового розділу до Приміток до річної фінансової, забезпечить власників (засновників, пайовиків капіталу) та управлінський персонал аналітичною інформацією, яка сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень.

Важливу місію у процесі діагностики капіталу суб'єктів агробізнесу відіграє інформаційне забезпечення, доміантною складовою якого є форми річної фінансової звітності. Існування відповідного рівня ентропії, завуальованість показників та інші суттєві недоліки звітності сприяють зниженню рівня інформативності даних. Зміна вектора управління, врахування інтересу власників капіталу у процесі прийняття управлінських рішень і здійснення фінансово-господарської діяльності створюють підґрунтя для вдосконалення та підвищення рівня аналітичності, об'єктивності інформаційного забезпечення діагностики капіталу суб'єктів господарювання. Одним із напрямів розв'язання цих проблем є вдосконалення форми 4 «Звіт про власний капітал» шляхом включення вписуваних аналітичних рядків і форми 5 «Примітки до річної фінансової звітності» та введення додаткового розділу XVI «Зареєстрований (пайовий) капітал». Запропоновані рекомендації дозволять удо-

сконалити інформаційну платформу для діагностики капіталу, зокрема власного капіталу, як одного із головних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жук В. М. Облікові технології у забезпеченні інвестиційної привабливості та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / В. М. Жук, Ю. С. Бездушна, О. С. Вдовенко // Облік і фінанси. – 2013. – № 4 (62). – С. 32–38.
2. Кучеркова С. О. Роль бухгалтерської звітності як джерела інформації при залученні інвестицій / С. О. Кучеркова // Облік і фінанси. – 2014. – № 3 (65). – С. 47–51.
3. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : посібник / Подольська В. О., Яріш О. В. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Zhuk V. M., Bezdushna Yu. S., Vdovenko O. S. *Oblik i finansy*, 2013, no. 4 (62), pp. 32–38.
2. Kucherкова S. O. *Oblik i finansy*, 2014, no. 3 (65), pp. 47–51.
3. Podolska V. O., Yarish O. V. *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Kiev: Tsentr navchalnoi literatury, 2007. 488 p.
4. Tsyvilnys kodeks Ukrayiny [The Civil Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

И. Н. Назаренко, кандидат экономических наук, доцент (Сумской национальной аграрный университет). **Направления повышения аналитичности и объективности информационного обеспечения диагностики капитала субъектов агробизнеса.**

Аннотация. Актуальным вопросом диагностики капитала субъектов агробизнеса является формирование фундаментальной платформы информационно-аналитического обеспечения. Целью статьи является исследование и обоснование направлений повышения аналитичности и объективности информационного обеспечения диагностики капитала субъектов агробизнеса.

В статье доказано, что важным информационным источником принятия управленческих решений являются данные бухгалтерского учета (в том числе годовой финансовой отчетности). На основе анализа литературных источников обобщены проблемные вопросы финансовой отчетности, которые могут осуществить негативное влияние в процессе управления. Установлено, что существование соответствующего уровня завуалированности показателей и других существенных недостатков отчетности способствуют снижению уровня информативности данных. Доказана необходимость совершенствования информационной инфраструктуры с целью принятия эффективных управленческих решений, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности субъекта ведения хозяйства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информация, капитал, собственный капитал, прибыль, финансовая отчетность.

I. Nazarenko, Cand. Econ. Sci., Docent (Sumy National Agrarian University). Directions of increasing analyticity and objectivity of informative providing of agrarian business subjects' capital diagnostics.

Summary. Formation of basic platform of analytical-informative providing is an actual issue of agrarian business subjects' capital diagnostics. The article is aimed at investigating and grounding the directions of increasing analyticity and objectivity of informative providing of agrarian business subjects' capital diagnostics.

It is proved that main information source of taking of administrative decisions is accounting data (including account annual financial reporting). Having analysed literary sources, we summarized problematic issues of financial reporting which have negative effect on the process of management. It was established that a certain level of data encapsulation and other essential deficiencies of reporting contribute to the reduce of data informational content level. The necessity of perfection of informative infrasctructure, increase of competitiveness and subjects' economy nvestment attractiveness are well-proven and aimed at conducting of administrative decisions.

Keywords: accounting, information, capital, capital, income, financial reporting.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

Я. О. БАРИБІНА, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. У статті запропоновано авторське визначення конкурентоспроможності, яке покладено в основу методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах мінливого середовища. Визначено основні індикатори турбулентного середовища підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, турбулентне середовище, оцінка.

Будь-яке підприємство як відкрита соціально-економічна система чутливе до факторів зовнішнього середовища, які впливають на рівень його конкурентоспроможності. В умовах перманентної мінливості середовища намагання отримати конкурентні переваги змушують підприємство постійно перебудовувати свою діяльність.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від ефективності реагування менеджменту на зміни у оточенні, яке залежить від ступеня відкритості системи, адекватності механізму управління, алгоритму розвитку підприємства й оточення, рівноваги у співвідношенні розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Провідні фахівці з питань стратегічного управління підприємством вказують на те, що сучасне зовнішнє середовище функціонування підприємства є складним, мінливим, взаємозалежним і, як правило, суперечливим, що загалом зумовлює його турбулентність. Слово «турбулентність» походить від латинського «turbulentus» і означає бурхливий, безладний, хаотичний. В. А. Гросул та Є. В. Жиликова турбулентність зовнішнього середовища розуміють як інваріантний комплекс факторів бізнес-оточення підпри-

ємства, агресивність, непередбачуваність і хаотичність яких характеризує фактичний його ранг і формує орієнтири подальшого антикризового розвитку підприємства. Успіх підприємства – результат взаємодії та безлічі ключових факторів (у різних умовах деякі компоненти можуть домінувати над іншими) [1].

З огляду на вищезазначене, гостро постає необхідність наукового обґрунтування методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища.

Теоретичним основам і принципам розробки методології управління конкурентоспроможністю присвячені праці таких відомих зарубіжних учених-економістів, як: Г. Ассель, І. Ансоф, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон, Й. Шумпетер і вітчизняних – Г. Азоєв, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та ін. Питанням методології оцінювання конкурентоспроможності підприємства присвячені дослідження зарубіжних і вітчизняних учених, особливо слід відмітити праці Г. Багієва, В. Білосова, М. Бранхама, Є. Голубкова, В. Захарченка, І. Зулькарнаєвої, Л. Ільєсової, О. Кроткова, В. Павлової, А. Томпсона, Х. Фасхієва, Р. Фатхутдінова, К. Щиборща та ін.

Теоретичним і практичним питанням оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячені дослідження таких учених, як: Р. Жовновач, В. Мартиненко, І. Міняйленко, К. Нурмаганбетов, Ф. Поклонський, Р. Фатхутдінов та ін.

Також варто відмітити, що недостатньо глибоко досліджено комплекс питань, пов'язаних із обґрунтуванням теоретичних і практичних аспектів оцінки конкурентоспроможності підприємств із урахуванням мінливості зовнішнього середовища та в умовах турбулентності національної економіки.

Отже, слід зауважити, що проблему оцінки конкурентоспроможності підприємства досліджено недостатньо глибоко: зокрема потрібно дещо уточнити та обґрунтувати використання показників, які розкривають галузеві особливості конкурентоспроможності підприємства та відповідають конкурентам підприємства, присутнім на досліджуваному ринку, з метою вирівнювання умов їх суперництва.

У зв'язку з цим важливим завданням є аналіз сучасних методик із метою їх систематизації і виявлення таких, що допоможуть у короткі терміни визначити рівень конку-

рентоспроможності підприємства з найменшою погрішністю результатів оцінки та витрат на їх отримання.

Щоб оцінити конкурентоспроможність підприємства, необхідно розрахувати комплекс показників, які характеризують різні аспекти діяльності підприємства, показують результати та реальні можливості всіх структурних підрозділів підприємства, здатність швидко реагувати на зовнішні зміни, проаналізувати сильні та слабкі сторони, які формують його конкурентоспроможність у ринковому середовищі.

Оскільки в літературі не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності, не сформовано загальний підхід до дослідження конкурентоспроможності різних об'єктів, то є нагальна необхідність проаналізувати поняття «конкурентоспроможність» із єдиних системних і методичних позицій і уявлень про її сутність, конкретизуючи і доповнюючи зміст цього поняття для кожного з можливих об'єктів дослідження.

В останніх дослідженнях і публікаціях чимало відомих авторів наводять власне трактування категорії «конкурентоспроможність» (табл. 1) [2].

Таблиця 1.

Визначення поняття «конкурентоспроможність»

Джерело	Визначення
Б. Карлофф	Конкурентоспроможність – здатність забезпечити кращу позицію в порівнянні з конкуруючим підприємством
Е. А. Горбашко	Конкурентоспроможність – це здатність конкретного предмета витримати конкуренцію (потенційну і/або реальну)
Р. А. Фатхутдінов	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку
А. Г. Дементьєва	Конкурентоспроможність – це сукупність переваг і здатності суб'єкта в порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи)
Т. В. Гринько	Конкурентоспроможність – синтез якості й можливості успішної реалізації продукції на конкурентному вітчизняному або міжнародному ринку у певний момент часу за рахунок досягнення конкурентних переваг
Б. Шлюсарчик	Конкурентність (конкурентоспроможність) – відносна здатність не тільки підприємства, але й сектора, народного господарства, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин, до виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, розв'язання нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати
Н. А. Дробітько	Конкурентоспроможність є результатом створення підтримки протягом тривалого періоду часу та сукупної оцінки конкурентних переваг

Загальний підхід до трактування поняття «конкурентоспроможність» дає можливість визначити його таким чином [2]:

по-перше, здатність досягти найкращих результатів у конкретній сфері діяльності у процесі суперництва. Найважливіше значення у цьому визначенні має аспект ринкового суперництва, бо саме він утворює засади поняття «конкурентоспроможність».

Стрімкий розвиток ринкових відносин, участь України в міжнародних співтовариствах і посилені конкуренція викликає все більший інтерес науковців до дослідження проблем конкурентоспроможності національних підприємств, здатних забезпечити економічну безпеку держави. У наукових працях, залежно від напрямку дослідження, категорія «конкурентоспроможність» підприємства розглядається з різних позицій, зокрема, як:

- здатність конкурувати;
- порівняльна ефективність виробничої діяльності;
- система заходів із формування конкурентних переваг;
- мінімізація витрат конкурування за рахунок нижчої ціни на продукцію;
- підвищення науково-технічного рівня розвитку підприємства;
- система реалізації потенційних можливостей підприємства.

На нашу думку, в існуючих підходах до оцінки конкурентоспроможності підприємства недостатньо уваги приділено питанням управління конкурентним потенціалом підприємства.

Загальновідомо, що конкурентоспроможність підприємства є комплексною характеристикою, у дослідженні якої необхідно враховувати взаємозв'язок конкурентоспроможності товару, галузі, держави та світового ринку.

Так, Р. Фатхудінов [3] визначає конкурентоспроможність, як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їх конкурентної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на тому ж ринку.

Отже, конкурентоспроможність визначає можливість виживання підприємства в умовах постійної конкуренції на ринку та відображає продуктивність використання ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно спрямовувати зусилля на найбільш повне й ефективне використання ресурсів.

Аналізуючи наведені трактування конкурентоспроможності, можна визначити такі підходи до формування її як категорії: існування власного мотиву до діяльності, очікування позитивних результатів; наявність конкурентних переваг; можливість і здатність протистояти суперникам.

На основі аналізу підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» пропонуємо власне бачення сутності цієї категорії: конкурентоспроможність підприємства – це комплексно утворена характеристика, яка складається із постійно взаємодіючих факторів і потреб досягнення конкурентних переваг (їх задоволення, реалізації тощо), яка досягається через функції управління та є у цьому разі факторним ресурсом, який об'єднує і спрямовує дії всіх чинників, що забезпечують формування конкурентоспроможності підприємства.

Однак слід відзначити, що в жодному із трактувань не акцентується увага на раціональності використання ресурсів і не наголошується на можливості пошуку додаткових резервів задля підвищення рівня конкурентоспроможності в майбутньому.

Проведене дослідження вказує на неоднозначність тлумачення поняття «конкурентоспроможність підприємства», а тому для розкриття економічної сутності проведемо аналіз літературних джерел (табл. 2).

Конкурентоспроможність підприємства визначено через комплексну порівняльну характеристику всього потенціалу, що відображає ступінь переваг за допомогою індикаторів якості використання ресурсів організації взаємозв'язків між ними у порівнянні з індикаторами, що визначають відповідні ознаки підприємств-аналогів; при цьому враховано існуючі ринкові умови та фактори часу.

Таблиця 2

Визначення конкурентоспроможності підприємства

Джерело	Визначення
М. Портер	Конкурентоспроможність – положення товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринку, що визначається сукупністю факторів і відображається сукупністю показників
М. Х. Мескон	Конкурентоспроможність підприємства – відносна характеристика, яка відображає відмінності в розвитку фірми від конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і за ефективністю виробничої діяльності
Б. Шлюсарчик	Конкурентність (конкурентоспроможність) – відносна здатність не тільки підприємства, але й сектора, народного господарства, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин, до виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, розв'язання нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати
Р. А. Фатхутдінов	Конкурентоспроможність підприємства визначається як середньозважена величина за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках
О. Г. Савчук	Конкурентоспроможність підприємства – характеристика, що визначає стійкість підприємства, здатність його зберігати своє становище на ринку чи розширювати охоплений сектор ринку
А. П. Градов	Конкурентоспроможність підприємства – порівняльна перевага підприємства відносно інших підприємств галузі країни та за її межами
В. Ф. Оберемчук	Конкурентоспроможність підприємства – комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає ступінь переваги оціночних показників діяльності підприємства, що визначає його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів
З. Е. Шершньова, С. В. Оборська	Конкурентоспроможність підприємства – рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу визначеної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражаються в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність
Ю. Б. Іванов	Конкурентоспроможність підприємства – це система, яка складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства до отримання та утримання конкурентної переваги
А. Ю. Юданов	Конкурентоспроможність підприємства – спроможність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію
О. М. Тридід	Конкурентоспроможність підприємства – оцінка його внутрішнього потенціалу (стану) стосовно конкурентів

За результатами аналізу наукової літератури ми узагальнили та доповнили класифікацію потенціалу за такими ознаками: за ступенем доцільності й економічної віддачі – корисний і некорисний (пропорція поділу потенціалу за даною ознакою залежить від ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства); за характером прийнятого управлінського рішення – релевантний і нерелевантний потенціал; за мож-

ливістю управління – суб'єктивний, керований, регульований, контрольований.

З огляду на необхідність проведення оцінки конкурентоспроможності під час управління нею доведено доцільність врахування конкурентного потенціалу підприємства, що її забезпечує.

Базуючись на сутності досліджуваних категорій, встановлено взаємозв'язок основних категорій конкуренції у процесі форму-

вання конкурентного потенціалу, отримання конкурентного статусу підприємства (рис. 1). конкурентних переваг і відповідного конку-



Рис. 1. Взаємозв'язок основних категорій теорії конкуренції у процесі формування конкурентного потенціалу підприємства

Визначено, що ефективність управління конкурентним потенціалом підприємства залежить від підходів, які використовуються на практиці, та є найбільш гнучкими й адаптивними. Після узагальнення різних підходів до управління конкурентним потенціалом підприємства було доповнено функціональний підхід шляхом об'єднання в єдиний процес основних функцій управління (цілевизначення, планування, організація, мотивація та контроль) і двох сполучних елементів (комунікація та управлінські рішення); виокремлено специфічні функції управління конкурентним потенціалом (виявлення, формування загального потенціалу підприємства, накопичення ресурсів, перетворення потенціалу підприємства на конку-

рентний потенціал, конкурентного потенціалу на конкурентну перевагу, утримання конкурентних переваг), що забезпечує поглиблення теоретичних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управління конкурентоспроможністю безумовно передбачає її оцінку. Поділяємо думку Д. В. Яцкового [4] про те, що існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства характеризують лише окремі сторони його діяльності та мають низку недоліків. Науковець указує на те, що найбільш об'єктивну оцінку можна отримати за допомогою комплексної оцінки, до якої входить визначення групових і одиничних показників конкурентоспроможності підприємства. Зважаючи на це, на основі існуючих підхо-

дів і показників було запропоновано систему показників конкурентоспроможності підприємства, яку наведено в табл. 3.

Питання оцінки конкурентоспроможності необхідно більш детально вивчити,

оскільки нерозв'язаними залишаються проблеми вибору універсального показника та набору чинників конкурентоспроможності підприємства, а також подолання суб'єктивізму під час її оцінки.

Таблиця 3

Показники конкурентоспроможності підприємства [4]

Груповий показник	Одиничний показник
1. Ефективність виробництва	1.1. Коефіцієнт виробничого потенціалу. 1.2. Матеріаломісткість. 1.3. Коефіцієнт продуктивності праці
2. Ділова активність	2.1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів. 2.2. Коефіцієнт оборотності запасів. 2.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. 2.4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. 2.5. Коефіцієнт рентабельності продукції. 2.6. Коефіцієнт рентабельності товару. 2.7. Рентабельність оборотного капіталу. 2.8. Рентабельність власного капіталу
3. Показники фінансового стану	3.1. Коефіцієнт автономії. 3.2. Коефіцієнт фінансового ризику. 3.3. Коефіцієнт поточної ліквідності. 3.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу
4. Показники ефективності організації збуту та просування продукції	4.1. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей. 4.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією. 4.3. Якість товару. 4.4. Ціна товару
5. Ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства	5.1. Коефіцієнт ефективності інвестиційного капіталу. 5.2. Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах. 5.3. Капітальні інвестиції
6. Стан підприємства на ринку цінних паперів	6.1. Середньорічна ринкова вартість простих акцій. 6.2. Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію. 6.3. Дивіденди на одну просту акцію

Запропонована методика оцінки дозволить підприємствам отримати вичерпну оперативну інформацію про конкурентні позиції на ринку з визначенням сильних і слабких місць, а також надасть можливість швидко реагувати на прояви зовнішнього середовища.

Огляд сучасних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства показав, що всі вони володіють істотним недоліком: оцінка конкурентоспроможності підприємства лише констатує його поточний стан і внутрішнє середовище, але в сучасних умовах турбулентності вона повинна відображати і прогнозувати, якою буде поведінка під-

приємства за умов мінливості зовнішнього середовища. Цей прогноз повинен бути орієнтований як на отримання високих показників, так і передбачати загрози.

У цій статті здійснимо спробу запропонувати ключові індикатори турбулентності зовнішнього середовища, які буде покладено в основу нового методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Таким чином буде досягнуто комплексності у методичному підході, оскільки конкурентне положення суб'єкта господарювання залежить від його здатності створювати та просувати на ринку товари та послуги, які будуть затребувані. Тобто враху-

вання та адаптація до факторів зовнішнього середовища є такою ж важливою як нарощу-

вання внутрішнього потенціалу та перетворення його на стійку конкурентну перевагу.

Таблиця 4

Ключові показники оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства

Внутрішнє середовище		Зовнішнє середовище
Підсистема управління	Параметри управління	Індикатори турбулентності
Управлінський потенціал	- Рентабельність власного та позикового капіталу; - рентабельність інвестицій; - обіговість дебіторської та кредиторської заборгованості	- Глобальні кон'юнктурні зміни у потребах, обсягах, інноваційно-інвестиційній привабливості товарів, робіт, послуг; - політичні зміни на світовій арені; - зростання взаємозалежності національних і глобальних економік, що призводить до «передачі» кризи;
Виробничий потенціал	- Виручка; - показники ефективності використання основних фондів; - показники ефективності використання матеріального та техніко-технологічного забезпечення	- зміни в економіко-правовому просторі як наслідок державного або муніципального регулювання; - зміна пріоритетів розвитку країни; - переоцінка індикаторів безпеки країни, регіону; - відсутність єдності у стратегіях розвитку на різних рівнях державного управління;
Фінансовий потенціал	- Прибуток; - маржинальний прибуток; - показники ділової активності; - реінвестований прибуток; - ціна власного капіталу; - ринкова дохідність	- рівень інфляції та її тенденції; - нестабільність податкової системи; - зниження рівня реальних доходів і платоспроможності населення; - зниження ємності внутрішнього ринку;
Трудовий потенціал	- Середньорічна чисельність персоналу; - поточність кадрів; - відсоток працівників, що підвищили кваліфікацію; - професійно-кваліфікаційний склад працівників	- посилення конкуренції на ринку; - нестабільність валютного ринку; - несприятлива кон'юнктура цін на зовнішньому та внутрішньому ринках;
Інноваційний потенціал	- Патентна захищеність і ліцензування; - дотримання екологічних стандартів; - відповідність НТП; - результативність НДР	- ZR6 – зростання пропозиції товарів-субститутів; - політична нестабільність у країні; - стихійні лиха;
Інформаційний потенціал	- Якість (своєчасність, повнота, достовірність); - витрати на забезпечення інформаційної прозорості; - якість управління; - достатність і повнота забезпеченості сучасними інформаційними програмами та системами	- погіршення криміногенної ситуації
Маркетинговий потенціал	- Частка ринку; - відомість бренда (торговельної марки); - дотримання нормативних, технічних, організаційно-економічних показників виготовлення продукції; - сервісна підтримка	

Отже, ми запропонували власне бачення поняття «конкурентоспроможність», яке покладено в основу методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства, результати якого ми надали в майбут-

ніх наукових дослідженнях. Разом із тим у цій публікації ми запропонували ключові індикатори турбулентності середовища, які відображають стан підприємства у конкурентному середовищі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гросул В. А. Оцінка турбулентності зовнішнього середовища в системі антикризового управління підприємством / В. А. Гросул, О. В. Жилиякова // *Economic Annals-XXI*. – 2015. – № 3–4 (2). – С. 51–54.
2. Злидень І. М. Конкурентоспроможність підприємства – основа забезпечення його конкурентного потенціалу // *Вісн. Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки* : зб. наук. пр. – Х. : ХНТУСГ – 2006. – Вип. 35. – С. 133–137.
3. Фатхудинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России / Р. Фатхудинов // *Общество и экономика*. – 2003. – № 1. – С. 31–44.
4. Яцковий Д. В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Яцковий Д. В. // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183–188.
5. Барібіна Я. О. Аналіз понятійного апарату конкурентоспроможності підприємств

ва / Я. О. Барібіна // *Наук. вісн. Полтав. ун-ту споживчої кооперації України*. Серія: «Економічні науки». – 2008. – № 1. – С. 138–141.

REFERENCES

1. Hrosul V. A. *Economic Annals-XXI*, 2015, no. 3–4 (2), pp. 51–54.
2. Zlyden I. M. *Zb. nauk. Prats: Visnyk Khark. nats. tekhn. un-tu silskoho hospodarstva: Ekonomichni nauky* [Coll. papers: Journal of Kharkov National Technical University of Agriculture: Economics]. Kharkiv: KhNTUSH, 2006, Vyp. 35, pp. 133–137.
3. Fatkhudynov R. *Obshhestvo i jekonomika*, 2003, no. 1, pp. 31–44.
4. Yatskovyi D. V. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, 2013, vypusk 4 (51), pp. 183–188.
5. Barybina Ia. O. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. A series of "Economic Sciences"*, 2008, no 1, pp. 138–141.

Я. А. Барыбина, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятий в условиях изменчивой среды.**

Аннотация. В статье предложено авторское определение конкурентоспособности, которое положено в основу методического подхода к оценке конкурентоспособности предприятия в условиях меняющейся среды. Определены основные индикаторы турбулентной среды предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный потенциал, турбулентная среда, оценка.

Y. Barybina, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Methodical approach to enterprises competitiveness assessment in changing environment.**

Summary. The author's definition of competitiveness is proposed in this article. This definition is used as fundamental for methodical approach to enterprises competitiveness assessment in changing environment. The main indicators of the turbulent environment of the company are identified.

Keywords: competitive potential, turbulent environment, assessment.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Л. В. СИНИЦЯ, кандидат економічних наук, доцент
(Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля, м. Сєверодонецьк)

Анотація. У статті розглянуто особливості методів управління розвитком транспортних підприємств за допомогою ранжирування стратегічних завдань в умовах стратегічних несподіванок.

Ключові слова: підприємство, стратегія, управління, методи, розвиток, завдання, місія, цілі.

Сучасна система управління транспортною галуззю має занадто велику інерцію і тривалість реструктуризації потенціалу, мобілізації ресурсів, необхідних для використання можливостей і відображення загроз, що з'являються через події, які відбуваються у зовнішньому середовищі, ініційовані державою, регіональною владою, конкурентами, постачальниками, споживачами, станом самих підприємств. Темп розвитку подій часто випереджає швидкість реакції керуючої системи. Тобто виникає проблема стратегічної гнучкості, мобілізації ресурсів на виконання найважливіших для організації стратегічних завдань.

До того ж, сам склад стратегічних завдань, як показує аналіз практики, буває випадковим, оскільки не враховуються і не організуються потоки формування банку завдань. Щоб розв'язати цю проблему, у програмі реформування системи управління транспортним підприємством передбачено перехід до методу зменшення шляхом ранжирування стратегічних завдань.

Теоретичні основи наукових досліджень проблематики управління розвитком підприємств містяться у працях Ф. Герцберга, Д. Макгрегора, М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедуорі, Й. Шумпетера тощо. Серед вітчизняних учених, які займалися питаннями розвитку підприємств, можна виокремити І. Войцеховську, Л. Воротіну, Л. Головкову,

Н. Краснокутську, С. Струмиліна, П. Фоміна та інших учених.

Утім, певні аспекти управління розвитком підприємства потрібно дослідити більш глибоко. Зокрема поза увагою дослідників залишаються деякі питання стратегічного управління підприємствами, передусім використання методів управління розвитком транспортних підприємств за допомогою ранжирування стратегічних завдань в умовах стратегічних несподіванок.

Метою статті є визначення особливостей методів управління розвитком транспортних підприємств за допомогою ранжирування стратегічних завдань в умовах стратегічних несподіванок.

Для формування технології стратегічного управління розвитком транспортних підприємств застосовуються дві групи методів: методи стратегічного планування (на довгострокову та середньострокову перспективу) та методи прийняття гнучких екстрених рішень у реальному часі. Найбільш складним методом другої групи є управління за слабкими сигналами.

Основні положення методу управління транспортним підприємством за допомогою ранжирування стратегічних завдань і доцільність його використання для розвитку українських транспортних підприємств на цьому етапі обумовлюється дослідженням сучасних умов функціонування цих підпри-

емств, а для цього необхідно виконати такі методичні завдання:

а) розробити механізм відбору стратегічних завдань для їх першочергового виконання, оскільки від якості рішень на цьому етапі залежить ефективність подальшої діяльності підприємств;

б) розробити методичний підхід до оцінки якості стратегій, як розроблених у рамках завдання, так і стратегій вищого рівня, що розробляються для досягнення цілей транспортного підприємства;

в) розробити методичний підхід до побудови прогностичних сценаріїв розвитку подій, на основі яких приймаються рішення про першочерговість того чи того завдання і оцінюється хід реалізації стратегії.

Численні зміни зовнішнього середовища транспортних підприємств створюють різні стратегічні ситуації. За концепцією стратегічного управління, ситуації, на які потрібно реагувати, сприймає і формулює керуюча система як стратегічні завдання.

Рішення стратегічного завдання тягне за собою сукупність подій як усередині підприємства, так і поза ним, які можуть істотно вплинути на його здатність (потенціал) досягти своїх цілей і навіть здійснювати місію.

Метод управління стратегічними завданнями полягає в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Для виконання завдань у мінливих умовах у цьому методі використовується принцип своєчасних рішень, що передбачає раннє виявлення важливих змін, які полягають у такому:

- система, що опанувала метод управління шляхом ранжирування стратегічних завдань, повинна діяти в реальному часі;
- виконання стратегічних завдань відбувається безперервно протягом усього року, щомісяця переглядається і коригується перелік (каталог) стратегічних завдань;
- ведеться безперервне стеження за появою екстрених проблем як усередині, так і поза підприємством в інтервалах між коригуваннями;
- спеціальне неодноразове попередження керівництва підприємства про необхід-

ність термінового звернення уваги на стратегічні завдання.

Організовується ретельне системне і постійне спостереження за станом зовнішнього середовища підприємства. Виявлення та аналіз тенденцій дозволяє спеціальній службі стратегічного розвитку підприємства (невеликого складу кваліфікованих фахівців, які добре знають сферу транспорту) і керівництву своєчасно підготуватися до змін середовища. При цьому слід враховувати три потоки/джерела формування стратегічних завдань:

1) стратегічні завдання, як результат спостереження слабких сигналів (рішення за методом стратегічного управління за слабкими сигналами);

2) стратегічні завдання, що виникли внаслідок стратегічних несподіванок (для виконання подібних завдань потрібно організувати управління в надзвичайних умовах);

3) стратегічні завдання з існуючого пріоритетного списку завдань, але відкладені раніше.

З цих потоків стратегічних завдань формується черга. Далі здійснюється ранжирування стратегічних завдань і вибір найбільш важливих і термінових. Сформовані стратегічні завдання ідентифікуються і класифікуються на чотири категорії:

1) найбільш термінові й важливі для функціонування транспортного підприємства – прийняті до виконання в поточний або найближчий плановий період і включені в пріоритетний список;

2) відкладені нові завдання (важливі завдання середньої терміновості), які можуть бути виконані у наступні планові періоди, а також відкладені на подальший період, але залишені в базовому списку завдань;

3) локальні завдання, які потрібно розглянути, але не на рівні центрального апарату підприємства, що мають значення для його певних підрозділів, що передаються на розгляд керівництву цих підрозділів, яким делегуються відповідні права;

4) повністю відхилені завдання через їх несвоєчасність або малозначущість.

3 термінових завдань формується пріо-

ритетний список стратегічних завдань, який періодично переглядається. Істотна відмінність пропонованої процедури управління за допомогою ранжирування стратегічних завдань від ідеї, викладеної у праці Ансофа [1], полягає в тому, що встановлюються потоки завдань і формується їх черга, для прийнятих до виконання завдань розробляються стратегії і процеси їх реалізації.

Розробка стратегій для виконання стратегічних завдань за допомогою їх ранжирування найбільш складною частиною методики управління. Головною ж операцією, основою методики є розробка методичних положень оцінки стратегій.

Операція «оцінка стратегій» повторюється найбільше. Її здійснюють здебільшого внутрішні експерти підприємства. Склад експертів різноманітний за багатьма ознаками: різні спеціальності, різний рівень компетентності (хоча експерти відбираються), різні підрозділи, неоднаковий вік. Стратегічні завдання також різноманітні за рівнем складності, терміновості. Тому розробка єдиних принципів оцінки стратегій необхідна і з теоретичного, і з практичного боку. Аналіз різних підходів до оцінки якості стратегії [1–4, 7], а також врахування специфіки транспортного підприємства дозволили виокремити такі критерії оцінки:

- 1) відповідність цілям підприємства;
- 2) відповідність місії підприємства;
- 3) відповідність іншим стратегіям;
- 4) врахування потенціалу підприємства;
- 5) врахування стану зовнішнього мікросередовища;
- 6) врахування стану зовнішнього макросередовища;
- 7) врахування інтересів різних груп впливу;
- 8) прийнятність ризику та ефективності;
- 9) якість стратегічних змін.

Розглянемо зміст кожного із названих критеріїв. Перед цим зробимо одне загальне зауваження, що той чи той варіант стратегії безпосередньо певною мірою впливає на величину ризику недосягнення мети і на показник ефективності реалізації мети, а кожен із критеріїв по-своєму допомагає встановлювати значення цих величин.

Ступінь відповідності стратегії цілям підприємства визначається за цільовими параметрами, за підцілями дерева цілей, за термінами, за виконавцями, за виділеними на цілі ресурсами, за проміжними цілями. Оцінка ґрунтується на тому, що кожна мета може бути реалізована сукупністю альтернативних стратегій. При цьому часовий фактор слід враховувати при виборі стратегії, оскільки і можливості, і загрози для підприємства, і плановані стратегічні зміни завжди мають певні часові межі.

Ступінь відповідності стратегії місії підприємства визначається як для місії-призначення, так і для місії-орієнтації. Стратегія повинна враховувати як оголошену в місії сферу діяльності, так і декларовані ціннісні орієнтири та філософію поведінки.

Ступінь відповідності оцінюваної стратегії іншим прийнятими стратегіям за іншими цілями підприємства ведеться з урахуванням зобов'язань за раніше прийнятими стратегіями.

Ступінь відповідності стану потенціалу підприємства (сили та слабкості внутрішнього середовища) в розрізі продуктивних напрямів, функціональних підсистем, видів ресурсів, технології процесів, організаційної структури, загального керівництва.

Ступінь відповідності стану зовнішнього мікросередовища (можливості та загрози, динамізм) у різних стратегічних зонах (господарювання, ресурсів, капіталовкладень, технологій).

Ступінь відповідності стану зовнішнього макросередовища (можливості і загрози, динамізм) у різних стратегічних сферах (науково-виробничій, технологічній, економічній, правовій, соціально-політичній, транспортно-географічній).

Ступінь відповідності цієї стратегії інтересам різних зовнішніх і внутрішніх груп впливу на цілі та стратегії підприємства. Особливо велику роль у цьому аспекті відіграють відносини вищого керівництва підприємства до цілей і стратегій.

Оцінка виправданості ризику проводиться за трьома напрямками: реалістичність передумов; до яких негативних наслідків

для підприємства може призвести провал стратегії; чи виправдовує можливий позитивний результат ризик втрат від провалу в реалізації стратегії.

У методиці на основі застосування системного аналізу та аналізу-SWOT передбачена розробка комплексу каталогів ситуацій у стані потенціалу підприємства і в стані зовнішнього середовища, які дозволять вести оперативний діагностичний аналіз сили та слабкості потенціалу підприємства, можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища. Для цього використовується спеціально розроблений комплекс таблиць [5].

У системі стратегічного управління розвитком підприємства транспортної галузі як інноваційно-орієнтованого суб'єкта вагоме значення має прийняття рішень в умовах стратегічних несподіванок. Особливості цього методу відносно до транспортних підприємств полягають у такому: обмеженість потенціалу, інерційність процесу НДДКР, традиційна слабкість функціонального управління.

Дослідження практики вироблення транспортним підприємством своїх реакцій у подібних умовах показує, що головним фактором, який забезпечує успіх, є стратегічна гнучкість підприємства як зовнішня, так і внутрішня [6].

Умовами забезпечення зовнішньої гнучкості, на наш погляд, можуть стати:

- можливість маніпулювання стратегічними зонами господарювання;
- можливості комбінацій у стратегічних капіталовкладеннях;
- альтернативи у використанні різних стратегічних зон ресурсів;
- гнучкість стратегічних партнерів і споживачів;
- здатність до використання можливостей, що надаються зовнішнім макросередовищем і нераціональною поведінкою пріоритетних конкурентів.

Умовами забезпечення внутрішньої гнучкості можуть стати:

- гнучкість технології та виробництва НДДКР у разі зміни напрямів діяльності;

- здатність до різних масштабів і темпів мобілізації ресурсів;

- гнучкість ресурсного потенціалу (фінансового, трудового, матеріально-технічного та інформаційного);

- гнучкість організаційна та управлінська (у тому числі функціональна та проектна).

Застосування кожного із перерахованих способів пов'язано з наявним досвідом у транспортній галузі та спеціально розробленими організаційно-технологічними процедурами.

Отже, дослідження особливостей організації управління розвитком транспортним підприємством на основі використання методу ранжирування стратегічних завдань дає змогу запропонувати такі методичні положення в частині технології управління поступальним розвитком транспортних підприємств за цим методом.

Головними положеннями методу є механізм ранжирування стратегічних завдань і управління їх вирішенням. Технологічна схема управління розвитком транспортних підприємств на основі ранжирування стратегічних завдань повинна включати чотири блоки: генератор стратегічних ситуацій; блок накопичення стратегічних завдань; блок ранжирування (встановлення пріоритетів) стратегічних завдань і вибору першочергових із них для виконання; блок виконання завдань у реальному режимі часу і управління завданнями на всіх етапах їх життєвого циклу.

Доцільно для транспортних підприємств розробити методичний підхід до оцінки якості стратегії, що складається у встановленні споживчих властивостей стратегії як одного з видів управлінських рішень, який використовується в процесі стратегічного управління розвитком транспортних підприємств. Відповідно до цього встановлюються компоненти системи стратегічного управління, які безпосередньо пов'язані зі стратегією (місія, цілі та інші). Важливою особливістю цього підходу є визначення відповідності параметрів стратегії і параметрів компонентів, які є критеріями оцінки. Інтегральна

(узагальнююча) оцінка стратегії враховує значення і вплив кожного критерію. Особливість підходу полягає у використанні оцінки в процесі розробки стратегії як інструмента вибору, і в процесі її реалізації, коли оцінка є інструментом контролю. Перевага цього підходу полягає у складі врахованих критеріїв і періодичності оцінки на різних стадіях життєвого циклу стратегії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – С.Пб. : Питер, 1999. – 415 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / Портер М. ; пер. с англ. под ред. В. Д. Щетшина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : [пер. с англ.] / Котлер Ф. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление / Виханский О. С. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 360 с.
5. Масленникова Н. П. Управление развитием организации / Масленникова Н. П. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
6. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : Изд. дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навч. посіб. / Пономаренко В. С., Пушкар О. І., Тридід О. М. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

REFERENCES

1. Ansoff Y. *Novaia korporatyvnaia stratehiya* [The new corporate strategy]. SPb.: Pyter, 1999. 415 p.
2. Porter M. *Mezhdunarodnaia konkurent-syia* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. 896 p.
3. Kotler F. *Osnovy marketinga* [Fundamentals of marketing]. Moscow: Prohress, 1990. 736 p.
4. Vykhanskyi O. S. *Stratehicheskoe upravlenye* [Strategic management]. – Moscow: Yzd-vo MHU, 1995. 360 p.
5. Maslennykova N. P. *Upravlenye razvytyem orhanyzatsyy* [Management of development of the organization]. – Moscow: Tsentr ekonomyky y marketynha, 2002. 304 p.
6. Afanasev N. V., Rohozhyn V. D., Rudjuka V. Y. *Upravlenye razvytyem predpriyatya* [Enterprise development management]. – Kharkiv: Yzdatelskyi dom «YNZhEK», 2003. 184 p.
7. Ponomarenko V. S., Pushkar O. I., Trydid O. M. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstva* [Strategic management of enterprise development]. Kharkiv: Vyd. KhDEU, 2002. 640 p.

Л. В. Синица, кандидат экономических наук, доцент (Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, г. Северодонецк). **Особенности методов управления развитием транспортных предприятий.**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности методов управления развитием транспортных предприятий с помощью ранжирования стратегических задач в условиях стратегических неожиданностей.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, управление, методы, развитие, задачи, миссия, цели.

L. Sinitsa, Cand. Econ. Sci., Docent (East Ukrainian Volodimir Dahl national university). *Peculiarities of methods of management of transport companies development.*

Summary. *The article describes the peculiarities of the methods of management of transport companies' development using the ranking of strategic objectives in terms of strategic unexpectedness.*

Keywords: *enterprise, strategy, management, methods, development, objectives, mission, goals.*

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

А. С. КАПЛІНА,

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. У статті досліджені питання удосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств готельного господарства. На основі визначення реального стану розвитку готелів та інших засобів розміщення Полтавської області запропоновано заходи щодо професійного розвитку їх персоналу. Для розробки моделі управління професійним розвитком персоналу використано системний, процесний і ситуаційний підходи.

Ключові слова: кадрова складова, механізм управління розвитком, підприємства готельного господарства.

Аби досягти цілей розвитку підприємств готельного господарства, забезпечити їх конкурентоспроможність і провести організаційні зміни, необхідно вдосконалити всі складові організаційно-економічного механізму управління їх розвитком, зокрема кадрової складової його ресурсного забезпечення. Адже відомо, що будь-які зміни повинні спиратися на добре сплановану і чітко організовану роботу з персоналом, а як довели проведені нами дослідження реального стану розвитку підприємств готельного господарства, зокрема Полтавської області, найбільшою мірою це має стосуватися вирішення питань з організації і проведення роботи щодо професійного розвитку їх персоналу. Важливо те, що керівництво досліджуваних нами підприємств чітко усвідомлює, що саме висококваліфікований співробітник і є тим вирішальним чинником у виживанні, розвитку та підвищенні конкурентоспроможності їх підприємства.

Сучасні підприємства, зокрема готелі та інші засоби розміщення, в умовах зміни ділового середовища і за існуючих макроекономічних тенденцій постійно прагнуть максимально реалізувати потенціал своїх спів-

робітників на всіх рівнях. Глобалізація бізнесу, безперервні зміни політичного, економічного, соціального та техногенного середовища; державне регулювання і очікування споживачів; конкурентна боротьба; дерегуляція; прискорення темпів науково-технічного прогресу; зміна моделей поведінки та відносин у трудовому колективі; упровадження інформаційних систем управління і збільшення обсягів інформації; активне залучення співробітників до процесів прийняття рішень – усе це має враховувати керівництво у процесі вироблення цілісної системи дій щодо професійного розвитку персоналу та своєчасного отримання знань, які є одним із пріоритетних напрямів діяльності підприємства в умовах його розвитку, і формування конкурентних переваг.

Мета статті – удосконалити кадрову складову ресурсного забезпечення організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства готельного господарства за рахунок розробки моделі управління професійного розвитку персоналу.

Пропонуємо модель управління професійним розвитком персоналу, як засіб удосконалення кадрової складової ресурсного забез-

печення організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства готельного господарства.

У процесі побудови цієї моделі ми акцентували увагу на таких двох аспектах: по-перше, «професійний розвиток персоналу – це процес підготовки працівників до виконання нових виробничих функцій, зайняття посад, виконання нових завдань, спрямованих на подолання розбіжності між вимогами до працівника і якість реальної людини» [1, с. 72]; по-друге, управління професійним розвитком персоналу будь-якого підприємства, у тому числі й готелю, має ґрунтуватися на використанні трьох основних підходів менеджменту: системного, процесного та ситуаційного. З позицій системного підходу професійний розвиток персоналу має являти собою цілісність, яка складається із взаємопов'язаних елементів, кожен із яких впливає один на одного і на всю цілісність. Тому сукупність компонентів запропонованої моделі ми упорядкували так, щоб вони відповідали конкретним цілям, які спрямовані саме на професійний розвиток персоналу підприємства готельного господарства, а відсутність хоча б одного із компонентів автоматично призвела б до порушення цілісності цієї моделі. Процесний підхід у менеджменті дозволяє розглядати професійний розвиток як ланцюг безперервних взаємопов'язаних дій. Якщо дії будуть невизначеними й непослідовними, то ймовірність досягнення поставленої мети значно знижується. Ситуаційний підхід ґрунтується на тому, що вибір методів професійного розвитку персоналу кожен раз буде визначатися конкретними просторово-годинними характеристиками діяльності готелю.

Зважаючи на вищезазначене, зауважимо, що управління професійним розвитком персоналу підприємства готельного господарства має бути взаємопов'язаним, єдиним, цілісним процесом, основними функціями якого є планування, організація, мотивація і контроль за професійним розвитком відповідно до основних етапів процесу управління персоналом цих підприємств.

Тому важливим етапом нашої роботи було виокремлення складових (етапів) процесу

управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства й основних елементів вищезазначеної моделі.

На нашу думку, складовими (етапами) процесу управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства мають бути:

- визначення цілей розвитку підприємства, які і стануть передумовою формування цілей професійного розвитку його персоналу; аудит наявних знань, навичок і оцінка потреби у професійному розвитку персоналу підприємства, що дозволить виявити невідповідність між професійними знаннями та навичками, якими повинні володіти працівники підприємства для реалізації цілей розвитку підприємства й тими знаннями і навичками, якими вони дійсно володіють;

- формулювання цілей професійного розвитку персоналу підприємства готельного господарства за умов дотримання принципів їх конкретності, специфічності, орієнтації на одержання практичних навичок і вимірюваності; вибір критеріїв оцінки професійного розвитку (якості й ефективності), які мають ґрунтуватися на чітко встановлених стандартах, що будуть досягнуті за підсумками професійного розвитку персоналу підприємства готельного господарства;

- визначення бюджету професійного розвитку персоналу підприємства готельного господарства (розвиток персоналу завжди пов'язаний зі значними матеріальними витратами). Тому формування і контроль за виконанням бюджету має бути важливим елементом управління ним. Із теоретичного та практичного погляду два чинники впливають на розмір бюджету – потреби підприємства у професійному розвитку персоналу та його фінансовий стан. Проте досить часто підприємства підраховують тільки прямі витрати – компенсацію запрошеним викладачам, придбання матеріалів і обладнання тощо, ігноруючи інші види витрат, які пов'язані з відсутністю співробітників на робочому місці, витрати на відрядження, харчування і т. ін. Тому під час формування бюджету рекомендуємо враховувати всю інформацію про витрати на професійний розвиток, що у подальшому

дасть можливість прийняти оптимальне рішення щодо розробки його програми;

- розробка програми професійного розвитку персоналу передбачає визначення її змісту і вибір методів. Зміст програми визначається у першу чергу її цілями, які повинні відображати потреби конкретного підприємства; професійним розвитком персоналу підприємства готельного господарства; оцінкою професійного розвитку персоналу підприємства готельного господарства.

Визначення таких етапів дозволить забезпечити процесний підхід до управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства та формування відповідної моделі.

Щодо системного підходу до управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства, то у процесі формування запропонованої нами моделі ми виходили з того, що він має відбуватися протягом усього періоду роботи персоналу на підприємстві, починаючи з етапу його адаптації після прийняття на роботу або зміни місця роботи на підприємстві (підвищення або пониження на посаді, переведення в інший структурний підрозділ).

У процесі формування моделі управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства та виокремлення її основних елементів ми дотримувались етапів процесу управління персоналом. Проте, перш ніж надати запропоновану нами модель управління професійним розвитком персоналу, доцільно розглянути більш детально ті елементи процесу управління персоналом, які увійшли до складу вищезначеної моделі. Процес професійного розвитку потрібно розпочинати вже на етапі адаптації, враховуючи те, що адаптація – це взаємне пристосування працівника й організації, яке ґрунтується на поступовому входженні співробітника до нових професійних, соціальних і організаційно-економічних умов праці [2, с. 87].

Крім того, адаптація до виробничого середовища підприємства – це процес і результат перебудови функціонування організму, поведінки та діяльності працівника у відповідь на нові вимоги виробничого середо-

вища у процесі адаптивної потреби працівника з метою забезпечення їх взаємної діяльності та розвитку. У свою чергу, невиробниче середовище впливає на адаптацію персоналу опосередковано. Стан загальних соціальних умов, побутових умов і таке інше позитивно або негативно відображається на процесі пристосування людини до виробничого середовища. Відомо, що виробниче середовище підприємства готельного господарства як об'єкт адаптації, має складну структуру, що і зумовило її розподіл на такі види, як організаційно-адміністративна, психофізіологічна, соціально-психологічна, економічна, санітарно-гігієнічна, професійна.

Організаційно-адміністративна адаптація – це засвоєння ролі й організаційного статусу робочого місця і підрозділу в загальній організаційній структурі, а також розуміння особливостей організаційного й економічного механізму управління підприємством. Психофізіологічний аспект адаптації – пристосування до нових фізичних і психологічних навантажень, фізіологічних умов праці. Соціально-психологічний аспект адаптації – пристосування до відносно нового соціуму, норм поведінки та взаємовідносин у новому колективі. Економічна адаптація – пристосування до певного рівня заробітку та соціального забезпечення. Вона дозволяє працівнику ознайомитися з економічним механізмом управління підприємством, системою економічних стимулів і мотивів.

Санітарно-гігієнічна адаптація – пристосування до розпорядку роботи, умов праці, нових вимог трудової, виробничої і технологічної дисципліни.

Професійна адаптація – поступове доопрацювання трудових здібностей (професійних навичок, додаткових знань, навичок співробітництва). Зокрема, існує думка, що період терміну випробування можна прирівняти до періоду професійної адаптації, яку пов'язують із формуванням індивідуального стилю діяльності [3, с. 126]. Тому, формуючи модель професійного розвитку персоналу, розпочинати потрібно саме з його адаптації, принципів цілі якої, на нашу думку, можна сформулювати так: зменшення стартових витрат;

зниження стурбованості та невизначеності у нових працівників; скорочення плинності персоналу; економія часу керівника та співробітників, адже робота, яка проводиться відповідно до спеціальної програми, допомагає зекономити час кожного з них; розвиток по-

зитивного ставлення до роботи, задоволеності роботою. Відповідно до цього пропонуємо удосконалену нами послідовність етапів підготовки та проведення адаптації (рис. 1), яка дозволить чітко регламентувати процедуру всіх її аспектів.



Рис. 1. Етапи підготовки та проведення адаптації персоналу готелю (удосконалено автором на основі [5, с. 127])

А для того, щоб період адаптації був ефективним, він повинен включати в себе всі елементи і бути послідовним. Ефективність адаптації пропонуємо визначати за допомогою таких показників [4, с. 36]: кількість співробітників, які успішно пройшли термін випробування; кількість працівників, які залишили підприємство (за ініціативою будь-якої сторони) до закінчення терміну випробування; кількість працівників, які звільнилися протягом першого року роботи.

Якщо мотивація співробітників після періоду адаптації підвищується, з'являється бажання працювати на стабільний результат, виникає прагнення розвивати кар'єру на конкретному підприємстві, що свідчить про успішність адаптації, тобто новий працівник прикладатиме зусилля до реалізації як своїх планів, так і цілей підприємства.

Наступний етап, який має бути обов'язковим елементом моделі управління професійним розвитком персоналу – це його оцінка. Відомо, що оцінка персоналу – це процес оцінки ефективності виконання співробітником своїх посадових обов'язків, результативності його діяльності, розвитку компетентності [6, с. 862]. Процес оцінки працівників є прямим відображенням тих завдань, які стоять перед підприємством. Предметом оцінки співробітників підприємств готельного господарства можуть бути:

- особливості поведінки. Для цього необхідно провести попередній аналіз змісту роботи та встановити певні стандарти поведінки, відхилення від яких негативно впливає на ефективність роботи. Цю оцінку ми пропонуємо використовувати для співробітників, які безпосередньо контактують зі споживачами. Наприклад, у готелі це можуть бути адміністратор служби прийому і розміщення, портье, адміністратор підрозділу харчування готелю, офіціант, бармен, персонал служби «Room service»;

- ефективність діяльності, тобто аналіз персональних особливостей виконання роботи, результатів прийнятих співробітником рішень, методів, які він для цього використовував. Його пропонуємо застосовувати для оцінки роботи співробітників, які виконують

рутинні процедури. Наприклад, у готелі це можуть бути покоївки, прибиральниці, чергові по поверху, персонал пральні, кастелянки;

- виконання посадових обов'язків. Пропонуємо використовувати для оцінки діяльності управлінського персоналу, особливо у тих випадках, коли їх робота жорстко регламентована посадовою інструкцією, наприклад: менеджери служб готелю, директори підрозділів;

- рівень досягнення цілей. Під час проведення співбесіди визначається рівень досягнення поставлених цілей, аналізуються причини, через які заданого рівня не було досягнуто, встановлюються цілі та завдання на наступний період, необхідні заходи для підтримки, складається план індивідуального навчання або розвитку, визначаються форми проміжного контролю. Цю оцінку ми пропонуємо використовувати для середнього управлінського персоналу готелю, наприклад: менеджери фінансової і комерційної служби, технічної служби і харчування;

- рівень компетентності. Проводиться порівняння ідеального та реального профілю компетентності працівників, якщо на підприємстві розроблені карти компетенцій для відповідних видів робіт і посад. Оцінка спрямована на обговорення способів підвищення компетентності, на навчання і підвищення кваліфікації, індивідуальний розвиток. Професійні компетенції – знання, навички для успішної і результативної роботи. Особистісні якості сприяють розвитку професіоналізму. Корпоративні компетенції відповідають вимогам організаційної культури. Цю оцінку доцільно проводити для всіх категорій працівників готелю, але у першу чергу для управлінського;

- особливості особистості. Проводиться у спеціальних центрах оцінка працівників і базується на зміні або оцінці психологічних особливостей особистості. Корисно використовувати таку оцінку при відборі нових співробітників або кандидатів у резерв на висування, а також під час планування індивідуального розвитку кожного окремого працівника.

Тому, щоб упровадити і в подальшому проводити таку диференційовану оцінку, не-

обхідно створити єдину систему оцінки ефективності виконання кожним співробітником своїх посадових обов'язків, яка, у свою чергу, дозволить підвищити ефективність професійного розвитку персоналу готелю шляхом позитивного впливу на мотивацію співробітників, враховуючи те, що зворотний зв'язок сприяє мотивації співробітників, дозволяє їм скоригувати свою поведінку на робочому місці та підвищити продуктивність праці; планування професійного навчання, адже оцінка співробітників дає можливість визначити недоліки в компетенціях кожного працівника; планування професійного розвитку та кар'єри, адже оцінка співробітників дозволяє виявити їх слабкі та сильні професійні якості, що сприятиме підготовці якісних індивідуальних планів розвитку та плануванню кар'єри; прийняття рішень щодо винагородження, просування, звільнення, адже регулярна та систематична оцінка співробітників надасть керівництву підприємства інформацію, яка необхідна для прийняття обґрунтованих рішень.

Крім того, розробляючи систему оцінки персоналу, необхідно вирішити, на основі яких критеріїв буде проводитись оцінка. Критерії – це ті показники, ті характеристики, на ґрунті яких можна робити висновки щодо того, наскільки гарно працівник виконує свою роботу.

Формуючи систему оцінки персоналу готельного господарства, вважаємо, що її доцільно розділити на декілька видів, зокрема «на вході»: перед навчанням, для того щоб у подальшому мати можливість визначити його ефективність; оцінка співробітника, який працює на підприємстві та претендує на більш високу посаду; оцінка співробітника під час відбору до кадрового резерву; «на виході»: по закінченні випробувального терміну для того, щоб отримати задокументовані висновки про результати оцінки, а також про подальше службове використання особи, яку оцінюють; по закінченні навчання, зокрема не раніше ніж через 3 тижні після завершення занять (період закріплення сформованих навичок), а потім через 6 або 9 місяців по закінченні навчання; «у процесі» (чергова,

планова) – дає можливість визначити якість праці, потенціал розвитку для підприємства компетенцій (тобто здатність до навчання). Така оцінка має стати обов'язковою для всіх працівників через те, що дає опис виконаної роботи і результатів.

Найбільш розповсюдженою системою оцінки є система періодичної атестації співробітників. В удосконаленому нами і запропонованому для впровадження в діяльність підприємств готельного господарства процесі (рис. 2) процедура атестації здійснюється за блоками та послідовними кроками, що дозволяє регулювати весь процес атестації і вносить необхідні корективи.

Наступний етап, що повинен обов'язково входити до складу запропонованої нами моделі, – розвиток персоналу, який включає в себе декілька складових, у першу чергу навчання – цілеспрямовано організований процес оволодіння знаннями, уміннями, навичками та способами спілкування під керівництвом досвідчених викладачів, наставників тощо, який повинен відбуватися плановірно та систематично [7, с. 227]. Відомі такі рівні навчання: перший – керівники, резерв для призначення на керівні посади; керівників, які вперше призначені на керівні посади; другий – фахівці; керівники середньої і низової ланки; молоді фахівці; третій – робочі та службовці. Крім того, існують такі форми навчання: професійна освіта – плановірно й організоване навчання у спеціальних закладах освіти і випуск кваліфікованих кадрів для всіх сфер людської діяльності, які володіють сукупністю спеціальних знань, умінь, навичок і способів спілкування; професійне навчання, або підвищення кваліфікації персоналу – навчання працівників із метою засвоєння нових знань, умінь, навичок і способів спілкування, що зумовлено зростанням вимог до професії або підвищенням на посаді; стажування – форма навчання, в процесі якого закріплюються на практиці професійні знання, уміння і навички, які були одержані під час теоретичного навчання. Здійснюється також для вивчення передового досвіду, отримання професійних і організаторських навичок для виконання обов'язків

на тій посаді, яку обіймає працівник або на більш високій посаді [7, с. 240].

Кожне підприємство формує свою власну модель навчання, проте аналіз низки науко-

вих праць, у яких були розглянуті найбільш відомі моделі навчання, дозволив виокремити деякі їх недоліки [12, 13].



Рис. 2. Процедура атестації персоналу готелю (систематизовано автором на основі [8–11])

Так С. В. Шекшня [12, с. 210] і Ю. О. Ципкін [13, с. 446] у своїх моделях навчання не враховують етапу оцінки знань, навичок співробітників перед навчанням. С. К. Мордовін

[14, с. 302] не виокремлює блок формування бюджету. Є. О. Борисова [15, с. 256] не виокремлює оцінку та її критерії, а також блок визначення бюджету на навчання. Тому для

підприємств готельного господарства ми пропонуємо вдосконалену схему процесу нав-

чання (рис. 3), яка дозволяє підійти до навчання як до комплексного безперервного процесу.

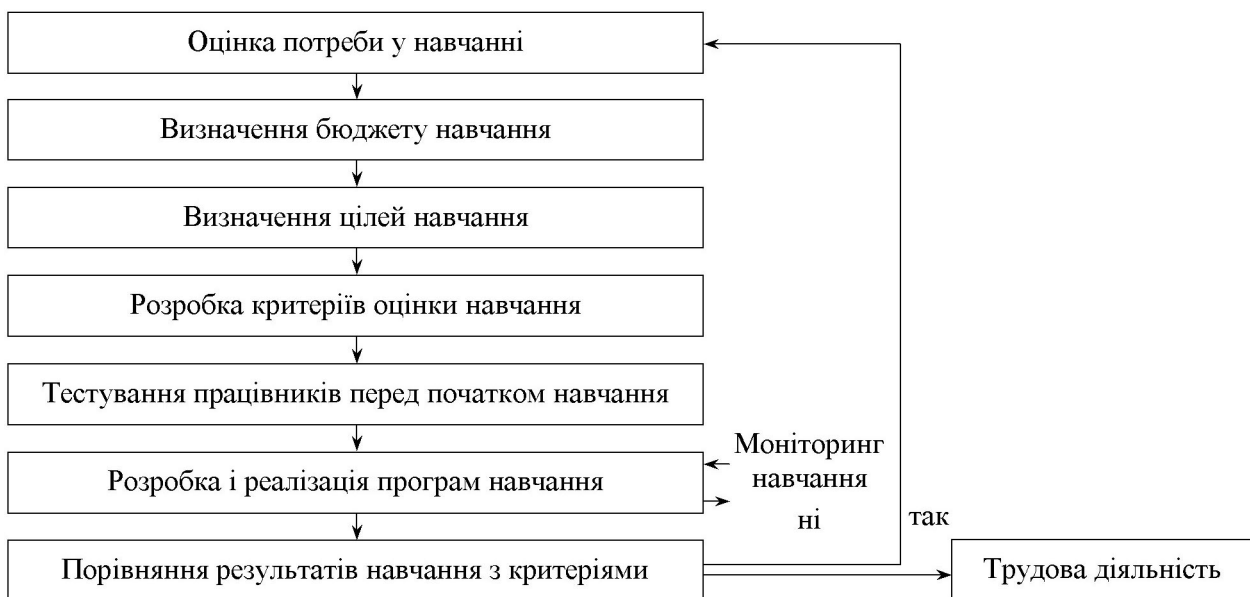


Рис. 3. Процес навчання персоналу готелю
(удосконалено автором на основі джерел [12–15])

А з метою постійного професійного розвитку співробітників і їх кар'єрного зростання пропонуємо керівництву підприємств готельного господарства взяти за правило розробку щорічного перспективного плану навчання своїх працівників. Цей документ має стати основою для розробки конкретних програм навчання. Доцільно розробляти два типи планів розвитку: стандартний і індивідуальний. Стандартні плани розвитку можуть бути ієрархічними – розвиток співробітників спрямовується на певні рівні, наприклад: начальник відділу кадрів, завідувач пральні; і такими, що співвідносяться з конкретними завданнями, які спрямовані на конкретні функції. Якщо ж мова йтиме про керівників готелю, то ці плани можна об'єднати.

Стандартні плани розвитку доцільно застосовуватися лише там, де є однакові вихідні умови та існують працівники, які можуть розвиватися за подібними планами. Як що ж такі умови відсутні, то ми б рекомендували розробляти індивідуальні плани розвитку.

Важливою функцією на етапі навчання персоналу є моніторинг, який полягає у зборі

інформації про мотивацію співробітників, їх інтерес до навчальних тем, оцінку роботи викладачів, якість роздаткових матеріалів і т. ін. Це дозволяє видалити процедури, які не працюють, змінити форму подання окремих тем, тобто організувати процес навчання так, щоб він відповідав інтересам слухачів.

Отже, успіх процесів адаптації, оцінки та навчання, чіткі цілі, професіоналізм, бажання і прагнення до зростання співробітника на конкретному підприємстві, а також зацікавленість підприємства у цьому співробітнику дозволять йому успішно просуватися по кар'єрним сходинкам.

Тому обов'язковою складовою моделі управління професійним розвитком персоналу підприємства готельного господарства повинна стати ще одна складова його розвитку – управління кар'єрою, враховуючи, що це – успішне його просунення у сфері громадської, службової, наукової або виробничої діяльності, досягнення відомості, слави і т. ін. [7, с. 297]. У процесі управління кар'єрою персоналу важливим є вміння організації планувати та контролювати кар'єру своїх співробітників, адже це дозволяє забезпечити ре-

альний зв'язок між прагненнями індивідумів підвищити професіоналізм, самоствердитись, мати високий соціальний статус і розвиток організаційної і соціальної структури підприємства. Планування і контроль кар'єри полягає в тому, що з моменту прийняття працівника на підприємство і до його звільнення з роботи необхідно організувати планомірне горизонтальне та вертикальне просування працівника по системі посад і робочих місць. Співробітник повинен знати не тільки свої перспективи на короткотерміновий і довготерміновий періоди, але й те, яких показників він має досягти, щоб можна було розраховувати на кар'єрне зростання. Крім того, планування кар'єри повинно бути пов'язаним із планами розвитку самого підприємства, а підставою для розробки плану розвитку кар'єри може бути наявність таких показників, які характеризують виробничу діяльність і поведінку працівника: мотивація на кар'єру; якісна й ефективна праця протягом низки років; висновки атестаційної комісії; професійна компетентність і ерудиція (підготовка); рекомендація іншого підприємства, якщо працівник прийнятий або переведений на роботу; психологічна придатність до обраної діяльності.

І нарешті, важливою складовою розвитку персоналу, яка так само повинна входити до запропонованої нами моделі управління професійним розвитком персоналу підприємства готельного господарства, має стати робота з резервом, яка спрямована на удосконалення професійного розвитку персоналу, його професійне зростання і побудову кар'єри. Досвід сучасних підприємств свідчить, що вони створюють спеціальні системи підбору, розвитку та переміщення майбутніх керівників і вважають управління ними стратегічно важливим завданням. І ця система підготовки резерву керівників зазвичай об'єднує три основні процеси: виявлення співробітників підприємства, які володіють потенціалом обіймати керівні посади; підготовка цих співробітників до роботи на керівній посаді; забезпечення поступового заміщення вільної посади та затвердження на ній нового співробітника, адже кадровий резерв – це спеціально

сформована і підготовлена група працівників, які призначені для висунення на керівні посади більш високого рівня [7, с. 290].

Тому, на нашу думку, вихідними даними для формування резерву персоналу підприємств готельного господарства мають бути: професійний відбір персоналу; моделі робочих місць; результати атестації персоналу; філософія підприємства; особові справи співробітників; штатний розклад підприємства, адже підготовка резерву – це складний багатоступінчастий процес, якому постійно повинні приділяти увагу вище керівництво, спеціалісти по роботі з персоналом і підтримувати керівники підрозділу. Удосконалений нами процес підготовки резерву персоналу готельного господарства представлений на рис. 4.

На нашу думку, проведена таким чином робота з резервом персоналу забезпечить удосконалення і розвиток кадрового потенціалу, становлення керівників і фахівців підприємницького типу, які здатні адекватно реагувати на зміни в усіх сферах діяльності й ефективно працювати у сучасних умовах. Крім того, наявність резерву сприяє організації планомірного навчання і стажування, що скорочує період професійної адаптації працівника, формує потреби у постійному розвитку, забезпечує безперервність процесу управління, значно зменшує ризик, який може виникати у разі помилок під час призначення на посаду, що звільнилася, дозволяє уникнути випадковості та своєчасно проводити заміну працівників, які мають недостатню професійну підготовку на більш підготовлених, підвищує соціально-психологічний і комунікативний рівень керівників.

Отже, розглянувши основні складові моделі управління професійним розвитком персоналу підприємств готельного господарства, можна зробити попередні висновки, що під час її формування підприємство повинно враховувати такі аспекти: диференційований підхід до співробітників (не тільки до управлінців і виробничого персоналу, але і у питаннях, що стосуються навчання працівників, які є низько- або висококваліфікованими,



Рис. 4. Процес планування і підготовки резерву керівників (систематизовано і удосконалено автором на основі [6, 8–11])

мають різну систему оплати праці); професійний розвиток персоналу повинен охоплювати все підприємство загалом (неприпустиме професійне і соціально-психологічне відставання будь-якого структурного підрозділу підприємства); безпосередня участь вищого керівництва у процесі професійного розвитку персоналу; політика професійного розвитку персоналу повинна відповідати загальній корпоративній політиці та стратегії; розвиток персоналу реалізує концепцію організації, що навчається.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 336 с.
2. Герасимов Б. Н. Менеджмент персонала : учеб. пособие / Б. Н. Герасимов, В. Г. Чумак, Н. Г. Яковлева. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 448 с.
3. Романовская Г. Испытательный срок и адаптация / Г. Романовская // Отдел кадров. – 2006. – № 2. – С. 125–128.
4. Быкова Л. Модель адаптации / Л. Быкова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 4. – С. 34–35.
5. Волкова Е. А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы / Е. А. Волкова, Е. В. Калининкова. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 229 с.
6. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник / Ю. Г. Одегов. – М. : Академический Проект, 2005. – 1088 с.
7. Шимановська-Діанич Л. М. Управління розвитком персоналу організації : теорія і практика : монографія / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 290 с.

8. Данюк В. М. Управління персоналом : підручник / [В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін.] ; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В. М. Данюка. – К. : КНЕУ : Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 329 с.
9. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Вид. 2-ге, перероб. й допов. – К. : Кондор, 2005. – 211 с.
10. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр навч. л-ри, 2011. – 280 с.
11. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / М. І. Мурашко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 360 с.
12. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие / С. В. Шекшня. – Изд. 5-е, перераб. и доп. (Серии «Библиотека журнала «Управление персоналом»). – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 425 с.
13. Цыпкин Ю. А. Управление персоналом : учеб. пособие, Гриф МО / Ю. А. Цыпкин ; под ред. проф. Ю. А. Цыпкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с.
14. Мордовин С. К. Управление персоналом: Современная российская практика : учеб. пособие / С. К. Мордовин. – 2-е изд. – С.Пб. : Питер, 2005. – 302 с. – (Серия «Практика менеджмента»).
15. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала / Е. А. Борисова. – С.Пб. : Питер. – 2002. – 256 с.
16. Шапиро С. А. Основы управления персоналом в современных организациях : экспресс-курс : учеб. пособие для студентов вузов / С. А. Шапиро, О. В. Шатаева. – М. : ГроссМедиа, 2008. – 269 с.
17. Статистичний щорічник Полтавської області за 2014 рік. / за ред. Л. В. Калашник. Головне управління статистики Полтавської області. – Полтава : [б. в.], 2015. – 19 с.

REFERENCES

1. Shekshnja S. V. *Upravlenie personalom sovremennoj organizacii* [Human resource management of modern organizations]. Moscow: ZAO "Biznes-shkola "Intel-Sintez", 1997. 336 p.
2. Gerasimov B. N., Chumak V. G., Jakovleva N. G. *Menedzhment personala* [Staff Management]. Rostov n/D: Feniks, 2003. 448 p.
3. Romanovskaja, G. *Otdel kadrov*, 2006, no. 2, pp. 125–128.
4. Bykova L. *Spravochnik po upravleniju personalom*, 2008, no. 4, pp. 34–35.
5. Volkova E. A. *Povyshenie konkurentosposobnosti predpriyatija na osnove sovershenstvovaniya kachestva rabochej sily* [Improving enterprise competitiveness through improved quality of the workforce]. Ul'janovsk: UIGTU, 2010. 229 p.
6. Odegov Ju. G. *Upravlenie personalom v strukturno-logicheskikh shemah* [Personnel management in structural and logical schemes]. Moscow: Akademicheskij Proekt, 2005. 1088 p.
7. Shimanovs'ka-Dianich L. M. *Upravlinnja rozvitkom personalu organizacii: teorija i praktika* [Management of personnel development: theory and practice]. Poltava: PUET, 2012. 297 p.
8. Danjuk V. M. (Ed), Kolot A. M., Sukov [ta in.] *Upravlinnja personalom* [HR]. Kiev: KNEU; Kramators'k: NKМZ, 2013. 329 p.
9. Krushel'nic'ka O. V., Mel'nichuk D. P. *Upravlinnja personalom* [Human resource management]. Kiev: Kondor, 2005. 211 p.
10. Balabanova L. V., Sardak O. V. *Upravlinnja personalom* [Human resource manage-

- ment]. Kiev: Centr uchbovoї literaturi, 2011. 280 p.
11. Murashko M. I. *Menedzhment personaly* [Personnel Management]. Kiev: T-vo "Znannja", 2008. 360 p.
12. Shekshnja S. V. *Upravlenie personalom sovremennoj organizacii* [Human resource management of modern organizations]. Moscow: ZAO "Biznes-shkola "Intel-Sintez", 2002. 425 p.
13. Суркин Ю.А. (Ed) *Upravlenie personalom* [Human resource management]. Moscow: JuNITI-DANA, 2001. 446 p.
14. Mordovin, S. K. *Upravlenie personalom: Sovremennaja rossijskaja praktika* [Human Resource Management: Contemporary Russian practice]. SPb: Piter, 2005. 302 p.
15. Borisova E. A. *Ocenka i attestacija personala* [Evaluation and certification of personnel]. SPb.: Piter, 2002. 256 p.
16. Shapiro S. A., Shataeva O. V. *Osnovy upravlenija personalom v sovremennyh organizacijah* [Fundamentals of personnel management in modern organizations]. Moscow: GrossMedia, 2008. pp. 260, 263, 269.
17. Kalashnik L.V. (Ed) *Statistichnij shhorichnik Poltavs'koї oblasti za 2014 rik* [Statistical Yearbook of the Poltava region in 2014]. Poltava: Golovne upravlinnja statistiki Poltavs'koї oblasti, 2015. 19 p.

А. С. Каплина (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Совершенствование кадровой составляющей организационно-экономического механизма управления развитием предприятий гостиничного хозяйства.**

Аннотация. В статье исследованы вопросы совершенствования организационно-экономического механизма управления предприятиями гостиничного хозяйства. На основании определения реального состояния развития гостиниц и других средств размещения Полтавской области предложены мероприятия, направленные на профессиональный рост их персонала. Для разработки модели управления профессиональным развитием персонала использованы системный, процессный и ситуационный подходы.

Ключевые слова: кадровая составляющая, управление развитием, предприятия гостиничного хозяйства.

А. С. Каплина (Poltava University of Economics and Trade). **Improving the personnel component of the organizational-economic controlling mechanism development of hotel industry enterprises.**

Summary. There are researched the questions of improving organizational and economical mechanism's development management of the hotels. On the basis of determination the real condition of the hotel's development and others lodgings of Poltava region there are proposed steps to the professional development of their personnel (staff). There are used systematic, process and situational approaches to develop the model of professional development management.

Keywords: HR (human resources) component, mechanism of development management, hotels.

ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

В. Г. СОБОЛЕВ

(Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця)

Анотація. Важливою передумовою використання прогресивних і дієвих інструментів управління персоналом є формування та впровадження технології менеджменту персоналу, орієнтованої на забезпечення ефективних кадрових процесів на вітчизняному підприємстві.

Мета статті – теоретико-методичне обґрунтування процесу розробки технології ефективного менеджменту персоналу. Деталізовано процес формування та впровадження технології ефективного менеджменту персоналу, обґрунтовано основні етапи цього процесу. Визначено, що технологія ефективного менеджменту персоналу не тільки оптимізує процес управління завдяки вибору дієвого та раціонального інструментарію (методів, процедур, операцій) для досягнення поставленої мети, але й дозволяє виявити та використати приховані резерви підприємства.

Ключові слова: менеджмент персоналу, технологія управління, ефективність, технологія менеджменту персоналу.

Використання ефективних і прогресивних підходів до управління персоналом є обов'язковою умовою на тлі сучасних загальносвітових тенденцій останніх років. Першочерговим етапом цього процесу є формування технології менеджменту персоналу, орієнтованої на забезпечення ефективних кадрових процесів на вітчизняному підприємстві. Враховуючи залежність технології ефективного менеджменту персоналу від якості її впровадження, потрібно деталізувати процес її розробки на підприємстві.

Науково-практичні аспекти питань формування технології управління персоналом представлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених-науковців, а саме: Н. Гавкалової [1], О. Гуцалюк [2], А. Кібанова [3], М. Новікової [4], С. Серьогіна [5] та ін. Але більшість аспектів досліджуваної проблематики залишаються недостатньо вивченими, тому їх потрібно доопрацювати.

Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування процесу формування технології ефективного менеджменту персоналу (ТЕМП).

Формування технології ефективного менеджменту персоналу є послідовним і поетапним процесом (рис. 1).

1. Обґрунтування необхідності розробки технології ефективного менеджменту персоналу. Характерними діями цього етапу є: збір і аналіз існуючих документів, які мають відношення до системи менеджменту персоналу (стратегії, бізнес-планів, звітів, процедур, наказів, інструкцій, стандартів); аналіз отриманої інформації та документів про загальну стратегію підприємства, систему менеджменту персоналу; виявлення причини проблем і резервів підвищення ефективності менеджменту персоналу; прийняття рішення щодо формування технології менеджменту персоналу.

2. Проектування технології ефективного менеджменту персоналу. Кінцевою метою цього етапу є розробка пілотного проекту технології ефективного менеджменту персоналу, що досягається за рахунок поєднання теоретичної складової з практичним вивченням бази дослідження (діяльність машинобудівних підприємств) із урахуванням перевірки та необхідної деталізації.

1. Обґрунтування необхідності розробки ТЕМП	⇒	2. Проектування ТЕМП	⇒	3. Тестування ТЕМП	⇒	4. Впровадження ТЕМП
<p>Визначення своєчасності та необхідності розробки ТЕМП</p> <p>Формулювання переліку завдань, на які буде спрямована ТЕМП</p> <p>Прийняття рішення щодо розробки ТЕМП</p> <p>Формування проектної команди</p> <p>Визначення вимог до ТМП</p>		<p>Обґрунтування і вибір принципів, методів і напрямів менеджменту персоналу</p> <p>Визначення важливості складових технологій менеджменту персоналу</p> <p>Створення організаційних умов впровадження ТМП</p> <p>Створення сприятливого клімату для змін</p> <p>Розробка пілотного проекту ТМП</p>		<p>Реалізація пілотного проекту</p> <p>Аналіз і дослідження результатів апробації ТМП</p> <p>Коригування ТМП</p>		<p>Інтеграція у систему управління персоналом</p> <p>Моніторинг процесу впровадження ТМП і усунення слабких місць</p> <p>Підвищення рівня реалізації технології менеджменту персоналу</p> <p>Розробка програми коригуючих дій</p>

Рис. 1. Етапи формування та впровадження технології ефективного менеджменту персоналу

3. Тестування технології ефективного менеджменту персоналу. Головна мета етапу – це апробація ТЕМП із метою її коригування. Зазначимо, що використання ТЕМП для машинобудівних підприємств є можливістю перевірки її універсальності, відтворюваності результату, визначення умов і особливостей використання.

4. Упровадження технології ефективного менеджменту персоналу. Основний зміст четвертого етапу полягає у зведенні й оформленні отриманих результатів і розробок у вигляді сформованої ТЕМП, її інтеграції в систему управління персоналом.

На першому етапі для обґрунтування необхідності розробки ТЕМП відбувається: визначення своєчасності та необхідності розробки ТЕМП, формулювання переліку зав-

дань, на які буде спрямована ТЕМП, прийняття рішення щодо розробки ТЕМП, формування проектної команди, визначення вимог до ТМП. Слід зазначити, що на визначення своєчасності та необхідності розробки технології ЕМП і відповідне прийняття рішення впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Саме інформація про управління персоналом на підприємстві надає достовірну, повну та об'єктивну характеристику факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування. Цього процесу безпосередньо стосується деталізація підсистем управління персоналом, що дозволяє не тільки визначити складові технології, але й виявити існуючі проблемні питання у кадровій роботі підприємства. Важливо зауважити, що

кожна складова ТМП має перелік невирішених питань, які в процесі наступного етапу перетворюються на стратегічні та тактичні цілі, досягнення яких свідчатиме про рух у напрямі отримання дієвої та ефективної технології менеджменту персоналу на підприємстві. Отже, логічним результатом етапу деталізації є формулювання переліку завдань, на які буде спрямована технологія в контексті кожної підсистеми управління персоналом.

Наступним кроком є прийняття рішення щодо розробки технології ЕМП, обов'язковим елементом якого є формування бюджету витрат. Слід зазначити, що формування бюджету витрат є важливим процесом у рамках розробки технології ЕМП, адже виділяється певна сума коштів, яку керівництво підприємства може інвестувати в поліп-

шення процесів менеджменту персоналу.

Далі відбувається формування проектною команди, що є необхідним кроком з боку керівництва. Це сприятиме не тільки відкритій конструктивній комунікації та зрозумілому рівню відповідальності, але й формуванню відповідного мікроклімату між членами команди. При цьому від рівня взаєморозуміння у команді залежить якість взаємодії й відчуття комфорту від спільної роботи. Також створення проектною команди є важливою складовою організаційного забезпечення процесу розробки та впровадження ТЕМП. Враховуючи необхідність упровадження ТЕМП в усі відділи та підрозділи підприємства при максимально повній задіяності всіх працівників підприємства, визначимо їх ролі та підпорядкованість у проектній команді (табл. 1).

Таблиця 1

Проектна команда для формування та впровадження ТЕМП

Назва	Функції	Члени
Керуючо-відповідальна група	Інформування про впровадження ТЕМП, прийняття рішень щодо формулювання стратегічних цілей, ідентифікація та підтримка архітекторів і координаторів ТЕМП, утвердження проекту ТЕМП, контроль за впровадженням ТЕМП на підприємстві, сприяння мотивації організації та подальшій адаптації ТЕМП	Акціонери, члени правління
Керівництво проекту (архітектори та координатори)	Планування та організація робіт із проекту, активна участь у реалізації проекту впровадження ТЕМП, забезпечення інтеграції ТЕМП у систему управління персоналом, координація та контроль додержання термінів, відповідальність за зміст, реалізацію та результати, контроль за забезпеченням якості та змістовності ТМП	Керівники відділів, провідні спеціалісти
Робоча група	Вирішення питань із побудови ТЕМП, генерування нових ідей, наповнення ТМП конкретним змістом, розробка точок перетину ТЕМП із системами підприємства, визначення стратегічних цільових показників, проведення дискусій і обговорень стосовно розробки пропозицій із упровадження ТЕМП, складання звітів про результати впровадження тощо	Персонал підприємства
Відділ кадрів, відділ управління персоналом	Забезпечення якості в процесі збору даних, постійне складання звітів по ТЕМП, сприяння інтеграції ТЕМП у систему управління персоналом	Представники відділу кадрів та управління персоналом

Зазначимо, що представники відділу кадрів і відділу управління персоналом виконують допоміжні функції, а саме: перед ними поставлено завдання координації та стимулювання процесу розробки ТЕМП, забезпе-

чення якості результатів і сприяння інтеграції ТЕМП у систему управління персоналом підприємства.

Останнім процесом є визначення вимог до ТЕМП, що є важливою умовою розроб-

ки пілотного проекту технології ЕМП. Знаючи, що на основі теоретичного узагальнення загальних вимог до технології менеджменту та цільового опитування вищо-

го керівництва досліджуваних машинобудівних підприємств було визначено головні вимоги до технології менеджменту персоналу (рис. 2).



Рис. 2. Вимоги до технології ефективного менеджменту персоналу

Враховання зазначених вимог сприятиме не тільки коректній розробці технології менеджменту персоналу, але й забезпеченню успішності практики її застосування.

Якщо розуміти технологію менеджменту персоналу як сукупність методів, прийомів, засобів, способів, інструментів, застосування яких має забезпечувати очікуваний результат, то головними процесами етапу проектування технології ефективного менеджменту персоналу є:

- обґрунтування та вибір принципів, методів і напрямів менеджменту персоналу;
- визначення важливості складових технології менеджменту персоналу;
- забезпечення організаційних умов упровадження ТМП (виявлення та обґрунтування операцій МП, відповідальних осіб щодо

розробки та впровадження ТМП, розподіл функцій);

- створення сприятливого клімату для змін – важливий процес із погляду подолання опору змінам;

- розробка пілотного проекту технології ЕМП (визначення та обґрунтування складових технологій менеджменту персоналу: технологія планування персоналу, технологія відбору та найму персоналу, технологія розвитку персоналу, технологія оцінки персоналу, технологія мотивації персоналу, технологія контролю персоналу; виявлення найбільш впливових і значимих, визначення показників і критеріїв аналізу ТМП).

Цей етап характеризується обґрунтованим визначенням і вибором принципів, методів і напрямів менеджменту персоналу.

Найважливішими принципами менеджменту персоналу є системність, об'єктивність, достовірність, комплексність, надійність, прозорість, гнучкість, ефективність. Визнання важливості складових технологій менеджменту персоналу дозволить виявити найбільш перспективні напрями менеджменту персоналу та ліквідувати неефективні функціональні процеси.

Створення організаційних умов для впровадження ТЕМП полягає насамперед у визначенні архітектури ТЕМП, формуванні проектної групи, організації робіт із виконання проекту, забезпеченні аспектів комунікації, інформації та участі.

Розробка пілотного проекту передбачає визначення стратегічних цілей, побудову стратегічної карти, вибір показників і визначення цільових значень, розробка стратегічних заходів.

Отже, технологія менеджменту персоналу як інструмент сприяє ефективній реалізації функціональних процесів системи управління персоналом на підприємстві.

Беручи до уваги той факт, що практика застосування технологій менеджменту персоналу на машинобудівних підприємствах безсистемна, вкрай нерегулярна та орієнтована переважно на точкове вирішення поставлених завдань, запропоновано процес розробки пілотного проекту ТЕМП представити у вигляді стратегічної карти з відповідними показниками досягнення стратегічних цілей і переліком заходів відповідно до плану дій.

Отже, у системі роботи з персоналом доцільно застосовувати проектний підхід. Це дозволяє виробляти ефективні методи управління процесами у сфері підготовки, забезпечення якісного рівня і розвитку персоналу [6, с. 222].

Етап розробки проекту ТЕМП проходить у такій послідовності: розробка стратегічних цілей, побудова причинно-наслідкових зв'язків, вибір показників для визначення якості досягнення цілей, установлення цільових значень показників і визначення стратегічних заходів.

Процес визначення стратегічних цілей пов'язаний із вибором обмеженої кількості ці-

лей із великої кількості початкових формувань. Після чого конкретизується кадрова стратегія та розподіляються стратегічні цілі за окремими складовими ТМП.

Одним із важливих елементів ТМП є визначення та представлення причинно-наслідкових зв'язків між стратегічними цілями, що відображається у стратегічній карті. У процесі реалізації цього етапу визначені причинно-наслідкові зв'язки між цілями стають закономірними та сприяють гармонізації інструментів реалізації кадрової стратегії. Стратегічні цілі є взаємозалежними та взаємовпливовими.

Показники дозволяють чітко та зрозуміло представити сутність стратегічних цілей, також вони необхідні для визначення рівня досягнення мети. Щоб забезпечити однозначне розуміння ступеня досягнення поставленої цілі, рекомендується для кожної стратегічної цілі використовувати 3–5 показників.

Використання великої кількості показників дозволяє ще на попередньому етапі визначити, які показники повинні бути включені для оцінки ефективності ТМП (спочатку вони повинні бути описані та перевірені на придатність). Тільки після встановлення цільових значень показників стратегічна мета вважається повністю описаною. Цільові значення показників повинні бути жорсткими, але досяжними. Також можна простежити динаміку показників і виявити вплив зміни значення одних показників на інші, а також на кадрову стратегію підприємства.

Отже, оцінювання технології ЕМП має базуватися на визначенні сумарної величини прямих і прихованих втрат робочого часу, виявленні причин неповного чи неефективного використання робочого часу персоналу, відхилень сукупного фонду робочого часу, на проведенні групування причин втрат часу та нераціонального використання робочого часу персоналом підприємства, виявленні перспективних резервів економії та розробці ефективних заходів щодо усунення виявлених відхилень від їх планового рівня.

Третім важливим етапом є тестування ТЕМП. Цей етап складається з таких послідовних процесів, як визначення бази апро-

бації технології, реалізація пілотного проекту, аналіз і дослідження результатів апробації ТМП і коригування ТМП.

Кінцевим етапом процесу формування технології ЕМП є її реалізація. Реалізація технології менеджменту персоналу відбувається шляхом інтеграції у систему управління персоналом, моніторингу процесу впровадження ТМП і усунення слабких місць, розробки програми коригуючих дій.

Оскільки розробка та впровадження ТЕМП на підприємстві є стратегічним проектом, необхідно враховувати фактор часу. З метою більш об'єктивної оцінки витрат часу доцільно, беручи за основу план робіт, скласти відповідний графік робіт, що дозволить урахувати можливість як послідовного, так і паралельного виконання підетапів проекту.

Технологія ефективного менеджменту персоналу не тільки оптимізує процес управління завдяки вибору дієвого та раціонального інструментарію (методів, процедур, операцій) для досягнення поставленої мети, але й дозволяє виявити та використати приховані резерви підприємства. Окрім цього, вона позитивно впливає на поведінку персоналу (відбувається зміна його ставлення до трудової діяльності відповідно до мети управління) та створення сприятливого управлінського середовища в контексті формування соціального капіталу підприємства. Завдяки використанню технології ефективного менеджменту персоналу можна задовольнити поточні та майбутні потреби підприємства в персоналі; удосконалити існуючу організаційну культуру; підвищити конкурентоспроможність підприємства; адекватно реагувати на виклики середовища; передбачити проблеми реалізації, включаючи опір змінам; створити атмосферу довіри і задоволеності працею.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гавкалова Н. Л. Технологии управления как инструмент современного менеджмента // Н. Л. Гавкалова, В. Г. Соболев //

Вестник НТУ «ХПИ». – 2010. – № 64. – С. 149–153.

2. Гуцалюк О. М. Місце технології управління персоналом підприємства в системі менеджменту / О. М. Гуцалюк // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 272–277.
3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 440 с.
4. Новікова М. М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія / М. М. Новікова, Л. О. Мажник ; Харків. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 215 с.
5. Сучасні технології роботи з персоналом : наук. розробка / авт. кол. : С. М. Серьогін, І. В. Шпекторенко, Н. А. Липовська [та ін.]. – К. : НАДУ, 2010. – 48 с.
6. Олійник С. У. Теорія та практика менеджменту персоналу / С. У. Олійник ; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2013. – 376 с.

REFERENCES

1. Havkalova N. L., Sobolev V. H. *Vestnyk NTU «KhPY»*, 2010, no. 64, pp. 149–153.
2. Hutsalyuk O. M. *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka*, 2014, no. 1, pp. 272–277.
3. Kibanov A. Ya. *Osnovyi upravlenyya personalom* [Fundamentals of personnel management]. Moscow: YNFRA-M, 2014. 440 p.
4. Novikova M. M. *Tekhnolohiya upravlinnya personalom: teoretychni ta metodychni aspekty* [HR Technology: Theoretical and methodological aspects]. Kharkiv: KhNAMH, 2012. 215 p.
5. Ser'ohin S. M., Shpektorenko I. V., Lypovs'ka N. A. [ta in] *Suchasni tekhnolohiyi roboty z personalom: nauk. rozrobka* [Modern technologies of personnel]. Kiev: NADU, 2010. 48 p.

6. Oliynyk S. U. *Teoriya ta praktyka menedzhmentu personalu* [Theory and practice of management staff]. – Kharkiv: Vyd-vo NUA, 2013. 376 p.

В. Г. Соболев (Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца). **Формирование технологии эффективного менеджмента персонала.**

Аннотация. Важной предпосылкой использования прогрессивных и действенных инструментов управления персоналом является формирование и внедрение технологии менеджмента персонала, ориентированной на обеспечение эффективных кадровых процессов на отечественном предприятии.

Цель статьи – теоретико-методическое обоснование процесса разработки технологии эффективного менеджмента персонала. В статье детализирован процесс формирования и внедрения технологии эффективного менеджмента персонала, обоснованы основные этапы этого процесса. Определено, что технология эффективного менеджмента персонала не только оптимизирует процесс управления благодаря выбору эффективного и рационального инструментария (методов, процедур, операций) для достижения поставленной цели, но и позволяет выявить и использовать скрытые резервы предприятия.

Ключевые слова: менеджмент персонала, технология управления, эффективность, технология менеджмента персонала.

V. Sobolev (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics). **Formation of technology of efficient management personnel.**

Summary. An important prerequisite for the use of innovative and efficient HR management tools is the creation and implementation of technology management personnel, focused on the provision of effective HR processes in the domestic enterprise. Theoretical and methodical substantiation of the process of developing technology of effective management of personnel. The process of developing and implementing technology of effective management personnel is detailed, the main stages of this process are substantiated. It is certain that the technology of effective management personnel not only optimizes the control process by selecting efficient and effective tools (techniques, procedures, operations) to achieve this goal, but also allows to identify and use the hidden reserves of the enterprise.

Keywords: words: personnel management, technology management, efficiency, technology management personnel.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

О. С. КРИВОРУЧКО

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. На сьогодні торговельні підприємства споживчої кооперації працюють в умовах гострої конкуренції, для якої характерне насичення ринку товарами, поява все більшої кількості суб'єктів торгівлі, розширення торговельних мереж магазинів відомих українських рітейлорів, зростання рівня вимогливості покупців. Зважаючи на те, що торгівля завжди була ключовим видом діяльності для системи споживчої кооперації, пріоритетним завданням для її торговельних підприємств є обрання конкурентних стратегій, які забезпечать досягнення конкурентних переваг торговельними закладами мережі.

Мета статті – розробити методичний підхід до формування конкурентної стратегії на торговельних підприємствах споживчої кооперації. Запропоновано методичний підхід до формування конкурентної стратегії торговельного підприємства споживчої кооперації у вигляді послідовності етапів, особливістю яких є врахування конкурентних переваг. Отримані результати дозволять удосконалити стратегічне планування на торговельних підприємствах споживчої кооперації.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна стратегія, торговельне підприємство, конкурентні переваги.

Конкурентоспроможність як складна категорія теорії та практики господарювання відображає всі сторони економіки, визначає платоспроможність, фінансову стійкість господарюючих суб'єктів, їх місце та конкурентну позицію на ринку. Конкурентоспроможність підприємства є відносною характеристикою, яка відображає відмінності у розвитку підприємства від розвитку аналогічних підприємств, що виражаються у рівні задоволення товарами/послугами потреб споживачів, в ефективній ринковій діяльності.

Проблеми конкурентної боротьби, конкурентних переваг, конкурентоспроможності та формування конкурентних стратегій висвітлені в працях багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців, із-поміж яких Г. Азов, І. Ансофф, Л. Балабанова, І. Герчикова, О. Горбашко, І. Должанський, Ю. Іванов,

В. Павлова, М. Портер, А. Томпсон, Ч. Стрікланд, А. Юданов. Однак, незважаючи на існуючі теоретичні розробки щодо становлення та розвитку підприємств споживчої кооперації України, залишається ряд нерозв'язаних проблем. Зокрема недостатньо уваги приділено вдосконаленню методичних підходів до формування конкурентних стратегій торговельних підприємств споживчої кооперації.

Метою статті є розроблення методичного підходу до формування конкурентної стратегії на торговельних підприємствах споживчої кооперації.

Згідно із проектом «Концепція маркету споживчої кооперації України» оновлені магазини повинні надавати пайовикам та іншим місцевим споживачам традиційні та нові види послуг; бути конкурентоздатними

та підвищувати вплив споживчої кооперації в конкретному населеному пункті, районі, області; відігравати важливу роль у реалізації продовольчих і непродовольчих товарів в Україні, а також забезпечувати прибуткову діяльність маркетів [5, с. 6].

А отже, основними напрямками підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації мають стати такі:

1) розробка конкурентної стратегії щодо збуту та реалізації товарів, яка охоплює стратегічні рішення у сфері підвищення якості товару, ефективності асортиментної політики, організації торгового та технологічного процесів у магазині;

2) розробка конкурентної стратегії щодо обслуговування та самообслуговування клієнтів, завдання якої полягають у забезпеченні комфортності отримання торговельних послуг, розробці та реалізації програм лояльності до пайовиків і постійних покупців, наданні додаткового інформаційного забезпечення за допомогою сучасних інформаційних технологій і надання додаткових послуг (дисконтні картки, розрахунок за допомогою банківських платіжних карток);

3) розробка конкурентної стратегії щодо управління товарними запасами підприємства та логістики;

4) розробка конкурентної стратегії щодо управління персоналом, яка б сприяла устанавленню балансу між інтересами підприємства та можливостями функціональних служб за рахунок підвищення компетенції та професіоналізму фахівців підприємства, які є виконавцями окремих функцій.

Аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених дозволив зробити висновок про ототожнення змісту конкурентної стратегії з поняттями «маркетингові стратегії» [1], «підприємницькі стратегії» [2], «корпоративні стратегії» [3], «портфельні стратегії» [4], «стратегії бізнесу» [6]. Це перш за все пов'язано з тим, що будь-яка загальна стратегія базується на обраних конкурентних стратегіях. Однак особливістю конкурентної стратегії є її зв'язок із конкурентними перевагами. Тобто конкурентна стратегія підпри-

ємства дозволяє перш за все дати відповідь на питання, як підприємство конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого воно витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі.

Зважаючи на сутність конкурентної стратегії для торговельних підприємств споживчої кооперації, вона повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- планування конкурентної стратегії повинно відбуватися на постійному зіставленні результатів аналізу, який необхідно проводити на двох рівнях – аналіз діяльності підприємства (внутрішнього та зовнішнього середовища) та конкурентів;

- розробка конкурентної стратегії повинна характеризуватися послідовністю етапів і залежністю кожного наступного етапу від результатів попереднього. Окрім того, розробка конкурентної стратегії повинна стати логічним продовженням корпоративної стратегії та повинна бути деталізована на рівні функціональних стратегій;

- циклічність етапів конкурентної стратегії, яка визначається тим, що результати реалізації конкурентної стратегії повинні бути обов'язково проаналізовані та враховані у подальшій модифікації стратегії, яку необхідно постійно адаптувати до мінливих ринкових умов;

- конкурентну стратегію слід розробляти для кожного із сегментів ринку, якщо врахувати те, що підприємства торгівлі розвиваються за рахунок більш глибокого проникнення на ринок при цьому майже не диверсифікують свою діяльність;

- на кожному етапі формування та реалізації стратегії необхідно враховувати конкурентні переваги підприємства та досліджувати конкурентні переваги конкурентів.

З огляду на вищезазначене, на нашу думку, для розробки конкурентної стратегії торговельного підприємства споживчої кооперації доцільно застосувати методичний підхід, який пропонуємо реалізовувати у взаємозв'язку із корпоративною та функціональною стратегіями для торговельних підприємств споживчої кооперації у вигляді такої послідовності етапів (рис. 1): аналіз, устанавлення

загальних параметрів конкурентної стратегії, розробка конкурентної стратегії, реалізація конкурентної стратегії та контроль за реалізацією конкурентної стратегії.

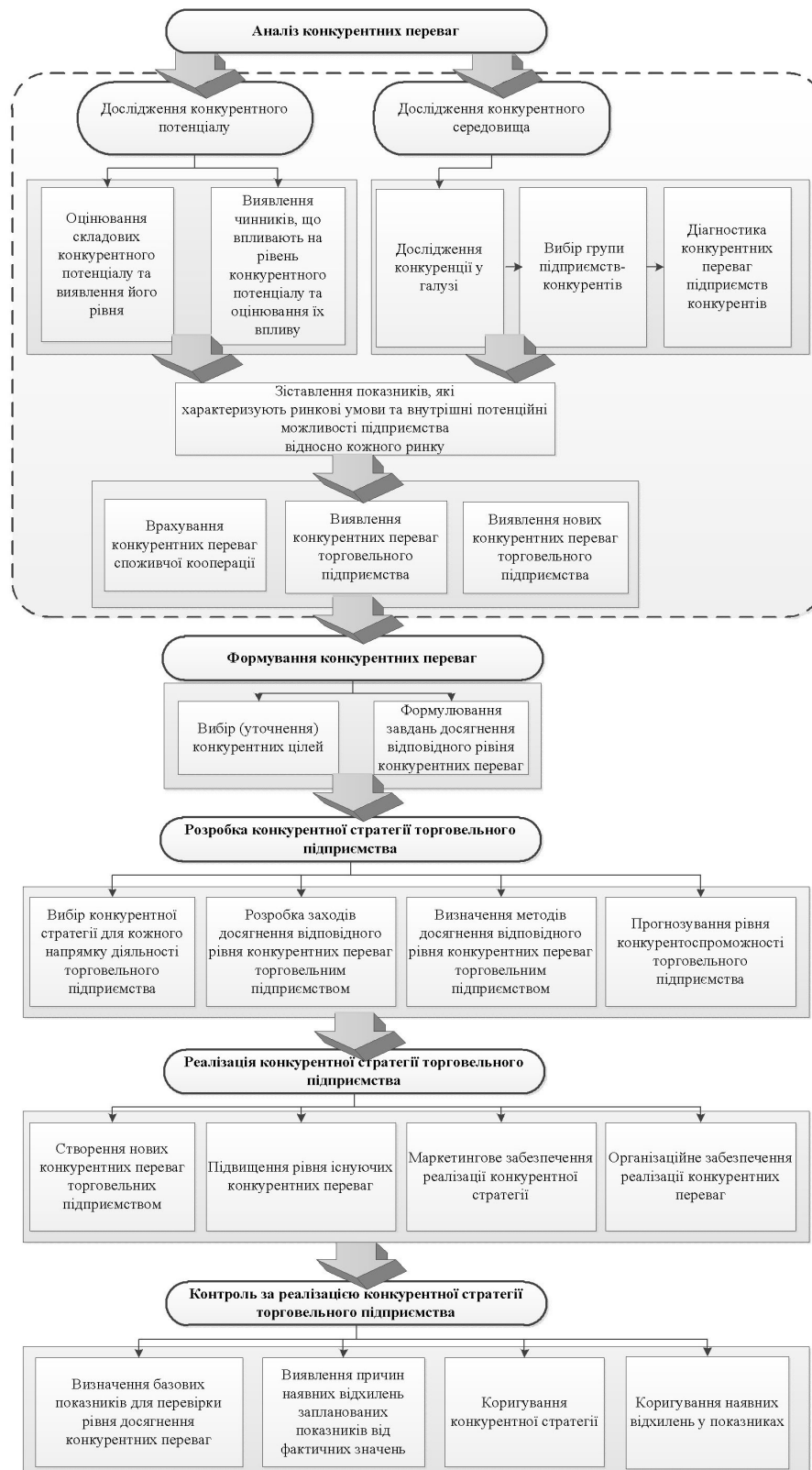


Рис. 1. Етапи формування конкурентної стратегії торговельних підприємств споживчої кооперації

На першому етапі – етапі аналізу конкурентних переваг, який на рівні корпоративної стратегії полягає у проведенні аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, відбуватиметься дослідження конкурентного потенціалу та чинників, які впливають на його формування, а також конкурентного середовища підприємства (дослідження конкуренції у галузі, аналіз структури та рушійних сил галузі, встановлення ступеня домінування підприємства на ринку, виокремлення найближчих конкурентів, установлення відносної позиції підприємства серед учасників ринку – частка ринку). Основним результатом комбінації цих кроків є систематизація конкурентних переваг торговельного підприємства, яка буде виявлятися у нових і посиленні існуючих, а тому на рівні функціональної стратегії буде реалізована шляхом виявлення конкурентних переваг у кожному напрямі діяльності на основі оцінювання окремих складових конкурентного потенціалу.

Оскільки ефект від реалізації конкурентної стратегії буде якомога більший у разі, якщо вона сформована на основі конкурентних переваг, які їй не суперечать, на другому етапі задається напрям і основні завдання конкурентної боротьби через визначення стратегічної зони торговельного підприємства споживчої кооперації. Основною метою цього етапу є визначення або уточнення (у разі циклічного проходження процесу формування конкурентної стратегії) конкурентних цілей підприємства на основі аналізу переваг і недоліків існуючої корпоративної стратегії розвитку підприємства та деталізація завдань із досягнення відповідного рівня конкурентних переваг.

На етапі планування конкурентної стратегії відбувається розробка заходів і підвищення конкурентоспроможності на кожному функціональному напрямі діяльності торговельного підприємства. При цьому розроблене організаційно-методичне забезпечення повинно бути пов'язане із досягненням відповідних конкурентних переваг по кожному напрямку діяльності. Оскільки реалізація програм дій повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг, то

важливими є такі етапи, як прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства; з'ясування способів і методів підвищення конкурентоспроможності; розроблення комплексу заходів із підвищення конкурентоспроможності; розроблення концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; виявлення факторів і резервів конкурентоспроможності, розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності.

На етапі реалізації конкурентної стратегії, який пов'язаний із розробленням управлінських рішень, реалізацією плану організації, дій, підходів і напрямів, створенням виняткових можливостей і конкурентних переваг, потрібно активно застосовувати концепцію маркетингу.

Етап контролю за реалізацією конкурентної стратегії присвячений систематичному оцінюванню та зіставленню запланованих і реальних витрат на реалізацію заходів і визначення ефективності заходів, а також відхилень від цільових орієнтирів із метою подальшої корекції розробленої конкурентної стратегії; оцінювання прямих і опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів; вибір критерію ефективності заходів із підвищення конкурентоспроможності підприємства; визначення ефективності розроблених заходів і вибір оптимального комплексу регулюючих впливів; прийняття відповідних управлінських рішень. Із метою реалізації цього етапу необхідно постійно розглядати діяльність торговельного підприємства у декількох перспективах і систематично проводити моніторинг ефективності не тільки за фінансовими показниками, але і за якістю роботи із клієнтами, персоналом, інформаційними технологіями, виробничими процесами та ін.

Отже, формування конкурентних стратегій є процесом постійного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з метою виявлення та вибору конкурентних переваг, а також подальшого їх упродовження у діяльність торговельних підприємств. Використання маркетингових методів дозволить підвищити адекватність отрима-

ної інформації та сприятиме більш обґрунтованій переорієнтації торговельних підприємств на нову ефективну конкурентну стратегію, що характеризується власним набором конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : підручник / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
2. Максим'юк Д. А. Методи оцінки конкурентоспроможності : підручник / Д. А. Максим'юк. – К. : Знання-Прес, 2001. – 252 с.
3. Мельниченко Л. Н. Эволюция маркетингового управления: основные этапы и современные тенденции [Электронный ресурс] / Л. Н. Мельниченко. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/01.shtml>. – Заголовок с титула экрана.
4. Основы предпринимательской деятельности / под ред. В. М. Власовой. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
5. Укоопспілка [Електронний ресурс] : 3-ті Збори Ради двадцятого скликання. Постанова про Концепцію коопмаркетів в споживчій кооперації України. – Режим доступа: <http://document.ua/koncepcija-marketu-spozhyvchoyi-kooperaciyi-ukrayini-doc47523.html>. – Назва з екрана.
6. Thompson A. J. Strategic Management: Concepts and Cases / A. J. Thompson, A. J. Strickland. – Tex. : Business Publication, 1984. – 572 p.
7. Kudenko N. V. *Strategichnii marketing* [Strategic Marketing], Kiev: KNEU, 1998. 152 p.
8. Maksimiuk D. A. *Metodi otsinki konkurentospromognosti* [Methods for assessing competitiveness], Kiev: Znania-Pres, 2001. 252 p.
9. Melnichenko L. N. *Jevoljucija marketingovogo upravlenija: osnovnye jetapy i sovremennye tendencii* [Evolution of marketing management: milestones and current trends], Available at: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/01.shtml>.
10. Vlasova V. M. (Ed) *Osnovi predpinimatelskoi deiatelnosti* [Business Fundamentals], Moskow: Finansi i statistica, 1994. 496 p.
11. Ukoopspilka. *3-ti Zbory Rady dvadtsiatogo sklikania. Postanova pro Kontseptsiiu koopmarketiv v spogivchii kooperatsii Ukraini* [3 th Assembly of the twentieth convocation. Resolution on the Concept koopmarketiv consumer cooperatives in Ukraine], Available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14586/1/1>.
12. Thompson A. J. Strategic Management: Concepts and Cases. Tex.: Business Publication, 1984. 572 p.

REFERENCES

О. С. Криворучко (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Методические аспекты усовершенствования стратегического планирования на торговых предприятиях потребительской кооперации в процессе формирования конкурентной стратегии.**

Аннотация. На сегодняшний день торговые предприятия потребительской кооперации работают в условиях острой конкуренции, для которой характерно насыщение рынка товарами, появление все большего количества субъектов торговли, расширение торговых сетей магазинов известных украинских ритейлеров, рост уровня требовательности покупателей. Несмотря на то, что торговля всегда была ключевым видом деятельности для системы потребительской кооперации, приоритетной задачей для ее торговых пред-

приятый является избрание конкурентных стратегий, которые обеспечат достижение конкурентных преимуществ торговыми заведениями сети. Цель статьи – разработать методический подход к формированию конкурентной стратегии на торговых предприятиях потребительской кооперации. Предложен методический подход к формированию конкурентной стратегии торгового предприятия потребительской кооперации в виде последовательности этапов, особенностью которых является учет конкурентных преимуществ. Полученные результаты позволяют усовершенствовать стратегическое планирование на торговых предприятиях потребительской кооперации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная стратегия, торговое предприятие, конкурентные преимущества.

O. Kryvoruchko (Poltava University of Economics and Trade). *Methodic aspects to improve strategic planning at commercial enterprises consumer cooperation in the formation of competitive strategy.*

Summary. At present commercial enterprises of consumer cooperatives operating in highly competitive, characterized by saturation of the market with goods, the emergence of a growing number of business trade, expansion of sales networks shops of famous Ukrainian retailers, rising demands of customers. Given the fact that trade has always been a key activity for the system of consumer cooperatives, a priority for its commercial enterprises are choosing competitive strategies that will ensure the achievement of competitive advantages of commercial establishments network. To develop the methodical approach to the formation of competitive strategy in trade of consumer cooperatives. Proposed the methodical approach to the formation of the competitive strategy of trade enterprise of consumer cooperatives in the form of a sequence of steps, which is a feature of the consideration of competitive advantage. **Conclusions:** the results allow to improve strategic planning in trade of consumer cooperatives.

Key words: competition, competitive strategy, trade company, competitive advantages.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРАХУНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ЗАСОБАМИ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

О. А. ШОВКОВА

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Мета статті полягає у формуванні комплексного підходу до оцінки ефективності механізмів просування продукції торговельними підприємствами із використанням інтернет-технологій у збутовій діяльності. Стаття присвячена дослідженню показників ефективності функціонування механізмів просування продукції на підприємствах роздрібно торгівлі з метою оцінки впливу механізмів просування на внутрішнє середовище підприємства та його оточення.

Сформовано комплексний підхід до розрахунку ефективності механізмів просування засобами інтернет-технологій. Проведення аналізу ефективності пропонується здійснювати за системою показників, яка враховує взаємозв'язок процесів просування та збуту і передбачає угруповання показників ефективності у низку блоків оцінки функціональних систем. Поєднання критеріїв оцінювання функціональних складових елементів інтернет-проектів і врахування взаємозв'язку процесів просування та збуту засобами інтернет-технологій надало можливість оцінити процес функціонування інтернет-проектів.

У статті обґрунтовано, що застосування запропонованого підходу дозволить підприємствам визначити вплив механізмів просування із використанням інтернет-технологій на внутрішнє середовище підприємства та його оточення під час планування, коригування та реалізації збутової політики. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці підприємств роздрібно торгівлі.

Ключові слова: ефект, ефективність, інтернет-технології, механізм, просування, роздрібно торгівля.

Потреба адаптації підприємств у галузі торгівлі продовольством до постійних змін зовнішнього середовища зумовлює необхідність інноваційного оновлення системи просування товарів до кінцевого споживача. Упровадження інтернет-технологій є одним із важливих напрямів інноваційної трансформації українських підприємств, тому потрібно науково обґрунтувати відповідну методологію.

Для забезпечення ефективного просування із використанням інтернет-технологій необхідний комплексний підхід, який забезпечує належну взаємодію учасників, аналіз господарських показників, контроль за виконанням завдань щодо управління просуван-

ням, урахування і оперативної реакції на дію чинників зовнішнього та внутрішнього середовища торговельного підприємства.

Питання розвитку систем електронної комерції в Україні широко відображені у наукових працях. О. В. Березін, Ю. В. Карпенко [1], І. І. Ярова [2] у своїх дослідженнях пропонують використовувати інтернет-технології у процесах управління та вдосконалення механізмів реалізації продукції. В. Л. Плєскач [3] розглядає засоби підвищення ефективності господарювання шляхом використання систем електронної комерції. С. М. Ілляшенко [4] розглядає проблеми та перспективи управління інноваційним розвитком українських підприємств. Водночас практич-

ні проблеми оцінки ефективності механізмів просування за допомогою інноваційних технологій торгівлі для підприємств України залишаються невизначеними, тому потрібно їх науково обґрунтувати.

Метою дослідження є формування комплексного підходу до оцінки ефективності механізмів просування продукції торговельними підприємствами із використанням інтернет-технологій у власній збутовій діяльності.

Нині існує низка наукових поглядів на тлумачення терміна «просування». Ф. Котлер розглядає просування товару як поєднання основних інструментів маркетингових комунікацій (реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, персональний продаж тощо) для досягнення рекламних і маркетингових цілей. [5]. Л. В. Балабанова визначає поняття «просування» як поєднання різноманітних тактичних і стратегічних заходів для зміцнення на ринку позицій підприємства, товарів, які воно пропонує, а також активізації їх продажу шляхом систематичного інформування споживачів, формування у них обізнаності [6]. Наведені тлумачення поняття «просування» ототожнюються у науковій літературі із комплексом маркетингових комунікацій. Водночас ми поділяємо думку науковців щодо більш широкого розуміння поняття «просування». Так, І. І. Ярова зауважує, що термін «просування продукції» варто розглядати як симбіоз концептуальних засад маркетингу і логістики, де кінцевою метою є ефективна реалізація продукції підприємства [2]. У поняття включаться сукупність стратегій, програм, прийомів, методик, процедур і рішень, за допомогою яких підприємства здійснюють свою комунікаційну політику. Отже, ми розглядаємо механізм просування продукції як систему доведення продукції торговельними підприємствами до споживачів, яка поєднує принципи управління процесами, інструменти комунікацій і збуту, форми продажу товарів, умови організації товароруху та систему забезпечення бізнес-процесів із метою спонукання споживачів до купівлі й активізації продажу продукції.

Ми пропонуємо для оцінки механізмів просування продукції засобами інтернет-технологій використати комплексний підхід до аналізу ефективності їх функціонування, який поєднує систему показників оцінки з урахуванням низки видів ефекту від реалізації інтернет-технологій.

В економічній літературі найбільш розповсюдженими є такі підходи до оцінки економічної ефективності – ресурсний, орієнтований на економію ресурсів (капіталу), і витратний – орієнтований на мінімізацію поточних (операційних) витрат [7]. Тому поняття економічної ефективності розглядаємо як співвідношення отриманого результату, або ефекту, у вартісному вираженні з наявними ресурсами (матеріальними, трудовими, фінансовими, інформаційними тощо) та витратами для досягнення цих результатів за допомогою двох видів показників – прямих і зворотних коефіцієнтів:

$$K_E^{\text{п}} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати (ресурси)}}; \quad (1)$$

$$K_E^{\text{зв}} = \frac{\text{Витрати (ресурси)}}{\text{Результат}}. \quad (2)$$

Прямі показники характеризують величину економічного ефекту, отриманого на одиницю витрат або ресурсів, тобто віддачу витрат (ресурсів). Зворотні показники відображають величину витрат (ресурсів), необхідних для отримання одиниці економічного ефекту – витратомісткість і ресурсомісткість.

Функціонування механізмів просування забезпечується із використанням ресурсів у формі основних засобів, оборотного капіталу, трудових ресурсів тощо. Взаємозв'язок просування продукції та її збуту, а також вираження результативності заходів із просування через обсяги та ефективність збуту продукції зумовлює необхідність аналізу даних складових шляхом угруповання показників у блоки за оцінкою функціональних систем, які у сукупності забезпечують роботу та визначають ефективність механізмів просування (рис. 1).



Рис. 1. Система показників оцінки ефективності механізмів просування продовольства (складено автором)

З рис. 1 видно, що систему показників оцінки ефективності механізмів просування продукції згруповано у низку блоків, кожен із яких дозволяє оцінити відповідні функціональні системи торговельного підприємства, які беруть участь у досягненні цілей просування і є чинниками впливу на механізми просування – асортиментна, цінова, комунікаційна політика, розподіл запасів і політика обслуговування, що зумовило формування підходу та обрання показників оцінки.

Результатом упровадження інтернет-технологій у механізми просування продукції є зміцнення власного фінансового стану та конкурентних позицій на ринку за рахунок отримання більших результатів із меншими чи однаковими витратами у порівнянні з

реалізацією продукції у фізичному світі [8]. Відмітимо, щоб підприємства торгівлі мали позитивне значення ефекту від реалізації інтернет-проектів, необхідно, щоб кінцеві результати перекривали витрати на їх розробку та впровадження.

Комплексний підхід при оцінці ефективності функціонування інтернет-магазинів досліджуваних підприємств передбачає виявлення основних аспектів процесу взаємодії між підприємством і споживачами та розрахунок комплексу показників, які найбільшою мірою характеризують ефективність функціональних складових елементів запропонованих інтернет-проектів. Вищевикладене дає підстави для висновку, що використання комплексного підходу для оцінки ефективності, який враховує взаємозв'язок про-

цесів просування та збуту засобами інтернет-технологій, надає можливість відобразити вплив механізмів просування як на внутрішнє середовище, так і на споживачів, виявити сильні та слабкі сторони проведених комунікаційних заходів, підвищити ефективність торговельної діяльності за допомогою комплексного аналізу результатів проведених заходів і використовувати отримані дані для планування, коригування та реалізації підприємствами власної збутової політики. Такий підхід надає можливість сформулювати комплекс показників оцінюван-

ня ефективності механізмів просування продукції засобами інтернет-технологій, який поєднує критерії оцінювання функціональних складових елементів запропонованих інтернет-проектів і дозволяє оцінити процеси їх функціонування та відобразити вплив механізмів просування на внутрішнє середовище підприємства та його оточення в ході планування, коригування та реалізації збутової політики. Оцінку ефективності інтернет-проектів здійснимо, ґрунтуючись на різноманітності видів ефекту від їх упровадження (рис. 2).



Рис. 2. Види ефекту від упровадження інтернет-проектів (систематизовано автором)

З рис. 2 розрізняємо низку видів ефекту від реалізації інновацій, які залежать від характеру витрат і результатів. Економічний ефект для торговельних підприємств розглядаємо як переважання вартісної оцінки результатів інноваційного проекту над обся-

гом пов'язаних із ним витрат. Як критерії економічної ефективності розглядаємо як зростання рентабельності продажів і максимізацію прибутку підприємств.

Фінансовий ефект оцінюємо у формі фінансових результатів реалізації проекту для

його безпосередніх учасників, з-поміж яких:

- обсяг інвестицій для впровадження інтернет-проекту;
- витрати на забезпечення функціонування інтернет-магазину;
- обсяг товарообороту;
- валовий дохід від реалізації продукції;
- прибуток від реалізації тощо.

Комунікаційну ефективність розглядаємо як рівень взаємозв'язку підприємства з відвідувачами сайта та клієнтами. Цей ефект виявляється у зростанні кількості звернень до сайтів інтернет-магазинів досліджуваних підприємств. Щоб оцінити комунікаційну ефективність, потрібно вивчити статистику відвідування сайта інтернет-магазину – з яких сайтів прийшли відвідувачі, в який час заходять, які розділи дивляться найчастіше. Якщо відвідуваність сайта висока, але кількість купівель низька, підприємствам слід звернути увагу на представлення товарів на сайті – світлинам і опису товару, функціональності сайта тощо.

На підвищення ефективності логістичної системи підприємства впливає зростання товарообороту інтернет-магазину. Крім того, своєчасне поповнення запасів товарів, представлених у каталозі сайта, сприятиме зменшенню обсягу нездійснених продажів.

Ресурсний ефект у торгівлі відображає вплив інновацій на обсяг споживання того чи того виду ресурсів і виявляється у вивільненні матеріальних, трудових, фінансових ресурсів на підприємстві. Виникнення такого ефекту пов'язане із появою нової техніки та технологій продажу та зберігання товарів. Ресурсний ефект входить до складу економічного ефекту й оцінюється показниками у вартісному вираженні, зокрема такими:

- зростання продуктивності праці та зменшення трудомісткості;
- зростання фондоддачі основних засобів;
- прискорення оборотності запасів, дебіторської заборгованості.

Невід'ємною складовою інноваційних проектів торговельних підприємств слід вважати соціальну спрямованість. Для оцінки соціального ефекту можливо застосовувати як економічні методи вимірювання, які базу-

ються на визначенні вартісних показників і враховуються при розрахунках економічного ефекту, так і соціальні показники, які найчастіше формулюються на якісному рівні, зокрема такі:

- створення нових робочих місць;
- рівень задоволеності робітників умовами праці;
- зміни у структурі персоналу та підвищення його кваліфікації;
- приріст доходів персоналу;
- оптимізація асортименту продовольства та поліпшення його якості;
- розширення клієнтської бази підприємства;
- надання клієнтам вичерпної інформації про послуги підприємства;
- створення позитивного іміджу інтернет-магазину підприємства на ринку;
- рівень задоволеності споживачів якістю обслуговування, ціновою політикою підприємства тощо.

Прояв науково-технічного ефекту характеризується приростом наукової і технічної інформації і може бути оцінений такими показниками:

- підвищення науково-технічного рівня підприємств;
- підвищення рівня продуктивності праці;
- можливий масштаб застосування – на галузевому рівні, а також на рівні окремих підприємств;
- збільшення кількості зареєстрованих охоронних документів – авторських свідоцтв, патентів, ноу-хау, ліцензій тощо;
- збільшення частки нових інформаційних технологій;
- збільшення частки нових технологічних процесів;
- підвищення рівня автоматизації торговельного процесу та інфраструктури.

Екологічний ефект відображає вплив інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на довкілля, тому в екологічній оцінці інновацій актуальності набуває їх екологічна безпека, яка оцінюється показниками:

- зменшення забруднення довкілля;
- зменшення кількості відходів господарської діяльності;

- підвищення ергономічності праці персоналу підприємства.

Іншою важливою характеристикою ефективності функціонуючого інтернет-магазину є оцінка його якості. Широкого використання нині набули бальні методи оцінки із застосуванням такого складу критеріїв:

- ергономічне розв'язання проблем, пов'язаних із дизайном web-сторінок;
- простота переміщення (навігації) веб-сторінками;
- увага, що надається покупцеві на сайті;
- простота повернення у стартовий пункт у разі виконання навігації (переміщення) веб-сторінками;
- якість технічної підтримки клієнтів;
- наявність достатньої інформації про споживчі властивості товарів;
- широта асортименту пропонованих до продажу товарів;
- рівень цін на товари (визначається відносно цін на аналогічну продукцію конкурентів);
- наявність гарантій присутності товару на складі;
- своєчасність і швидкість доставки товару покупцеві.

Сформовано комплексний підхід до розрахунку ефективності механізмів просування засобами інтренет-технологій, який поєднує критерії оцінювання їх функціональних складових елементів, що, на відміну від існуючих, враховує взаємозв'язок процесів просування та збуту засобами інтернет-технологій, що надало можливість оцінити процеси функціонування інтернет-проектів і відобразити вплив механізмів просування на внутрішнє середовище підприємства та його оточення у процесі планування, коригування та реалізації збутової політики. Враховуючи тенденції поширення і розвитку інформаційних технологій у світі, зауважимо, що в перспективі подальших досліджень потрібно аналізувати та опрацювати ефективні механізми впровадження інтернет-технологій торговельними підприємствами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Березін О. В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств : монографія / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 64 с.
2. Ярова І. І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. І. Ярова // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 49.
3. Плескач В. Л. Електронна комерція як засіб підвищення ефективності електронного бізнесу / В. Л. Плескач // Електронна комерція в Україні: проблеми і перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 29 вер. – 3 жовт. 2003 р.). – К. : Наукова думка, 2004. – С. 198.
4. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
5. Котлер Филипп. Основы маркетинга / Филипп Котлер. – М. : Прогресс, 1991. – 345 с.
6. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. – К. : Професіонал, 2006. – 286 с.
7. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2009. – 118 с.
8. Шовкова О. А. Організація процесів просування продовольства засобами Інтернет-технологій / О. А. Шовкова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 345–346.

REFERENCES

1. Berezin O. V., Karpenko Y. V. *Teoriya i praktyka zabezpechennya efektyvnoho vyko-*

- rystannya potentsialu torhovel'nykh pidpryyemstv* [The theory and practice to ensure effective use of the potential of trade enterprises]. Poltava: InterHrafika, 2012. p. 64.
2. Yarova I. I. *Ukraine economy*, 2006, no. 12, p. 49.
 3. Pleskach V. L. *Materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Elektronna komertsiiia v Ukraini: problemy i perspektyvy"* [Collected papers of Intern. nauk. and practical. Conf. "E-commerce in Ukraine: Problems and Prospects"]. Kyiv: Naukova dumka, 2004, p. 198.
 4. Ilyashenko S. M. *Marketynh. Menedzhment. Innovatsiyi* [Marketing. Management. Innovations]. Sumy: TOV Drukars'kyi dim „Papyrus”, 2010, 320 p.
 5. Philip Kotler. *Principles of Marketing*. Moscow : Progress, 1991, p. 345.
 6. Balabanova L. V., Bryndina O. A. *Marketynhova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpryyemstv* [Marketing commodity policy in the enterprise management system]. Kyiv: Profesional, 2006. 286 p.
 7. Chebotarev N. F. *Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa)* [Valuation of Enterprise (Business)]. Moscow: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya „Dashkov i K°”, 2009, p. 118.
 8. Shovkova O. A. *Innovative economy*, 2013, no. 6 (44), pp. 345–346.

Е. А. Шовковая (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Комплексный подход к расчету эффективности механизмов продвижения продукции средствами интернет-технологий.**

Аннотация. Цель статьи заключается в формировании комплексного подхода к оценке эффективности механизмов продвижения продукции торговыми предприятиями с использованием интернет-технологий в сбытовой деятельности. Статья посвящена исследованию показателей эффективности функционирования механизмов продвижения продукции на предприятиях розничной торговли с целью оценки влияния механизмов продвижения на внутреннюю среду предприятия и его окружения.

Сформирован комплексный подход к расчету эффективности механизмов продвижения средствами интернет-технологий. Проведение анализа эффективности предлагается осуществлять по системе показателей, учитывающей взаимосвязь процессов продвижения и сбыта и предусматривающей группировку показателей эффективности в ряд блоков оценки функциональных систем. Сочетание критериев оценки функциональных составляющих элементов интернет-проектов и учета взаимосвязи процессов продвижения и сбыта средствами интернет-технологий позволило оценить процесс функционирования интернет-проектов.

В статье обосновано, что применение предложенного подхода позволит предприятиям определить влияние механизмов продвижения с использованием интернет-технологий на внутреннюю среду предприятия и его окружения при планировании, корректировке и реализации сбытовой политики. Основные научные положения статьи можно использовать в практике предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: интернет-технологии, механизм, продвижение, розничная торговля, эффект, эффективность.

O. Shovkova (Poltava University of Economics and Trade). **An integrated approach to the calculation of mechanisms promoting the products by means of internet technologies.**

Summary. The purpose of the article is to create an integrated approach to evaluating the effectiveness of mechanisms for the promotion of commercial enterprises using Internet technology

in their marketing activities. The article investigates indicators the effectiveness of mechanisms of promotion products to retail establishments to assess the impact of mechanisms on the internal environment of the company and its environment.

Formed an integrated approach to calculating the effectiveness of the mechanisms of promotion by means of Internet technologies. Improved interpretation of the term "promotion mechanism", provided the author's definition in the article. Consider the concept of economic efficiency as the ratio of the result or effect, in terms of value from available resources (material, labor, financial, information, etc.) and the cost to achieve these results using two types of indicators - direct and inverse coefficients.

The functioning of the mechanisms of promotion provided by the use of resources in the form of fixed assets, working capital, labor and so on. Relationship promote products, its sales and expression efficiency measures to advance through the scope and effectiveness of marketing necessitates data analysis components by grouping parameters in functional blocks according to systems that collectively provide work and determine the effectiveness of the mechanisms of promotion. The combination of evaluation criteria of functional components of the Internet projects account for correlation processes and promote sales by means of Internet technologies. Author singled out a number of species of the effect of the implementation of innovation, which depend on the nature of costs and benefits. Among them are economic effect as well as financial, communication, logistics, resource, scientific, technical, social, environmental effects.

This approach allows processes to assess the functioning of Internet projects and reflect the impact of the mechanisms of promotion to the internal environment of the company and its environment when planning, adjusting and implementing marketing policy. Analysis of mechanisms promoting food conducted by a system of indicators, taking into account the relationship of processes and promote sales. The approach provides group performance in a number of functional blocks of evaluation systems that evaluate the effectiveness of possible mechanisms to promote enterprises to identify the reserves for the implementation of Internet technologies. Given the trends in the spread and development of information technology in the world, it can be argued that the prospects for further research requiring analysis and elaboration of effective mechanisms for implementing Internet technology commercial enterprises.

The article substantiates that the application of the proposed approach will allow companies to determine the effect of mechanisms to promote the use of Internet technology to the internal environment of the company and its environment when planning, adjusting and implementing marketing policy. The main scientific position paper can be used in the practice of retailers.

Keywords: effect, efficacy, Internet technologies, mechanism, promotion, retail.

МЕХАНІЗМ УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СИНТЕЗУ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У ПРАКТИКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАТ «ФІТОФАРМ»

О. К. СКРИЛЬ

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Мета статті полягає в упровадженні концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм».

У статті реалізовано концепцію синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм».

Обґрунтовано, що впровадження концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм» дозволило чітко сформулювати рекомендації щодо підвищення економічної стійкості й отримати відповідний економічний ефект.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, система підтримки прийняття рішень, концепція синтезу механізмів управління економічною стійкістю.

Ефективність упровадження в практику функціонування підприємства механізмів управління економічною стійкістю рівнем застосування інформаційних технологій: сукупності баз і банків даних і знань, наявності програмних засобів прогнозування і контролю забезпечення економічної стійкості, що працюють на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечує інформаційну взаємодію в єдиному інформаційному полі в середовищі інформаційної системи підприємства. Звідси актуальність набуває питання про створення єдиної моделі реалізації концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств, яка б інтегрувала запропоновані механізми в єдиний інформаційний простір і працювала в режимі реального часу. Створення моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості та системи підтримки ухвалення рішень щодо забезпечення економічної стійкості в єдиному інфор-

маційному просторі є головним завданням, виконання якого визначає успіх упровадження в практику функціонування підприємства механізмів управління економічною стійкістю.

Процес розробки вискоєфективних систем підтримки прийняття рішень для впровадження в практику функціонування підприємства механізмів управління економічною стійкістю висвітлено у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Дж. Форрестер, Б. Слободан, Д. Нордкотт, Д. Уотерман, Г. Маракас, Т. Витковські, В. Бурков, В. Липа, О. Григоров та ін. [1–3]. Однак питанням створення моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості та системи підтримки прийняття рішень щодо забезпечення економічної стійкості в єдиному інформаційному просторі приділяється недостатньо уваги.

Мета статті полягає в упровадженні розробленої концепції синтезу механізмів

управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм».

Розглянемо ефективність упровадження авторської концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю підприємств у практику функціонування ПАТ «Фітофарм» [4–6], що є сучасним фармацевтичним виробничо-торговельним підприємством, напрямками діяльності якого є розробка й виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів як рослинного, так і синтетичного походження, що застосовуються в багатьох областях сучасної медицини, їх оптова та роздрібна реалізація за рахунок експорту та власної аптечної мережі.

Портфель виробничо-торговельного підприємства налічує понад 80 найменувань лікарських препаратів, але у статті проаналізуємо препарати, які чинять аналгетичний і жарознижувальний ефект, тобто групи лі-

карських засобів: аналгетики і антипіретики. Парацетамол, комбінації без психолептиків, зокрема Німесулід-Фітофарм табл. 100 мг № 30, Цитрамон-Ф фортекапс № 12, Цитрамон-Ф табл. № 6. Так, аналіз показав, що в середньому точки роздрібною торгівлі ПАТ «Фітофарм» за звітний період для задоволення попиту населення в аналгетиках і антипіретиках одноразово брали 40 упаковок Німесулід-Фітофарм, 15 упаковок Цитрамон-Ф Форте і 72 упаковки Цитрамон-Ф. Далі у статті партію аналгетики и антипіретики будемо сприймати як наведену вище кількість лікарських препаратів [7].

Реалізація імітаційної моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості підприємства на основі початкової (вихідної) інформації ПАТ «Фітофарм» свідчить про зниження значення показника економічної стійкості по кожному напрямку в найближчий рік (рис. 1).

	0	12	24	36	48
Integral_Index_1	0,34	0,32	0,31	0,29	0,28
Integral_Index_2	0,56	0,51	0,42	0,39	0,32
Integral_Index_3	0,21	0,16	0,11	0,07	0,05
Integral_Index_4	0,62	0,62	0,61	0,60	0,60
Integral_Index_5	0,48	0,48	0,48	0,48	0,47

Рис. 1. Динаміка зміни інтегрального показника економічної стійкості ПАТ «Фітофарм»

З рис. 1 видно, що до найбільшого ризику в умовах нестабільного зовнішнього середовища схильні фінансова стійкість (змінна *Integral_Index_2*), зниження якої в 1,75 разу доведе підприємство до критичного стану, і ринкова стійкість (змінна *Integral_Index_3*), зниження якої в 4,2 разу призведе до кризового стану [4].

Отримані результати реалізації імітаційної моделі в системі підтримки прийняття рішень в управлінні економічною стійкістю підприємства мають такий вигляд (рис. 2).

За результатами оцінки інтегрального показника на поточну дату (див. рис. 2) побу-

довано графік (рис. 3).

Проаналізувавши склад змінних, прогнозований діапазон зміни яких призводить до економічної нестійкості ПАТ «Фітофарм» (рис. 2), зробимо висновки, що прибуток, витрати й обсяг продажів є керованими змінними, на відміну від інфляції. Також показано, що зміна витрат на оплату праці та ціни реалізації партії аналгетики й антипіретики сприяє зниженню витрат і збільшенню обсягів реалізації і прибутку. Звідси виникає питання, до якого рівня слід знизити витрати на оплату праці та ціну реалізації партії аналгетики й антипіретики, щоб не

вийти за межі бажаного значення інтегрального показника фінансової і ринкової стійкості. Для цього константам імітаційної моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості (*константи Integral_Index_2_Norm* і *Integral_Index_3_Norm*) при-

значимо значення 0,5 і 0,2 відповідно [4]. Як тільки інтегральний показник перевищить вказане значення, імітаційний експеримент зупиниться і з'явиться можливість оцінити, які значення отримали змінні, що входять у цей інтегральний показник.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Значення інтегрального показника на поточну дату				Змінна 1	Змінна 2	Змінна 3	Змінна 4
2	стійкість	фінансова	0,56	Моніторинг	Прибуток	Витрати	Інфляція	
3		виробничо-технологічна	0,34		Обсяг продажів			
4		ринкова	0,21					
5		організаційно-управлінська	0,62					
6		кадрова	0,48					
7			нестійк.					
8								
9	Бажане значення інтегрального показника				Рекомендації			
10	стійкість	фінансова	0,5	Моніторинг	Знизити витрати на оплату праці			
11		виробничо-технологічна	0,3					
12		ринкова	0,2		Знизити ціну			
13		організаційно-управлінська	0,6					
14		кадрова	0,4					
15								
16					Прибуток негативний			
17								

Рис. 2. Інтерфейс системи підтримки прийняття рішень в управлінні економічною стійкістю ПАТ «Фітофарм»

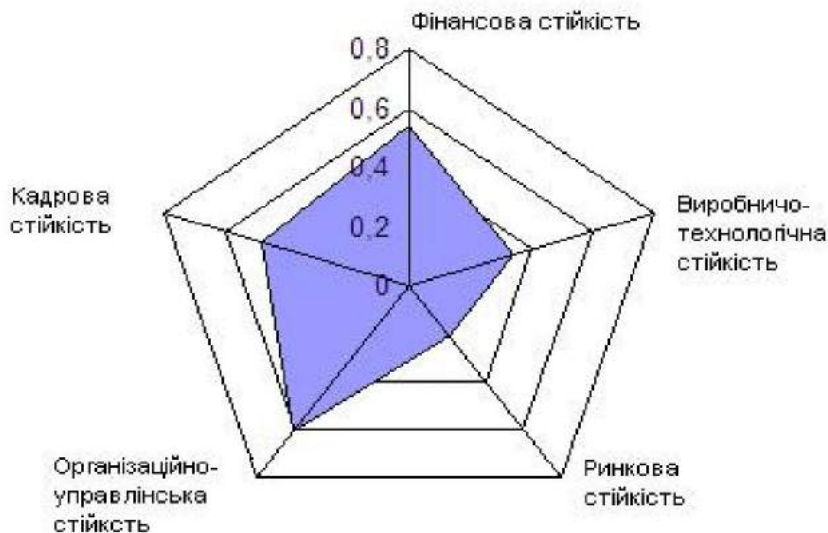


Рис. 3. Области економічної стійкості ПАТ «Фітофарм»

Практична реалізація імітаційної моделі показала, щоб утримати показник фінансової стійкості на рівні середнього значення, витрати на оплату праці повинні знизитись із 2450 до 2150 тисяч грн на місяць упродовж трьох місяців.

Витрати на оплату праці працівників ПАТ «Фітофарм» можна знизити, скоротивши чисельність працівників або зменшивши заробітну плату на 12 %.

Збільшення показника ринкової стійкості з кризового до критичного вимагає зни-

ження ціни партії анальгетики й антипіретики на 3 % упродовж півроку.

Отже, у разі реалізації імітаційної моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості ПАТ «Фітофарм» можливо чітко визначити заходи із забезпечення безперервного процесу отримання прибутку незалежно від дії дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища.

Завдяки реалізації заходів зі зниження

фонду заробітної плати на 12 % і ціни партії анальгетики й антипіретики на 3 % прогнозується зниження темпів зростання витрат і зменшення платоспроможного попиту, унаслідок чого можна утримати прибуток на позитивному рівні.

Динаміку інтегрального показника в разі зниження фонду заробітної плати на 12 % і ціни партії анальгетики й антипіретики на 3 % представлено на рис. 4.

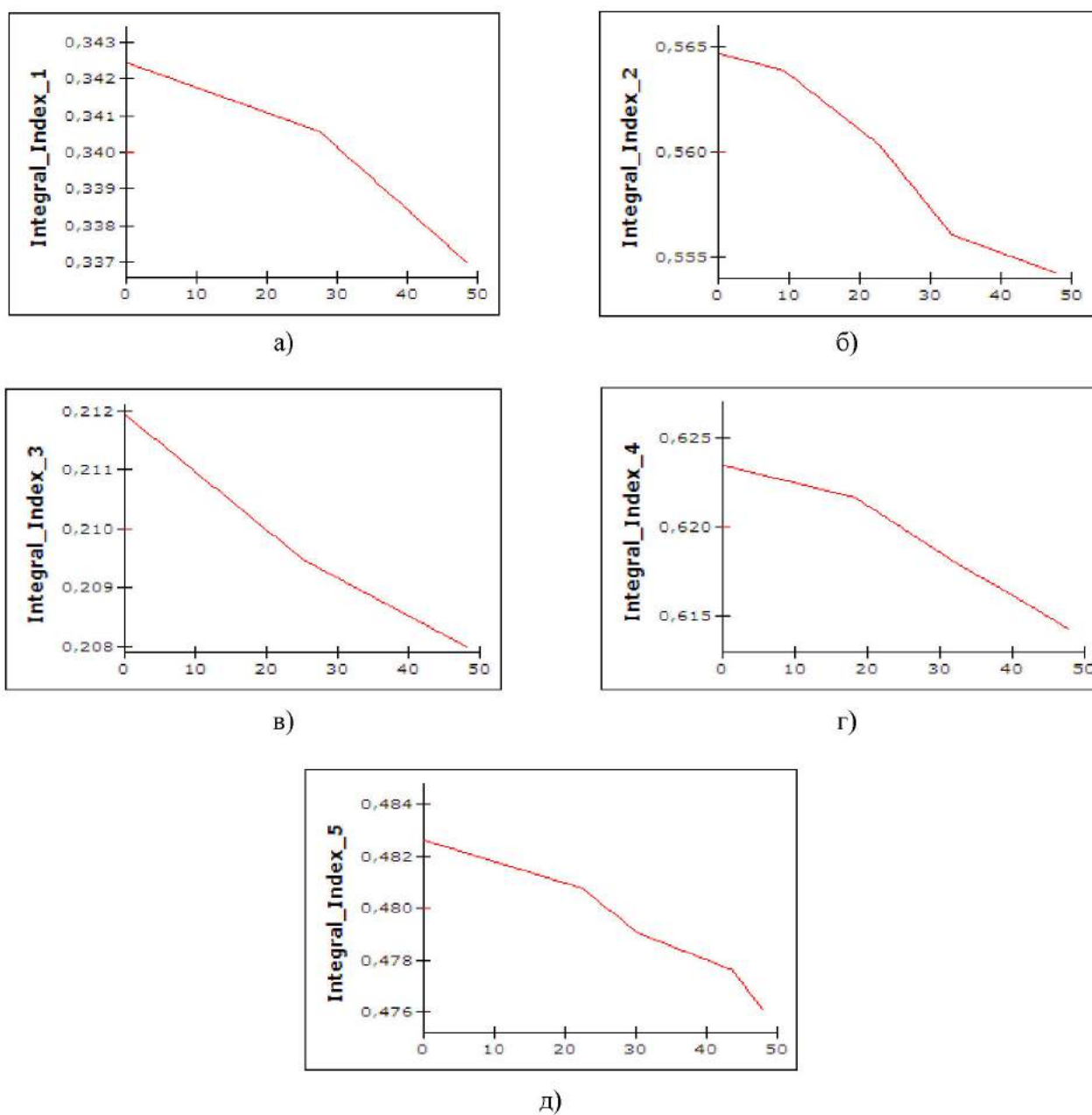


Рис. 4. Значення інтегрального показника а) виробничо-технологічної; б) фінансової; в) ринкової; г) організаційно-управлінської; д) кадрової стійкості ПАТ «Фітофарм» унаслідок реалізації заходів із забезпечення економічної стійкості

Використання результатів, що одержано на основі реалізації імітаційної моделі оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості ПАТ «Фітофарм» можливо тільки після емпіричної перевірки правильності прийнятих допущень. Зазвичай для цих цілей використовуються методи статистичної теорії оцінювання і перевірки гіпотез. Одним із широко відомих непараметричних критеріїв є критерій Манні-Уїтні, який застосовується для перевірки гіпотези про те, що дві незалежні вибірки належать до однієї сукупності, розподіл яких може не відповідати нормальному закону.

За допомогою цього критерію перевіряємо значимість відмінності прибутку, що отримано ПАТ «Фітофарм» у другому півріччі 2014 р., що розраховано за допомогою імітаційної моделі.

Оскільки розраховане значення більше за критичне ($11,62 < 2$), то гіпотеза про відсутність значимої відмінності приймається.

Отже, розроблену і реалізовану в практичній діяльності ПАТ «Фітофарм» імітаційну модель оцінки, прогнозування і контролю економічної стійкості підприємства можна використовувати для управління економічною стійкістю підприємства.

Проаналізуємо динаміку прибутку, який був би за відсутності заходів із забезпечення економічної стійкості ПАТ «Фітофарм» (план) і внаслідок реалізації заходів із забезпечення економічної стійкості (факт), які полягали у зниженні собівартості за рахунок зменшення фонду заробітної плати на 12 % і ціни партії анальгетики й антипіретики на 3 %.

Розрахунок проведемо за допомогою факторної моделі для першого півріччя 2015 р. способом ланцюгової підстановки, де прибуток залежить від трьох факторів першого порядку: обсягу реалізації партії анальгетики й антипіретики, ціни реалізації і собівартості. Результати розрахунку представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Факторний аналіз прибутку ПАТ «Фітофарм» від реалізації партії анальгетики і антипіретики за перше півріччя 2015 р. унаслідок реалізації заходів із забезпечення економічної стійкості

Показник	План	Факт
Обсяг реалізації анальгетики і антипіретики, партій:	4000	5059
Ціна реалізації, грн	1100	1067
Собівартість, грн	850	782
Сума прибутку від реалізації партії анальгетики і антипіретики, тис. грн	10000000	14418150
Економічний ефект у вигляді збільшення прибутку загальне, тис. грн	441,80	
У тому числі за рахунок:		
- обсягу реалізації	1263752	
- ціни	-166947	
- собівартості	-1096363	

З табл. 1 видно, що недовиконання плану по прибутку від реалізації партії анальгетики й антипіретики за перше півріччя 2015 р. на 166 947 тис. грн від зменшення ціни реалізації партії анальгетики й антипіретики на 3 %, і на 1 096 363 тис. грн за рахунок зниження собівартості компенсується перевиконанням плану по прибутку на 1 263 752 тис. грн

за рахунок збільшення обсягу реалізації. Загальний економічний ефект у вигляді збільшення прибутку від реалізації партії анальгетики й антипіретики ПАТ «Фітофарм» становить 441,8 тис. грн.

Отже, практична реалізація концепції синтезу механізмів управління економічною стійкістю промислового підприємства, що про-

ведена за допомогою імітаційної моделі та системи підтримки прийняття рішень на прикладі ПАТ «Фітофарм» – дозволила чітко сформулювати рекомендації щодо підвищення економічної стійкості й отримати відповідний економічний ефект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурков В. Н. Модели и методы управления организационными системами / Бурков В. Н., Ириков В. А. – М. : Наука, 1994. – С. 220.
2. Витковски Т. Система поддержки принятия решений для выбора стратегии развития предприятия / Витковски Т. // Управляющие системы и машины. – 1995. – № 4–5. – С. 96–107.
3. Marakas G. M. Decision support systems in the twenty-first century / Marakas G. M. – Upper Saddle River, N. J. : Prentice Hall, 1999. – 216 p.
4. Скрыль О. К. Система поддержки принятия решений в управлении экономической устойчивостью промышленного предприятия / О. К. Скрыль // Вісник національного «Львівська політехніка», 2015. – № 819. – С. 465–471.
5. Скрыль О. К. Концепция синтеза механизмов управления экономической устойчивостью промышленного предприятия / О. К. Скрыль // Сучасні наукові дослідження : матеріали XXXI Міжнар. наук.-практ. конф., Чернівці, 30–31 грудня 2015 р. – Київ : Наук.-вид. центр «Лабораторія думки», 2015. – Т. 3. – С. 30–32.
6. Скрыль О. К. Практическая реализация концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью промышленных предприятий в pp powersim / О. К. Скрыль // Сучасні концепції управління економічним розвитком країни : зб. тез наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 22–23 січня 2016 р.)

/ ГО «Центр економічних досліджень та розвитку» : у 2 ч. – Одеса : ЦЕДР, 2016. – Ч. 1. – С. 120–122.

7. Офіційний сайт ПАТ «Фітофірм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fitofarm.ua/>. – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Burkov V. N., Yrykov V. A. *Modeli i metody upravlenija organizacionnymi sistemami* [Models and methods of control of organizational systems]. Moscow: Nauka, 1994. 220 p.
2. Vitkovski T. *Upravljajushhie sistemy i mashiny*, 1995, no. 4–5, pp. 96–107.
3. Marakas G. M. Decision support systems in the twenty-first century. UpperSaddleRiver, N. J.: PrenticeHall, 1999. 216 p.
4. Skryl' O. K. *Visnik nacional'nogo universytetu "L'vivs'ka politehnika"*. 2015, no. 819, pp. 465–471.
5. Skryl' O. K. *Materialy XXXI Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii "Suchasni naukovi doslidzhennia"* [MaterialsXXXI International Scientific and Practical Conference "Current research"]. Kyiv: Naukovovydavnychiy tsentr "Laboratoriia dumky", 2015, pp. 30–32.
6. Skryl' O. K. *Zbirnyk tez naukovykh robot uchasnykiv Vseukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsii "Suchasni kontseptsii upravlinnia ekonomichnym rozvytkom krainy"* [Abstracts of scientific works by the Ukrainian Scientific Conference "Modern management concepts of economic development"]. Odesa, TsEDR, 2016, Ch. 1, pp. 120–122.
7. *Ofitsiynyi sait PAT "Fitofirm"* [The official site of PAT "Fitofarm"], Available at: <http://fitofarm.ua/>.

О. К. Скрыль (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Механизм внедрения концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий в практику функционирования ПАО «Фитофарм».**

Аннотация. Цель статьи заключается во внедрении концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий в практику функционирования ПАО «Фитофарм».

Выполнена реализация концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий в практику функционирования ПАО «Фитофарм».

В статье обосновано, что внедрение концепции синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий в практику функционирования ПАО «Фитофарм» позволили четко сформулировать рекомендации по повышению экономической устойчивости и получить соответствующий экономический эффект.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, система поддержки принятия решений, концепция синтеза механизмов управления экономической устойчивостью предприятий.

O. Skryl (Poltava University of Economics and Trade). **The mechanism of the implementation of the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises into the practice of functioning of the "Phytopharm".**

Summary. The article is devoted to the implementation of the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises into the practice of functioning of the "Phytopharm".

Completed implementation of the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises into the practice of functioning of the "Phytopharm".

The article substantiates that the implementation of the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises into the practice of functioning of the "Phytopharm" allowed to articulate recommendations to improve the economic stability and get the appropriate economic effect.

Keywords: economic stability of the enterprise, decision-making support system, the concept of the synthesis of management mechanisms of the economic stability of the enterprises.

МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

І. О. МАТВІЙЧУК

(Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки, м. Луцьк)

Анотація. Мета статті полягає у формуванні моделі визначення потенціалу диверсифікації готельного підприємства, що дає можливість визначати напрями та можливості його змін, використовуючи наявні ресурси (трудові, виробничі, фінансові, організаційні, інформаційні).

Обґрунтована доцільність оцінки його здатності до розширення діяльності з урахуванням важливості диверсифікації діяльності для розвитку готельного підприємства. Підвищення потенціалу диверсифікації діяльності сприяє зростанню ефективності та ринкової вартості готелю, що залежать від результативності системи антикризового управління.

Запропонований у статті показник потенціалу диверсифікації діяльності дозволяє оцінити здатність готельного підприємства надавати послуги, що користуються попитом на ринку за наявності у нього ресурсних можливостей, дасть змогу компенсувати втрату існуючих ринків збуту, визначати напрями інвестування, оцінювати вплив зміни попиту й цін на окремі види послуг.

Ключові слова: диверсифікація діяльності, потенціал диверсифікації, готельне підприємство, система антикризового управління, надання послуг.

Щоб антикризове управління готельним підприємством було ефективним, необхідно всебічно виявляти та аналізувати загрози та можливості розвитку підприємства. Оскільки однією із загроз, із якими зіштовхуються готельні підприємства, є різке падіння попиту на послуги, але при цьому значні резерви розвитку підприємства зумовлені наявністю невикористаних можливостей, диверсифікація діяльності стає одним із основних способів подолання викликів, із якими зіштовхуються підприємства.

У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі є досить велика кількість праць, присвячених окремим питанням диверсифікації діяльності, а саме проблеми переваг і недоліків диверсифікації розглядалися в наукових працях І. Ансоффа, П. Друкера, М. Д. Корінька, О. Пересадько, М. Портера, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда та ін. Аналіз показав, що переважну більшість публікацій присвя-

чено диверсифікації діяльності промислових підприємств, тоді як розгляду особливостей і специфіки диверсифікації діяльності готельних підприємств не приділяється належної уваги. Залишається відкритим питання визначення потенціалу диверсифікації діяльності готельного підприємства.

Метою статті є формування моделі визначення потенціалу диверсифікації готельного підприємства, що дає можливість визначати напрями та можливості його змін, використовуючи наявні ресурси (трудові, виробничі, фінансові, організаційні, інформаційні).

Для ефективного функціонування системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності готельне підприємство має розробити, документально оформити, впровадити, підтримувати систему антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності й постійно підвищувати її ефективність [2, с. 177].

Перед прийняттям рішення про доцільність впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності готельного підприємства необхідно провести аналіз зовнішнього середовища та оцінити потенційні ризики.

На етапі прийняття рішення про впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності необхідно пересвідчитись у тому, що підприємство має фінансові ресурси в достатньому обсязі для реалізації цього проекту, обов'язково враховуючи при цьому його тривалість. Окрім цього, важливо також враховувати психологічний клімат і ставлення персоналу до впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності.

Враховуючи важливість диверсифікації діяльності для розвитку готельного підприємства, зазначимо, що перш ніж оцінити можливість підприємства реагувати на падіння попиту переходом до надання інших видів послуг і до пошуку нових ринків збуту, необхідно оцінити здатність підприємства до диверсифікації діяльності. Збільшення потенціалу диверсифікації діяльності готельного підприємства сприятиме зростанню ефективності його діяльності та ринкової вартості, які безпосередньо залежать від результативності роботи системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності.

Для обґрунтування управлінських рішень, які пов'язані із плануванням системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності, доцільно використовувати показник потенціалу диверсифікації діяльності підприємства, який би кількісно відображав здатність готелю надавати відмінні від уже наявних види послуг. Окрім того, навіть якщо підприємство не планує здійснювати диверсифікацію діяльності у найближчій перспективі, відстежування динаміки зміни показника потенціалу диверсифікації діяльності дозволить підприємству оцінити свою вразливість перед загрозами втрати ринків збуту.

Потенціал диверсифікації діяльності готельного підприємства – це можливість (фі-

нансова, виробнича, організаційна) надавати відмінні від уже існуючих види послуг, забезпечивши при цьому позитивні (за інших рівних умов) значення основних фінансово-господарських показників діяльності. Спочатку необхідно розглянути, які види послуг надає готель наразі, а які можуть надавати у перспективі. Готель надає N різноманітних видів послуг, кожен окремий вид яких визначається як n , $n = 1..N$. При цьому наявні фінансові можливості, кваліфікація персоналу дозволяють надавати також і інші види послуг, які на конкретний момент через певні причини не надаються (наприклад, їх надання менш рентабельне для готелю або ж традиційно надається визначений асортимент послуг, і керівництво вважає недоцільним змінювати систему, яка і так дає позитивні результати). Тоді N^* – загальна кількість видів послуг, які готельні підприємства можуть надавати, а кожна із них позначається n , $n^* = 1..N^*$.

Невід'ємним елементом оцінки потенціалу диверсифікації діяльності є оцінка наявних можливостей. У процесі надання послуг готельне підприємство використовує певний набір ресурсів, причому загальна кількість наявних у підприємства ресурсів становить K , а кожен окремий ресурс позначається $k^* = 1..K^*$. Максимальна наявність ресурсу k -го виду протягом деякого обраного за основу періоду часу (наприклад, 1 рік) позначається R_k .

Споживання ресурсів при наданні однієї послуги становить $R_{k,i}$ і R_{k,i^*} для вже наявних і потенційних видів послуг відповідно. Собівартість однієї послуги (умовно-змінні витрати) становить c_i і c_{i^*} для вже надаваних і потенційних видів послуг відповідно. Умовно-постійні витрати не враховуються, оскільки при такій постановці завдання вони не залежать від обсягів і асортименту послуг.

Оцінюючи потенціал диверсифікації діяльності, необхідно порівнювати показники діяльності підприємства за умови проведення диверсифікації з поточними показниками (або з тими, якими б вони стали у разі відмови від диверсифікації) [3, с. 61].

Основними показниками для порівняння будуть обсяг реалізації послуг у грошовому

вираженні та прибуток від реалізації послуг. Вибір цих показників пояснюється тим, що обсяг реалізації послуг свідчить про стійкість конкурентних позицій готелю на ринку, а також наявність можливостей для маневрування ціною, собівартістю тощо, а прибуток від реалізації послуг відображає здатність готельного підприємства створювати додаткову вартість і є джерелом коштів для розвитку готелю. Обидва ці показники необхідно враховувати одночасно, оскільки позитивна динаміка тільки одного з них у разі негативної динаміки іншого свідчить про наявність істотних загроз конкурентним позиціям готелю. Наприклад, великий обсяг реалізації за відсутності прибутку може призвести до виснаження ресурсів підприємства, а висока прибутковість при низькому обсязі реалізації свідчить про вразливість поточного стану готельного підприємства, оскільки велика ймовірність активних дій конкурентів.

Далі необхідно відібрати з переліку потенційних видів послуг ті, виробництво яких для готелю матиме економічну доцільність. У цьому разі не ставиться завдання сформулювати якийсь альтернативний асортимент послуг, а оцінюються потенційні можливості реалізовувати без збитку ті види послуг, які готельне підприємство здатне надавати.

Постановка оптимізаційного завдання буде спрямована на визначення максимально можливого (з урахуванням ресурсних обмежень, рівня попиту та економічної доцільності) обсягу наданих потенційних видів послуг, а також результатів (обсяг реалізації в грошовому вираженні та прибуток від реалізації послуг), які може забезпечити виробництво потенційних видів послуг. Потім отримані дані можна буде порівняти з наявними показниками діяльності підприємства (обсягом реалізації і прибутком від реалізації), що і дозволить оцінити потенціал диверсифікації діяльності готельного підприємства.

У процесі побудови моделі визначення потенціалу диверсифікації робляться такі припущення:

- ціни й попит на послуги уже встановлені та потенційні види послуг задаються на вхід моделі із зовнішніх джерел. Модель не призначена для прогнозування попиту або обсягу реалізації;

- враховуються ті ресурси, які вже є у розпорядженні підприємства. Показник потенціалу диверсифікації діяльності може бути одним із критеріїв у разі прийняття рішень щодо розширення виробничих можливостей [2, с. 108].

Показник потенціалу диверсифікації діяльності повинен одночасно відображати прагнення готельного підприємства до максимізації прибутку й обсягів надання послуг. Той факт, що під знаком квадратного кореня представлені саме частки від ділення, пояснюється необхідністю забезпечити порівнянність результатів оцінки потенціалу диверсифікації діяльності з поточними результатами діяльності готелю, а також можливості порівняння значень показника, розрахованих для різних готелів і різних періодів часу.

Показник DP може набувати значення в діапазоні від 0 до нескінченності. У цього показника немає будь-якого оптимального значення – бажаним є нескінченне збільшення цього показника. Якщо $DP = 1$, то можна зробити висновок про те, що готель має можливість повністю виправити ситуацію, якщо всі надані на даний час послуги перестануть користуватися попитом.

Отже, цей показник, отриманий унаслідок реалізації оптимізаційної моделі, являє собою результат комплексного підходу до оцінки потенціалу диверсифікації діяльності. Зокрема, він буде пропорційний здатності готелю надавати послуги, які користуються попитом на ринку, наявності у готеля фінансових ресурсів, рівню попиту на послуги, які готельне підприємство може надавати, рентабельності виробництва потенційних видів послуг. Цей показник обернено пропорційний рівню ризику, якому підприємство піддається через імовірність скорочення попиту на надавані послуги або втрати ринку збуту.

Отже, модель визначення потенціалу диверсифікації діяльності готельного підпри-

емства буде виглядати так:

$$\left\{ \begin{array}{l} DP \rightarrow \max \\ DP = \sqrt{\frac{TR^* \cdot P^*}{TR \cdot P}} \\ TR^* = \sum_{i=1}^n TR_i^* = \sum_{i=1}^n Q_{i^*} \cdot p_{i^*} \\ P^* = \sum_{i=1}^n Q_{i^*} \cdot (p_{i^*} - c_{i^*}) \end{array} \right.$$

де DP – показник потенціалу диверсифікації діяльності готельного підприємства;

TR – чистий дохід від реалізації послуг;

P – прибуток від реалізації послуг;

TR^* – чистий дохід від реалізації нових видів послуг;

P^* – прибуток від реалізації нових видів послуг;

Q_{i^*} – обсяг реалізації i -го виду послуг у натуральному вираженні;

p_{i^*} – ціна реалізації одиниці i -го виду послуг;

c_{i^*} – собівартість нових видів послуг.

Для досягнення оптимізації пропонуємо накласти ряд обмежень, а саме:

- обмеження попитом:

$$0 \leq Q_{i^*} \leq D_{i^*}, \quad i^* = \overline{1, n},$$

де D_{i^*} – прогноз попиту на i^* -й вид послуг;

- ресурсні обмеження:

$$Q_{i^*} \cdot R_{i^*} \leq R_1, \quad R - \text{const},$$

- фінансові обмеження:

$$0 \leq Q_{i^*} \cdot C_{i^*} \leq C, \quad i^* = \overline{1, n},$$

• беззбитковість виробництва кожного виду послуг:

$$P_{i^*} - C_{i^*} \geq 0, \quad i^* = \overline{1, n}.$$

Наведені в моделі обмеження не виключають можливості введення у систему умов додаткових обмежень (її розширення), напри-

клад, шляхом застосування обмежень на значення продуктивності праці, енергомісткості послуги тощо.

Збільшення потенціалу диверсифікації діяльності готельного підприємства сприятиме зростанню ефективності його діяльності та ринкової вартості, які безпосередньо залежать від результативності роботи системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності.

Потенціал диверсифікації діяльності готельного підприємства – це можливість (фінансова, виробнича, організаційна) надавати відмінні від уже наявних види послуг, забезпечивши при цьому позитивні (за інших рівних умов) значення основних фінансово-господарських показників діяльності. Запропонований показник потенціалу диверсифікації діяльності дозволяє оцінити здатність готельного підприємства надавати послуги, що користуються попитом на ринку при наявності у нього ресурсних можливостей, та дає змогу компенсувати втрату існуючих ринків збуту, визначати напрями інвестування, оцінювати вплив зміни попиту й цін на окремі види послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гадзевич І. О. Розробка алгоритму переходу промислового підприємства до диверсифікації його діяльності / І. О. Гадзевич // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5, ч. 2. – С. 58–62.
2. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика : підручник / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : ЦУЛ, 2012. – 472 с.
3. Охтень А. А. Оценка потенциала диверсификации производства на промышленных предприятиях / А. А. Охтень, В. В. Трубочанин // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – Вип. 3 (21). – С. 105–110.

REFERENCES

1. Gadzevych I. O. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnogo universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, 2014, Vypusk 5, Chastyna 2, pp. 58–62.
2. Malska M. P. *Hotelnyi biznes: teoriia ta praktyka* [Hospitality: Theory and Practice]. Kiev: Tsentр uchbovoi literatury, 2012. 472 p.
3. Ohten A. A. *Ekonomichnyi visnik Donbasu*, 2010, no. 3 (21), pp. 105–110.

И. О. Матвийчук (Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, г. Луцк). **Модель определения потенциала диверсификации деятельности гостиничного предприятия.**

Аннотация. Цель статьи заключается в формировании модели определения потенциала диверсификации гостиничного предприятия, дает возможность определять направления и возможности его изменения, используя имеющиеся ресурсы (трудовые, производственные, финансовые, организационные, информационные).

Учитывая важность диверсификации деятельности для развития гостиничного предприятия, обоснована целесообразность оценки его способности к расширению деятельности. Повышение потенциала диверсификации деятельности способствует росту эффективности и рыночной стоимости отеля, зависят от результативности системы антикризисного управления.

Предложенный в статье показатель потенциала диверсификации деятельности позволяет оценить способность гостиничного предприятия предоставлять услуги, которые пользуются спросом на рынке при наличии у него ресурсных возможностей, позволит компенсировать потерю существующих рынков сбыта, определять направления инвестирования, оценивать влияния изменения спроса и цен на отдельные виды услуг.

Ключевые слова: диверсификация деятельности, потенциал диверсификации, гостиничное предприятие, система антикризисного управления, оказание услуг.

I. Matviichuk (Lesya Ukrainka Eastern European National University). **A model for determining the potential for diversification in hotel enterprises.**

Summary. The article is devoted to the formation a model for determining the potential for diversification in hotel enterprises that provides an opportunity to identify trends and its possible changes using the available resources (labor, industrial, financial, organizational, informational).

Given the importance of diversification for development of hotel enterprise, expediency for its ability to expand activity is justified. Increasing the potential of diversification contributes to the effectiveness and the cost of the hotel enterprise and depends on the effectiveness of crisis management system.

Offered in article a model of potential for diversification to evaluate the ability of hospitality businesses to provide services that are in demand in the market in the presence of his resource capabilities, will help compensate for the loss of existing markets, identify areas of investment, evaluate the impact of changes in demand and prices for certain services.

Keywords: diversification, potential for diversification, hotel enterprise, crisis management system, services.

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

УДК 336:398.344

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЗА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ В УКРАЇНІ

Т. П. ГУДЗЬ, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Мета статті полягає у виявленні сучасних проблем розвитку фінансів домогосподарств в Україні та розробці пропозицій щодо їх розв'язання.

У статті виявлені причини погіршення фінансового стану домогосподарств України та обґрунтовані способи їх подолання, які полягають в удосконаленні соціально-економічної та податкової політики держави. Розроблені у статті пропозиції спрямовані на підвищення рівня доходів українських домогосподарств, запобігання їх бідності та забезпечення умов для їх фінансової безпеки.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, доходи населення, бідність, добробут, фінансова безпека домогосподарств.

В умовах економічної нестабільності пріоритетним завданням економічної політики держави має бути забезпечення фінансової безпеки домашніх господарств і недопущення зубожіння населення. З огляду на розподіл населення України за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів на місяць 94,8 % українців проживають за межею бідності, яка у регіоні Центральної та Східної Європи встановлена згідно зі стандартами ООН на рівні 5 доларів США на день або 150 доларів США на місяць. На сьогодні – це близько 3750 грн за курсом Національного банку. Якщо ж за критерій бідності обрати прожитковий мінімум, то частка бідних в Україні не перевищує 10 % [2].

Утім, занижений рівень прожиткового мінімуму приховує реальний рівень бідності в Україні. Так, при розрахунку абсолютної

бідності Міністерство соціальної політики України використовує законодавчо встановлений прожитковий мінімум, який сьогодні нижчий від реального. Загострення соціально-економічної ситуації в Україні актуалізує дослідження сучасного стану фінансів домогосподарств і проблем їх розвитку.

Дослідження фінансів домашніх господарств проводили такі вчені, як: Г. С. Беккер, С. І. Юрій, В. В. Ворошило, Т. О. Кізіма, Т. С. Смовженко, Г. М. Коцюрубенко та інші вітчизняні й зарубіжні науковці. На сьогодні в економічній науці обґрунтовані теоретичні засади функціонування фінансів домогосподарств, приділена увага управлінню їх фінансовими ресурсами та формуванню їх фінансової безпеки. Втім, залишається відкритою для вивчення проблема низького рівня добробуту вітчизняних домогосподарств та

виявлення причин, які зумовлюють його подальше зниження з метою розробки пропозиції щодо подолання негативних тенденцій у їх фінансовому становищі.

Метою статті є аналіз сучасного стану фінансів домогосподарств в Україні, факторів впливу на нього та обґрунтування способів підвищення рівня фінансового благополуччя українських сімей.

Фінансове становище домогосподарств – це широкоаспектне питання, яке охоплює доходи і витрати населення, формування ним заощаджень, податкове навантаження на фінанси домогосподарств і рівень їх фінансової безпеки. Крім того, загальноекономічні

умови та процеси в державі можуть ускладнювати або сприяти підвищенню рівня фінансового добробуту домогосподарств. Отже, проаналізуємо стан фінансів українських домогосподарств на підставі офіційних статистичних даних.

Розрахунок валового внутрішнього продукту на душу населення відображає рівень економічного розвитку держави, характеризуючи обсяг товарів і послуг, що припадають на одну людину. Аналіз статистичних даних, представлених у табл. 1, дозволяє зробити висновок про те, що загальний рівень благополуччя населення в Україні протягом 2010–2014 рр. погіршився.

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту на душу населення в Україні протягом 2010–2014 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Номинальний ВВП, млн грн	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728
Темп приросту номінального ВВП, %	18,53	21,62	7,01	3,27	7,68
Індекс інфляції	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249
Реальний ВВП, млн грн	992272,2	1258700	1411712	1447693	1254386
Темп приросту номінального ВВП, %	22,00	26,85	12,16	2,55	-13,35
Чисельність наявного населення на кінець року, тис. осіб	45778,5	45633,6	45553,0	45426,2	42928,9
Темп росту чисельності населення, %	99,60	99,68	99,82	99,72	94,50
Номинальний ВВП на душу населення, грн	23648,0	28851,5	30928,6	32028,5	36495,9
Темп приросту номінального ВВП (в грн) на душу населення, %	19,0	22,0	7,2	3,6	13,9
Номинальний ВВП на одну особу, дол. США	2970,2	3611,1	3869,5	4007,1	2314,5
Темп приросту номінального ВВП (в дол. США) на душу населення, %	19,4	21,6	7,2	3,6	-42,2
Реальний ВВП на душу населення, грн	21675,53	27582,7	30990,58	31869,15	29220,1
Темп приросту реального ВВП на душу населення, %	26,13	27,25	12,36	2,83	-8,31

Примітка. Складено автором за даними офіційної статистики України [1, 2].

Показники номінального обсягу ВВП хоча і демонструють зростання, втім не можуть бути об'єктивними економічними індикаторами добробуту домогосподарств. Загострення інфляційних і девальваційних процесів 2014 р. знецінили українську гривню на-

стільки, що ВВП на душу населення, виражений у доларах США, зменшився майже вдвічі, і досяг 2314,5 дол. США – рівня найбідніших країн Африки. За версією британської суспільної організації Legatum Institute Україна за підсумками 2014 р., втративши

сім позицій від минулорічного рівня, посіла 70-те місце в рейтингу благополуччя країн світу [7, с. 3].

Показники доходів населення посідають центральне місце в системі визначення та оцінки рівня життя людей. Доходи населення є не лише основним джерелом забезпечення матеріальних і нематеріальних потреб для розвитку особистості та оптимальним інструментом для вимірювання добробуту суспільства, а також головним джерелом формування купівельної спроможності.

Незважаючи на стабільне зростання середньомісячної номінальної заробітної плати українців протягом 2010–2014 рр., її розмір перевищує межу бідності тільки двох європейських країн: Болгарії та Румунії. Відносно інших країн Євросоюзу середня заробітна плата в Україні у 7–12 разів нижча за граничну межу доходів європейців, за якою констатується бідність населення.

Негативний вплив інфляції позначився на зменшенні реальних доходів українців (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників доходів домогосподарств в Україні протягом 2010–2014 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	2239	2633	3026	3265	3480
Реальна заробітна плата, у відсотках до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5
Середній розмір призначеної пенсії, грн	1122	1223	1430	1487	1536
Реальний розмір призначеної пенсії, у відсотках до попереднього року	109,9	113,7	122,5	103,3	83,1
Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20 % населення (квінтільний коефіцієнт фондів), разів	3,5	3,4	3,3	3,2	3,1
Індекс Джині	0,249	0,243	0,233	0,236	0,226

Примітка. Складено автором за даними офіційної статистики України [2, 5].

Якщо 2013 р. проти 2012 р. спостерігалося уповільнення темпів приросту реальної заробітної плати та реального розміру пенсії населення в Україні, то 2014 р. маємо зниження за базовими джерелами доходів бюджетів домогосподарств на 6,5 та 16,9 %, відповідно. За розрахунками експертів ООН вартість споживчого кошика для однієї працездатної людини на місяць має становити 500 дол. США. У перерахунку розмірів середніх зарплат і пенсій в Україні за нині діючим валютним курсом гривні маємо суми у 4–8 разів менші, ніж установлений експертами ООН.

Розглядаючи динаміку показників диференціації населення за рівнем доходів, слід відмітити скорочення розмаху варіації у по-

ляризації доходів українців. Так, доходи найбагатших 20 % і найбідніших 20 % жителів України, за даними офіційної статистики, різняться втричі, але розбіжність має тенденцію до зменшення. Не суперечить цьому висновку спадна динаміка індексу концентрації доходів або коефіцієнта Джині, який відображає характер розподілу всієї суми доходів населення між окремими його групами. На фоні своїх європейських сусідів, з їх індексами Джині від 0,283 до 0,349 Україна виглядає державою з достатньо високою економічною рівністю. Втім, за оцінками науковців аналітиків, реальний рівень поляризації доходів населення України є істотно вищим [6, с. 260]. На це вказують добре відомі такі українські реалії, як виплата заробітної

плати «в конвертах» і мінімізація офіційного прибутку бізнесом. Звичайно, причиною цього явища є застосування в Україні репресивної податкової політики з тенденцією до посилення податкового тягаря домогосподарств.

Так, домогосподарства є носіями домінуючої більшості податків і зборів, передбачених Податковим кодексом України. Виняток становлять податок на прибуток, єдиний податок для юридичних осіб і єдиний соціальний внесок, що нараховують роботодавці на загальний фонд оплати праці. Крім того, останніми змінами до податкового законодавства розширено коло платників податків і зборів, до яких долучилися працюючі пенсіонери; розширена податкова база, що вираховується з доходів фізичних осіб; перенесено на кінцевих споживачів природного газу рентну плату за його видобуток. Науково обґрунтованими та практично підтвердженими світовим досвідом є граничні межі вилучення частки доходів для сплати подат-

ків на рівні 33–35 %, вище за які підприємств втрачає інтерес до своєї справи або переходить у «тіньовий» сектор економіки [4, с. 252]. Нині діюча в Україні податкова система не виконує стимулюючої функції. Водночас непрозора та соціально несправедлива система пільг орієнтована здебільшого на забезпечення населення, що ще більше поглиблює диференціацію в доходах українців.

Поляризація доходів населення призводить до загострення проблем соціального захисту населення. У першу чергу вона пов'язана з потребою державної підтримки непрацюючого населення (безробітних, інвалідів, людей похилого віку та молоді). Про загострення соціальних проблем в Україні свідчить високий коефіцієнт залежності, який характеризує кількісне співвідношення непрацюючого та працюючого населення. Причинами цього є зростання рівня безробіття та одночасне скорочення частки економічного активного населення працездатного віку (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка показників, що характеризують стан соціального захисту населення в Україні

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Частка видатків Зведеного бюджету на соціально-культурні заходи, %					
- освіта	21,1	20,7	20,6	20,9	19,1
- охорона здоров'я	11,8	11,7	11,9	12,2	10,9
- соціальний захист і соціальне забезпечення	27,7	25,3	25,4	28,7	26,4
Прожитковий мінімум на одну особу у розрахунку на місяць станом на кінець року, грн	875	953	1095	1176	1176
Мінімальна заробітна плата на кінець року, грн	922	1004	1134	1218	1218
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум, %	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6
Питома вага населення у віці 60 років і старше станом на кінець року, %	20,9	21,2	21,4	21,6	21,8
Питома вага населення у віці до 15 років станом на кінець року, %	15,3	15,4	15,5	15,7	15,9
Безробітне населення працездатного віку (за методологією МОП), %	8,9	8,7	8,2	7,8	9,7
Економічно активне населення працездатного віку, %	71,9	72,6	72,9	72,9	71,4

Примітка. Складено автором за даними офіційної статистики України [2, 5].

Якщо у США на чотирьох працюючих осіб припадає одна непрацююча особа, то в Україні це співвідношення наближається до рівня 1:1. Так, 2014 р. співвідношення непрацюючого населення до зайнятого населення становило 1:1,2 [2]. За умов наявної в Україні тенденції до старіння населення досягнуте значення коефіцієнта залежності свідчить про кричущу необхідність розв'язання проблеми матеріального забезпечення зростаючої кількості пенсіонерів та інших груп непрацюючого населення.

Замість вжиття дієвих заходів з вирішення проблем соціального захисту українців спостерігається замороження соціальних стандартів і скорочення видатків Зведеного бюджету України за всіма видами соціально-культурних заходів. Так, 2014 р. порівняно із 2013 р. державні видатки скоротилися у

сфері освіти на 1,8 %, охорони здоров'я – на 1,3 %, соціального захисту та соціального забезпечення – на 2,3 %. Водночас зросла частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум із 8,4 % 2013 р. до 8,6 % 2014 р.

Погіршення стану фінансів домогосподарств призвело до зниження платоспроможного попиту на товари та послуги, що прямо впливає на розмір ВВП держави. Крім того, зростання витрат на забезпечення потреб першої необхідності зумовлює скорочення заощаджень населення. Це негативно відображається на власній фінансовій безпеці домогосподарств, а також обумовлює відтік депозитних ресурсів фізичних осіб з банків України (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка показників, що характеризують фінансовий потенціал домогосподарств України

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3
Заборгованість із виплати заробітної плати (на кінець року, млн грн)	1218,1	977,4	893,7	808,2	2436,8
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9
Заощадження в середньому на одне домогосподарство, грн	407,7	395,9	552,4	650,2	514,4
Депозити домогосподарств станом на кінець року, млн грн	275093	310390	369264	441951	418135

Примітка. Складено автором за даними офіційної статистики України [2, 3].

Посилення економічної нестабільності в Україні зумовило не лише знецінення грошових доходів домогосподарств, істотною мірою зріс ризик їх несвоєчасного отримання. Так, заборгованість із виплати заробітної плати станом на 1 січня 2015 р. в Україні становила 2436,8 млн грн, що вдвічі більше за її обсяг у посткризовому 2010 р. і втричі вище від показника за підсумками 2013 р.

Соціальною складовою розвитку фінансів домогосподарств є рівень освіти. За даними соціологічних досліджень найвищий ризик

опинитися за межею бідності мають ті домогосподарства, у складі яких немає осіб із вищою освітою. Закономірним наслідком зубожіння населення є посилення у суспільстві процесів соціального відторгнення. Адже бідність домогосподарств позначається в першу чергу на їх ізольованості від участі в тих видах діяльності (економічній, освітній і культурній), які є нормою для інших людей. Фактично це означає обмеженість доступу для певних верств суспільства до можливості реалізувати фундаментальні права лю-

дини. Якщо узагальнити результати аналізу розглянутих соціально-економічних процесів, то формується обґрунтований висновок про те, що за 2013–2014 рр. «удосконалились» умови для розширення соціально нехтуваного прошарку населення України.

Отже, враховуючи вищевикладене, зауважимо, що в Україні відбуваються процеси, які призводять до погіршення стану фінансів домогосподарств: зниження реальних доходів населення внаслідок інфляції та девальвації гривні, замороження соціальних стандартів, посилення податкового тиску, зростання заборгованості із виплати заробітної плати, скорочення фінансового потенціалу домогосподарств щодо заощаджень, наростання в українському суспільстві процесів соціального нехтування.

На нашу думку, щоб подолати причини погіршення фінансового стану домогосподарств, необхідно, по-перше, забезпечити погашення заборгованості з виплати заробітної плати з метою зниження соціальної напруги у суспільстві; по-друге, створити необхідні умови для збільшення доходів і зростання економічної активності працездатних громадян; по-третє, підвищити ефективність соціальної підтримки незахищених і вразливих груп населення у процесі реформування системи соціального захисту.

Зростання економічної активності населення можливе лише внаслідок створення нових робочих місць і сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності шляхом формування сприятливих умов та інвестиційного клімату для створення нових і розвитку діючих вітчизняних підприємств – роботодавців населення України; спрощення дозвільних процедур для відкриття власної справи; забезпечення умов реальної фінансово-кредитної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу; створення правових засад належного захисту приватної власності та прав інвесторів; створення програм державно-приватного партнерства у напрямку здійснення інвестицій у людський капітал шляхом розширення можливостей для різних категорій громадян щодо здобуття професійної освіти, перенавчання, підвищення

кваліфікації; вдосконалення податкової системи шляхом посилення диференціації оподаткування залежно від рівня доходів і соціального статусу осіб домогосподарства. Зокрема доцільно здійснювати оподаткування доходів домогосподарств з урахуванням кількості непрацездатних членів сім'ї (дітей, інвалідів, інших утриманців). Крім того, варто встановити розмір податкової соціальної пільги на рівні мінімальної заробітної плати та запровадити її перегляд протягом звітного податкового року у разі підвищення соціальних стандартів. Також важливо підвищити граничний розмір місячного доходу у вигляді заробітної плати, до якого застосовується податкова соціальна пільга, розмір якої на сьогодні становить 1710 грн.

Для підвищення ефективності соціальної політики держави необхідно, по-перше, вдосконалити її реабілітаційну функцію, спрямовану на пом'якшення негативних наслідків бідності шляхом надання короткотермінової адресної допомоги тим членам суспільства, які з певних причин опинилися у скрутному становищі; по-друге, посилити дію превентивної функції, покликаної запобігати бідності шляхом створення сприятливих економічних умов для формування і використання фінансових ресурсів домогосподарств через ширше застосування депозитних, страхових та інвестиційних послуг.

Реалізація вказаних пропозицій дозволить підвищити рівень доходів українців і запобігти надмірній диференціації населення за доходами та зубожінню вітчизняних домогосподарств, а також підвищить рівень їх фінансової безпеки. Зазначені проблеми потрібно проаналізувати, вивчити світовий досвід створення економічних стимулів для розвитку фінансів домогосподарств, а також розробити й запровадити економіко-правові засади соціального захисту населення на основі підвищення рівня добробуту всього суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс] : станом на

- 01.01.2015 р. / Економіка України: [фінансовий портал Міністерства фінансів України]. – Стат. дані. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 03.10.2015 р.
2. Демографічна та соціальна статистика України [Електронний ресурс] : станом на 01.01.2015 р. / Статистична інформація : [веб-сайт Державної служби статистики України]. – Стат. дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 02.10.2015 р.
3. Депозити домашніх господарств [Електронний ресурс] : станом на 01.01.2015 р. // Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4. – С. 90. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 01.10.2015 р.
4. Кізіма Т. О. Податкове навантаження на домогосподарства: теоретичні підходи та методика визначення / Т. О. Кізіма // Вісник Донецького національного університету. Сер.: Економіка і право. – 2009. – Вип. 2. – С. 248–253.
5. Соціальні індикатори рівня життя населення : стат. зб. / відп. завип. Кармазіна О. О. – Київ : Держ. стат. України, 2015. – 204 с.
6. Фаріон М. М. Диференціація доходів населення України: сучасні реалії / М. М. Фаріон // Наука й економіка. – 2014. – № 3. – С. 255–261.
7. The Legatum Prosperity Index [Rules for the Citing of Sources] / Legatum Institute (United Kingdom). – London, 2015 р. – 22 с. – Available at: <https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/2015-legatum-prosperity-index-pdf.pdf?sfvrsn=2>. – Date viewed: 03.10.2015 р.
- ### REFERENCES
1. *Ekonomika Ukrainy: finansovyi portal Ministerstva finansiv Ukrainy* [Ukraine's Economy: Financial Portal Ministry of Finance of Ukraine], Available at: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
 2. *Demografichna ta sotsialna statystyka Ukrainy: stanom na 01.01.2015r.* [Demographic and Social Statistics of Ukraine of 01.01.2015 p.]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 3. *Biuletен Natsionalnoho banku Ukrainy*, 2015, no. 4, p. 90. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 4. Kizyma T. O. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. Ser.: Ekonomika i pravo*, 2009, Vyp. 2, pp. 248–253.
 5. Karmazina O. O. (Ed) *Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naseleennia: statystychnyi zbirnyk* [Social indicators of living standards: statistical collection]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015. 204 p.
 6. Farion M. M. *Nauka i ekonomika*, 2014, no. 3, pp. 255–261.
 7. The Legatum Prosperity Index. London: Legatum Institute, 2015. 22 p. – Available at: <https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/2015-legatum-prosperity-index-pdf.pdf?sfvrsn=2>.

Т. П. Гудзь, кандидат економічних наук, доцент (Вишнее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Финансы домохозяйств в современных экономических условиях в Украине.**

Аннотація. Цель статьи заключается в выявлении современных проблем развития финансов домохозяйств в Украине и разработке предложений по их решению.

В статье выявлены причины ухудшения финансового состояния домохозяйств в Украине и обоснованы пути их преодоления, которые заключаются в совершенствовании социально-экономической и налоговой политики государства. Разработанные в статье предложения

направлены на повышение уровня доходов украинских домохозяйств, предупреждение их бедности и обеспечение условий для их финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, доходы населения, бедность, благосостояние, финансовая безопасность домохозяйств.

T. Gudz, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). Finance households in the Ukraine's modern economic conditions.

Summary. The article is devoted to the research of identification of modern problems of household finances in Ukraine and developing proposals to address them.

The causes of deterioration of finance households in Ukraine have identified. The directions solutions of the problems have developed. The proposals suggest improving the socio-economic and fiscal policy. The proposals have aimed at raising the level of income Ukrainian households, preventing them from poverty and ensuring conditions for their financial security.

Keywords: finance households, income population, poverty, welfare, financial security of households.

БАНКІВСЬКЕ СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Л. В. ЛЕВЧЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Мета статті полягає у дослідженні стану банківського споживчого кредитування в Україні та визначенні проблем, що стримують його розвиток.

Проаналізовано динаміку кредитів, наданих домашнім господарствам і динаміку споживчих кредитів (у розрізі валют і за строками погашення), що надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України); проаналізовано динаміку процентних ставок (середньозважені ставки в річному обчисленні) за новими споживчими кредитами, що надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) в розрізі валют за 2008–2014 рр. визначено проблеми розвитку банківського споживчого кредитування в Україні.

Виявлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку банківського споживчого кредитування в Україні та запропоновано напрями активізації цього процесу. Основні наукові положення статті можна використовувати у діяльності банків.

Ключові слова: банківський споживчий кредит, кредит, відсоткова ставка, кредитний ризик.

Через постійну зміну умов на ринку банківських послуг і відкритість зовнішньому середовищу банки змушені постійно шукати ринки та механізми кредитування, в тому числі споживчого. Саме від розвитку споживчого кредитування залежить формування та підвищення платоспроможного попиту населення, а відтак, і розвиток економіки загалом.

Необхідність кредитування населення на споживчі потреби зумовлюється перш за все миттєвим задоволенням споживчих потреб широкого кола споживачів, що, у свою чергу, сприяє згладжуванню соціальної нерівності суспільства. Розвиток споживчого кредитування є надзвичайно актуальним, особливо в умовах фінансової кризи для молодого покоління, які створюють домашні господарства та відповідно потребують житла та значної кількості предметів особистого споживання за відсутності наявних фінансових ресурсів.

Питанням економічної природи та окремим аспектам кредитних відносин банків із

позичальниками присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних дослідників: О. І. Лаврушина, В. Д. Лагутіна, В. І. Міщенко, А. М. Мороза, Г. С. Панової, П. С. Роулза, М. І. Савлука та ін. Однак низка важливих питань теоретичного та практичного спрямування розвитку банківського споживчого кредитування залишаються не вирішеними.

Метою статті є дослідження стану банківського споживчого кредитування в Україні та визначення проблем його розвитку.

На сьогодні найвищий рівень обсягів споживчого кредитування зафіксовано у країнах Азії, на другому місці – країни Європи, на третьому – Латинської Америки. Зазначимо, що у розвинених країнах споживче кредитування приносить банкам левову частку доходів, адже майже всі великі покупки відбуваються в кредит [1], тому дослідження питання розвитку банківського споживчого кредитування в Україні є особливо важливим не лише для кредиторів, а й для фізичних осіб – позичальників.

Організація кредитних відносин кредитора та фізичних осіб залежить від низки факторів, зокрема, таких як: економічний і політичний стан в країні, кредитна політика кредитора, кредитоспроможність позичальника, рівень кваліфікації співробітників, розмір ресурсної бази кредитора, внутрішні та зовнішні ризики тощо.

З метою дослідження стану банківського споживчого кредитування в Україні проаналізуємо офіційні дані Національного банку України стосовно обсягів споживчих кредитів, що надані домашнім господарствам депозитними корпораціями (крім Національного банку України) протягом останніх років (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, що характеризують стан банківського споживчого кредитування в Україні, за період 2008–2014 рр.

Показник	Рік						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг споживчого кредитування, млн грн	186088	137113	122942	126192	125011	137346	135094
Приріст обсягу споживчого кредитування, %	–	–26,32	–10,33	2,64	–0,94	9,89	–1,64
Загальна сума кредитів, наданих домашнім господарствам, млн грн	280490	241249	209538	201224	187629	193529	211215
Приріст загальної суми кредитів, наданих домашнім господарствам, %	–	–13,99	–13,14	–3,97	–6,76	3,14	9,14
Частка споживчих кредитів у загальній сумі кредитів, наданих домашнім господарствам	66,34	56,84	58,67	62,71	66,62	70,97	63,96

Примітка: розраховано за даними НБУ [2].

Дані табл. 1 свідчать, що протягом 2009–2010 рр. зменшилися обсяги споживчого кредитування, що надані домашнім господарствам в Україні депозитними корпораціями (крім Національного банку України). Так, 2009 р. обсяги цього виду кредитування зменшилися на 26,32 %, а 2010 р. – на 10,33 %. Проте 2011 р. тенденція зменшення змінилася на протилежну, і обсяги банківського споживчого кредитування зросли на 2,64 %, але позивна тенденція зростання змінилася 2012 р. – знову зменшення обсягів на 0,94 %. 2013 р. характеризувався найбільшим зростанням обсягів банківського споживчого кредитування за період 2008–2014 рр. – на 9,89 %, після цього відбулося знову скорочення обсягів на 1,64 %.

Слід зазначити, що з 2009 до 2013 р. обсяги кредитування домашніх господарств в Україні депозитними корпораціями (крім На-

ціонального банку України) постійно зменшувались, і лише 2013–2014 рр. вони почали зростати на 3,14 і 9,14 % відповідно.

Зменшення частки споживчих кредитів у загальній сумі кредитів, наданих домашнім господарствам в Україні депозитними корпораціями (крім Національного банку України) відбулося 2009 і 2014 рр. у порівнянні з 2008 та 2013 рр. відповідно. У період із 2010 до 2013 р. цей показник постійно збільшувався. Максимальне значення частки банківських споживчих кредитів у загальній сумі кредитів, наданих домашнім господарствам, було 2013 р. – 70,97 %, а мінімальне 2009 р. – 56,84 %.

Проаналізувавши стан розвитку банківського споживчого кредитування за 2008–2014 рр., зауважимо, що зміна його обсягів відбувається постійно та має стрибкоподібний характер. Але як загальна сума кредитів наданих домашнім господарствам депозит-

ними корпораціями (крім Національного банку України), так і обсяг банківського споживчого кредитування за період 2009–2014 рр. не досяг рівня 2008 р. При цьому домашні господарства перевагу надають саме банківському споживчому кредиту в порівнянні з іншими видами банківських кредитів, про що свідчить показник питомої ваги споживчих кредитів у загальній сумі кре-

дитів, наданих домашнім господарствам.

Позитивними змінами у структурних характеристиках банківського споживчого кредитування домашніх господарств протягом 2008–2014 рр. є перш за все зростання обсягів споживчого кредитування в національній грошовій одиниці – гривні та одночасно зменшення обсягів споживчого кредитування в іноземних валютах (рис. 1, табл. 2).



Рис. 1. Динаміка споживчих кредитів, що надані домашнім господарствам в Україні депозитними корпораціями (крім Національного банку України) у різних валютах (побудовано за даними НБУ [2])

Таблиця 2

Споживчі кредити, що надані в Україні депозитними корпораціями (крім Національного банку) протягом 2008–2014 рр., у різних валютах

Рік	Споживчі кредити										
	Всього	у тому числі у розрізі валют									
		гривня		долар США		євро		рос. рубль		інші валюти	
	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	
2008	186088	66693	35,84	113773	61,14	3708	1,99	0	0	1915	1,03
2009	137113	52190	38,06	80906	59,01	2549	1,86	0	0	1468	1,07
2010	122942	52478	42,69	67033	54,52	1873	1,52	0	0	1557	1,27
2011	126192	71091	56,34	52602	41,68	1573	1,25	2	0	924	0,73
2012	125011	85384	68,30	37751	30,20	1181	0,95	2	0	694	0,55
2013	137346	108224	78,80	27657	20,14	939	0,68	1	0	525	0,38
2014	135094	95763	70,89	37357	27,65	1168	0,86	1	0	807	0,60

Примітка: розраховано за даними НБУ [2].

Дані табл. 2 свідчать, що за період 2008–2013 рр. частка валютних споживчих кредитів, що надані домашнім господарствам в Україні депозитними корпораціями (крім Національного банку), постійно зменшувалась із 64,16 % 2008 р. до 21,20 % 2013 р. Лише 2014 р. питома вага цього виду кредитів зросла на 7,91 п. п., що спричинено перш за все девальвацією гривні. При цьому частка споживчих кредитів у гривні відповідно збільшувалась із 35,84 % 2008 р. до 78,80 % 2013 р. і зменшилася 2014 р. до 70,89 %. Слід зазначити, що за період 2008–2013 рр. обсяги банківського споживчого кредиту-

вання в іноземній валюті суттєво зменшилися, а 2014 р. трохи зросли, при цьому обсяги цього виду кредитування в гривні найменшими були 2009 р., а 2014 р. значно перевищили рівень 2008 р.

Основними тенденціями здійснення банківського споживчого кредитування є і характеристика споживчих кредитів за строками погашення. Дані, що характеризують споживчі кредити за строками погашення протягом 2008–2014 рр., надані депозитними корпораціями (крім Національного банку), представлені в табл. 3.

Таблиця 3

**Споживчі кредити, що надані в Україні депозитними корпораціями
(крім Національного банку), за строками погашення упродовж 2008–2014 рр.**

Рік	Споживчі кредити						
	Усього	у тому числі за строками					
		до 1 року		від 1 року до 5 років		більше 5 років	
		сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
2008	186088	25128	13,50	61881	33,25	99080	53,25
2009	137113	19219	14,02	40584	29,60	77310	56,38
2010	122942	23138	18,82	32297	26,27	67507	54,91
2011	126192	32324	25,61	37338	29,59	56530	44,80
2012	125011	35874	28,70	41678	33,34	47460	37,96
2013	137346	50872	37,04	47555	34,62	38919	28,34
2014	135094	51769	38,32	40928	30,30	42398	31,38

Примітка: розраховано за даними НБУ [2].

Дані табл. 3 свідчать, що за період 2008–2014 рр. поступово скорочувалися строки банківського споживчого кредитування. 2008 р. було видано 13,50 % споживчих кредитів на строк до 1 року, тоді як 2014 р. цей показник становив 38,32 %; на строк від 1 до 5 років – 33,25 та 30,30 % відповідно, на строк понад 5 років – 53,25 і 31,38 % відповідно. Зміна обсягів споживчих кредитів, що надані депозитними корпораціями (крім Національного банку), за строками погашення може бути як свідченням того, що фізичні особи не потребують споживчих кредитів і зменшується попит на них, а може бути свідченням того, що фізичні особи не в змозі скористатися цим видом кредиту (низька платоспроможність, високі ставки по кредиту, умови отримання

кредиту незрозумілі та занадто жорсткі тощо), тому доцільно аналіз стану банківського споживчого кредитування продовжити і проаналізувати процентні ставки (середньозважені ставки в річному обчисленні) за новими споживчими кредитами в розрізі валют (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать, що середньозважені ставки в річному обчисленні за новими споживчими кредитами депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за період 2008–2014 рр. значно зросли. Так найбільше зросли середньозважені ставки в річному обчисленні за новими споживчими кредитами виданими в російських рублях у 2,83 разу, що пояснюється змінами як в економічній, так і політичних сферах, що відбувалися в Україні.

Також значно зросли середньозважені ставки в річному обчисленні за новими споживчими кредитами, виданими в євро – майже вдвічі. Зростали і середньозважені ставки в річному обчисленні за новими споживчими кредитами виданими в гривні та доларі США, але не так стрімко, – у 1,26 разу

та 1,16 разу відповідно. При цьому середньозважені ставки в річному обчисленні за новими споживчими, що видані в інших валютах, зменшилися та становили 2014 р. близько 70 % середньозваженої ставки в річному обчисленні за новими споживчими кредитами 2008 р.

Таблиця 4

Процентні ставки за новими споживчими кредитами депозитних корпорацій (крім Національного банку України) в розрізі валют за 2008–2014 рр.

Рік	Процентні ставки за новими споживчими кредитами в Україні, %					
	Усього	у тому числі у розрізі валют				
		гривня	долар США	євро	рос. рубль	інші валюти
2008	19,8	23,4	15,0	14,7	17,7	10,4
2009	22,4	24,0	16,3	18,1	0,3	9,9
2010	26,5	27,4	13,5	19,0	-	7,1
2011	28,1	28,8	13,2	14,7	15,8	6,6
2012	28,7	29,0	12,6	11,0	26,4	8,0
2013	28,5	28,5	12,7	19,5	32,0	7,0
2014	29,6	29,6	17,4	29,0	50,0	7,3

Примітка: розраховано за даними НБУ [2].

Ураховуючи те, що гривня знецінилася по відношенню до іноземних валют, навіть відносно невисокі ставки по споживчих кредитах в іноземній валюті майже неможливо отримати та погасити такий вид кредиту домашнім господарствам, тому зменшується і його обсяг (див. табл. 2).

Отже, банківське споживче кредитування в Україні розвивається, але є ряд проблем, що струмують його розвиток, а саме:

- зменшення довіри до банків;
- зниження платоспроможного попиту населення;
- висока відсоткова ставка за цим видом кредиту;
- відсутність комплексної дієвої системи управління кредитними ризиками;
- наявність прихованих комісій;
- зростання інфляційних і девальваційних очікувань;
- відсутність дієвих правових механізмів захисту прав кредитора та позичальника;
- низький рівень розвитку інфраструктури кредитного ринку;
- недосконала система фінансового скорингу;

- низький рівень інформаційної обізнаності населення щодо умов кредитування;
- занадто оптимістичне оцінювання населенням власних доходів майбутніх періодів;
- невисокий рівень кваліфікації персоналу банківських установ.

На нашу думку, через вищенаведені проблеми не може динамічно розвиватися банківське споживче кредитування, що призводить до неповернення домашніми господарствами вже отриманих споживчих кредитів. Все це ослаблює банківську систему загалом.

З метою активізації споживчого кредитування доцільно:

- інформувати позичальників про реальну відсоткову ставку за кредитами;
- створити комплексну дієву систему управління кредитними ризиками, важливим елементом якої має бути ефективна діяльність бюро кредитних історій, що сприятиме об'єктивній оцінці платоспроможності позичальника та уникненню перекредитування;
- розвивати інфраструктуру банківської системи;

- удосконаливати та використовувати механізм здешевлення кредитів;
- поліпшувати якість обслуговування та консультацій клієнтів;
- удосконаливати механізм попередньої перевірки позичальника-фізичної особи;
- проводити навчальні тренінги для персоналу банківських установ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Труш І. Є. Іноземний досвід здійснення банківських операцій щодо надання споживчих кредитів / І. Є. Труш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 327–333.

2. Бюлетень Національного банку України (електронне видання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

REFERENCES

1. Trush I. Ye. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2013, no. 23.13, pp. 327–333.
2. Biuletyn Natsionalnogo banku Ukrainy (elektrone vydannia) [Bulletin of the National Bank of Ukraine (the electronic edition)]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

Л. В. Левченко, кандидат економічних наук, доцент (Вищеє навчальне закладення Укоопсоюзу «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Банківське потребителське кредитування в Україні: сучасний стан і проблеми розвитку.**

Анотація. Цель статті заключається в дослідженні стану банківського потребителського кредитування в Україні і визначенні проблем, що перешкоджають його розвитку.

Проаналізована динаміка кредитів, надаваних домашнім господарствам і динаміка потребителських кредитів (в розрізі валют і по строкам погашення), які надаються депозитними корпораціями (крім Національного банку України); проаналізована динаміка процентних ставок (середньозважені ставки в річному численні) по новим потребителським кредитам, які надаються депозитними корпораціями (крім Національного банку України) в розрізі валют по 2008–2014 рр. Визначені проблеми розвитку банківського потребителського кредитування в Україні.

Виявлені основні проблеми, які перешкоджають розвитку банківського потребителського кредитування в Україні і запропоновані напрями активізації даного процесу. Основні наукові положення статті можна використовувати в діяльності банків.

Ключові слова: банківський потребителський кредит, кредит, процентна ставка, кредитний ризик.

L. Levchenko, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Consumer credit of banks in Ukraine: current situation and problems of development.**

Summary. The purpose of an article is to study consumer credit of banks in Ukraine and identifying problems that constrain its development.

The dynamics of loans to households and consumer credit dynamics are analyzed (by currency and maturities) which provided by deposit corporations (unless The National Bank of Ukraine). The dynamics of interest rates are analyzed (weighted interest rate in year on year time) by new consumer loans which provided by deposit corporations (unless The National Bank of Ukraine) by currency for 2008-2014. Consumer credit of banks in Ukraine are identified.

Main problems are detected. This problems are hinder the development of consumer credit of banks in Ukraine. Directions of intensification of this process are offered. The basic scientific positions of an article can be used in activities of banks.

Keywords: consumer credit of banks, credit, interest rate, credit risk.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ПЕРЕДУМОВА ЇЇ ПОДАЛЬШОГО ЗРОСТАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ

А. О. ШПАКОВСЬКИЙ

(Львівська комерційна академія)

Анотація. *Особливості функціонування банківської системи України на поточному етапі у значній мірі обумовлені дією низки чинників, що у своїй сукупності деструктивно впливають і є передумовами до застосування реструктуризаційних заходів, метою яких є стабілізація фінансового стану та покращення фінансової стійкості.*

Мета статті – висвітлити напрями та механізми реструктуризації банків України та процедур їх ефективного впровадження з метою усунення або ж зменшення дестабілізуючих чинників сучасної світової фінансової кризи та дії деструктивного впливу, спричиненого поточною нестабільністю у країні. Розглянуто основні підходи до забезпечення фінансової стійкості вітчизняних банків, здійснено аналіз внутрішньо- і зовнішньобанківських методів фінансової реструктуризації, що використовують банки України задля приведення власної діяльності відповідно до сучасного середовища функціонування, конкретизовано та визначено їх переваги та недоліки, проаналізовано передумови та наслідки проведення реструктуризаційних процесів у комерційних банках України. Проведення реструктуризаційних заходів на поточному етапі є важливим інструментом, що надає можливість протистояти впливу дестабілізуючих чинників і одночасно закласти передумови до подальшого стабільного та прибуткового функціонування як окремого комерційного банку, так і банківської системи України загалом.

Ключові слова: *реструктуризація, оптимізація діяльності банків, моделі реструктуризації, фінансова реструктуризація.*

На сучасному етапі розвитку банківської системи України питання реструктуризації діяльності як окремих банків, так і банківської системи загалом є актуальним через те, що значна кількість банків у кризовий період піддалася впливу дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи внаслідок значної інтеграції банківської системи до світового економічного простору, що спричинило перебіг світової фінансової кризи на території України. В Україні на початку перебігу кризи, на відміну від світової практики, де за результатами попередніх криз було створено та відпрацьовано низку механізмів кризового та посткризового управління фінансовими інститутами, не було виокремлено та запроваджено першочергових заходів щодо фінан-

сового оздоровлення, що в подальшому призвело до погіршення ситуації в банківництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій стосовно теорії та практики здійснення реструктуризації банківської системи України засвідчив значну актуальність цієї теми, що відображено в наукових доробках вітчизняних учених, зокрема: З. Васильченко, О. Вовчак, А. Герасимовича, І. Диби, О. Дзюблюка, В. Міщенко, А. Мороза, Л. Примостки, К. Рудого, М. Савлука, Т. Смовженко, В. Стельмаха, В. Шаповалова, І. Шулімова, Н. Шелудько та ін. Серед зарубіжних дослідників найбільш значущими є наукові дослідження стосовно окресленої тематики таких науковців, як: Р. Брейлі, Є. Брігхем, А. Гроппеллі, П. Роуза, В. Хорна, С. Фроста та ін.

Водночас оприлюднені на теперішній час наукові дослідження стосуються окремих аспектів здійснення реструктуризації, а тому комплексні заходи щодо фінансового оздоровлення та відновлення через запровадження зваженого комплексу дій не розглядаються, а отже, не виокремлюються найбільш дієві багатокomпонентні моделі реструктуризації.

Значна інтегрованість банківської системи України до світового фінансового простору зумовлює суттєві наслідки кризи, які відчутні і в Україні, адже національна економічна система, що досить інтегрована у світове господарство, не могла залишитися осторонь світових процесів. Тому порушення макростабільності на зовнішніх ринках мало знайти відгук і у внутрішніх економічних процесах в Україні [3].

Основні прояви фінансової кризи, що розпочалась у третьому кварталі 2008 р. і перейшла у посткризовий період на початку 2010 р., у значній мірі зумовили важливість і необхідність запровадження низки реструктуризаційних заходів, таких як: реорганізація, рекапіталізація, рефінансування, робота із негативно класифікованими активами, метою яких мало було зменшення впливу дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи. У свою чергу, несвочасне та неповне запровадження зазначених заходів ускладнило процес посткризового відновлення та стало першопричиною масового згортання діяльності банків України у роздрібному сегменті, унаслідок чого знизилася купівельна спроможність і уповільнився економічний розвиток країни загалом. З-поміж проявів чинників світової економічної кризи найбільш деструктивними стали: зниження ліквідності, відтік капіталу, зниження довіри до комерційних банків серед клієнтів, зниження платоспроможності, утворення великої кількості негативно класифікованих активів.

Виходячи із вищезазначених проблем, у кризовому і посткризовому періодах перебігу світової фінансової кризи, реструктуризація окремих банків і банківської системи посідає провідне місце у процесі оздоров-

лення фінансового сектора, який є одним із основоположних компонентів потужної та стабільної економіки. Тому під час реструктуризації у банківському секторі слід зважати на характерні особливості, які потрібно враховувати при розробці концептуальних положень щодо проведення комплексу реструктуризаційних процесів.

Реструктуризаційні процеси, метою яких є фінансове оздоровлення банківської системи України загалом, мають у своєму арсеналі низку заходів, метою яких є уповільнення або ж повне припинення дії дестабілізуючих чинників. Ю. Акчуріна зазначає, що найбільш дієвими методами у подоланні дестабілізації є підвищення ліквідності, платоспроможності, покращення структури активів, дохідності та рентабельності, достатності капіталу, а також комплекс заходів, спрямованих на усунення порушень, що призвели до скрутного фінансового становища [1].

Суміжними та дієвими у цьому процесі, на думку Л. Шваб, є також заходи, спрямовані на:

- зміну динаміки бізнес-процесів;
- посилення конкурентної боротьби за ресурси;
- посилення ролі інтелектуальних ресурсів;
- створення нових технологічних можливостей;
- зростання залежності від потреб ринку [6].

Підтвердженням потреби у комплексності та всенаправленості процесів реструктуризації слугує і думка Р. Міллера та Д. Ван-Хуза, що реструктуризація банківського сектора – це «сукупність взаємопов'язаних змін організаційної, юридичної, управлінської, технологічної бази кредитної справи і функціонування банків» [5].

З метою осяжності усіх напрямів діяльності банку задля визначення першочергових заходів, що будуть вжиті для їх покращення, на думку С. Реверчука, реструктуризаційні процеси доцільно розподіляти залежно від напряму діяльності банку, які вони покликані модернізувати та привести у відповідність із поточною ринковою ситуацією.

За такою категоріальною сіткою доцільно розподіляти заходи реструктуризації, направлені на приведення у відповідність фінансового, управлінського, корпоративного та продуктового сегментів, що стосується пакета послуг, що надає банк.

Стосовно заходів, які направлено на здійснення реструктуризації фінансової складової діяльності банку, то тут найбільш прийнятними і ефективними є заходи, наведені І. Вядровою, яка виокремлює низку напрямів фінансової реструктуризації, серед яких найбільш дієвими є: покращення якості активів, рекапіталізація, залучення ресурсів шляхом випуску акцій і реінвестування дивідендів, фінансова допомога від акціонерів (учасників банку) або інших осіб, зокрема додаткові внески засновників, додаткова емісія акцій, розміщення коштів на депозити на термін не менше року під невисокі відсотки – 1/2 (2/3) від облікової ставки НБУ, відмова від дивідендів, надання гарантій і поручительств тощо; зміна структури активів і пасивів банку: продаж частини активів, поліпшення якості кредитного портфеля, збільшення власних коштів, зниження частки короткострокових зобов'язань і підвищення довгострокових, зниження рівня ризику окре-

мих операцій; удосконалення організаційної структури й управління банком [2, 4].

У свою чергу, продуктової сегмент банківських послуг упродовж кризового та посткризового періодів під впливом процесів реінжинірингу, зміни напрямів і пріоритетів діяльності банків України, також зазнав значних змін. Так, у докризовий період переважна більшість банків України визначила пріоритетним напрямом кредитування фізичних осіб на тлі згорання кредитування суб'єктів господарювання. Водночас у посткризовому періоді тенденції змінилися через те, що внаслідок скорочення попиту на споживче кредитування та негативний досвід із обслуговування кредитів фізичних осіб, виникла потреба у пошуку напрямів розміщення банками фінансових ресурсів на більш прийнятних для банків умовах щодо надійності та забезпеченості. Таким став сегмент ринку кредитування суб'єктів господарювання, про що свідчать дані рис. 1, які відображають перерозподіл частки кредитів, наданих банками України суб'єктам господарювання, та частки кредитів, наданих банками України фізичним особам, у загальному обсязі наданих кредитів у період із початку 2004 р до 01 травня 2015 р.

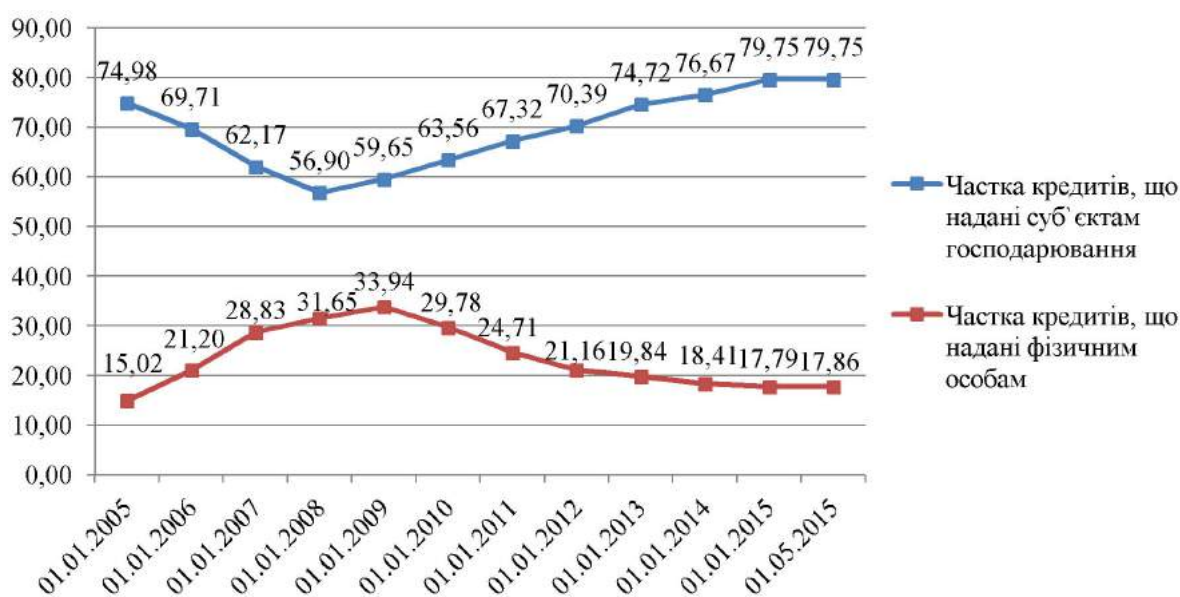


Рис. 1. Частка кредитів, наданих банками України суб'єктам господарювання та частка кредитів, наданих банками України фізичним особам у загальному обсязі наданих кредитів станом на 01.01.2004–01.05.2015 рр. (%) [7]

Відносно вжитих заходів у кризовому та посткризовому етапах функціонування банківської системи України у період 2008–2012 рр. у напрямі корпоративної реструктуризації, провідне місце з-поміж процесів злиття, поглинання, виділення та приєднання посідають процеси злиття та поглинання. Це значною мірою зумовлено закономірностями розвитку будь-якої галузі, коли процеси злиття та поглинання посідають провідне місце у діях, пов'язаних із укрупненням і капіталізацією суб'єктів господарювання.

Розглядаючи заходи реструктуризації, спрямовані на зміну структури та форми управлінського сегмента діяльності банків, слід зауважити, що у посткризовому періоді питанню здійснення ефективного управління приділялася значна увага, через виявлені кризовими ситуаціями очевидні прорахунки менеджменту банку у прийнятті та реалізації управлінських рішень. Це значною мірою призвело до проведення націоналізації, введення кураторів або ж тимчасової адміністрації у банках, адже світова практика показує, що ефективне оздоровлення управлінського сегмента банківської установи малоефективне, або ж неефективне взагалі за умови збереження та дотримання попередніх принципів стосовно менеджменту у проблемній банківській установі. Перелічені заходи у кризовому та посткризовому періодах у значній мірі дозволили призупинити поширення та укрупнення масштабів кризових чинників, що дозволило запобігти більшим деструктивним проявам світової фінансової кризи у фінансовому секторі України та економіці загалом.

Загалом, процеси реструктуризації банків зумовлені об'єктивною потребою у покращенні та оптимізації діяльності банків України на сучасному етапі функціонування, реалії якого зумовлені дією чинників світової фінансової кризи та поточної політичної нестабільності. Низка науковців зауважує, що доречність застосування реструктуризаційних процесів слушна і навіть за відсутності дії кризових чинників, тому у низці розвинутих країн ці підходи перейшли із рятівних

у кризових ситуаціях заходів до таких, що зумовлюють досягнення кращого результату у поточній діяльності за наявного потенціалу та ресурсів. Це значною мірою пояснює постійні структурні зміни за напрямками реструктуризації, що здійснюють провідні банки світу, з метою приведення до оптимальної структури усіх компонентних складових власної діяльності із урахуванням поточної ринкової ситуації.

Необхідність здійснення реструктуризаційних процесів у діяльності банків України на сучасному етапі їх функціонування зумовлена впливом дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи та поточної політичної ситуації в Україні, яка, у свою чергу, нівелює досягнуті у посткризовому періоді позитивні тенденції щодо подолання наслідків фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр.

Дієвими реструктуризаційними заходами, що здійснюються з метою подолання окреслених дестабілізуючих чинників, стали дії, спрямовані на реструктуризацію, реорганізацію, рекапіталізацію, рефінансування та роботу із негативно класифікованими активами. Це, у свою чергу, призвело до запобігання поширенню деструктивних чинників і дозволило підвищити фінансову стійкість банків.

Отже, вироблення ефективного механізму кризової та посткризової реструктуризації банківської системи України є передумовою подальшого розвитку фінансового сектора, стабілізації економіки, а отже, підвищення рівня життя населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Акчуріна Ю. М. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю. М. Акчуріна // Сучасні питання економіки та права. – 2011. – Вип. 1. – С. 74–79.
2. Вядрова І. М. Вдосконалення організації нагляду за діяльністю комерційних банків

/ І. М. Вядрова // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 2 (9). – С. 28–30.

3. Данилишин Б. Світова фінансова криза – тест для України / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – 2008. – № 38 (717).
4. Мрочко М. Причини втрати та шляхи відновлення довіри до банківської системи України. / М. Мрочко, Ю. Тихан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 379–386.
5. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело [пер. с англ.] / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 217 с.
6. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. вузів / Л. І. Шваб. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2005. – 564 с.
7. Національний банк України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>. – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Akchurina Yu. M. *Suchasni pytannya ekonomiky ta prava*, 2011, Vyp. 1, pp. 74–79.
2. Vyadrova I. M. *Visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy*, 2000, no. 2(9). pp. 28–30.
3. Danylyshyn B. *Dzerkalo tyzhnya*, 2008, no. 38 (717).
4. Mrochko M., Tykhan Yu. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini*, 2009, Vyp. 19, pp. 379–386.
5. Miller R. L., Van-Huz D. D. *Sovremennyye dengi i bankovskoe delo* [Modern money and banking]. Moscow: INFRA-M, 2000. 217 p.
6. Shvab L. I. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kiev: Karavela, 2005. 564 p.
7. *Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy* [The official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <http://bank.gov.ua>.

А. О. Шпаковский (Львовская коммерческая академия). Реструктуризация банковской системы Украины как объективная предпосылка дальнейшего роста и восстановления.

Аннотация. Особенности функционирования банковской системы Украины на текущем этапе в значительной степени обусловлены действием ряда факторов, которые в своей совокупности деструктивно влияют и являются предпосылками к применению реструктуризационных мер, целью которых является стабилизация финансового состояния и улучшения финансовой устойчивости.

Цель статьи – освещение направлений и механизмов реструктуризации банков Украины и процедур их эффективного внедрения с целью устранения или уменьшения дестабилизирующих факторов современного мирового финансового кризиса и действия деструктивного влияния, вызванного текущей нестабильностью в стране. Рассмотрены основные подходы по обеспечению финансовой устойчивости отечественных банков, осуществлен анализ внутри- и внешнебанковских методов финансовой реструктуризации, используемых банками Украины для приведения собственной деятельности в соответствие с современной средой функционирования, конкретизированы и определены их преимущества и недостатки, проанализированы предпосылки и последствия проведения реструктуризационных процессов в коммерческих банках Украины. Проведение реструктуризационных мероприятий на текущем этапе является важным инструментом, который предоставляет возможность к противостоянию дестабилизирующим факторам и одновременно создает предпосылки к дальнейшему стабильному и прибыльному функционированию как отдельно взятого коммерческого банка, так и банковской системы Украины в целом.

Ключевые слова: реструктуризация, оптимизация деятельности банков, модели реструктуризации, финансовая реструктуризация.

A. O. Shpakovskyi (Lviv Commercial Academy). Restructuring of Ukrainian banking system as an objective precondition for its further growth and recovery

Summary. Main features of ukrainian banking system at the current stage is largely depend of impact of several factors, which in complex carry out destructive influence and are prerequisites for application of restructuring measures aimed at stabilizing the financial situation and improve financial stability.

Describe main directions and mechanisms for restructuring ukrainian banks and procedures for it effective implementation in order to eliminate or reduce impact of destabilizing factors of modern global financial crisis and also eliminate impact of destructive actions caused by the current instability in the country. Reviewed main approaches to ensure the financial stability of domestic banks, analysed internal and external banking methods of financial restructuring, used by banks in Ukraine in order to bring its own activities in line with the modern environment, specified and identified their strengths and weaknesses, analyzed the prerequisites and consequences conducting restructuring processes in commercial banks of Ukraine. Holding restructuring measures at this stage is an important tool that allows to confront the destabilizing factors with simultaneous providing incorporation prerequisites for further sustainable and profitable functioning for every single commercial bank and the ukrainian banking system in general.

Keywords: restructuring, optimization of bank restructuring model, financial restructuring.

IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 005.93

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Н. Й. РАДІОНОВА, кандидат економічних наук, доцент
(Київський національний університет технологій та дизайну)

Анотація. У статті розглянуто особливості формування інформаційно-економічного простору стратегічного управлінського обліку підприємства.

Ключові слова: стратегія, управлінський облік, інформація, підприємство, розвиток, інформаційно-економічний простір.

Просторово-інформаційна модель стратегічного управлінського обліку та структуризація інформаційних ресурсів передбачає наявність інформаційних полів, із-поміж яких особливе місце посідає обліково-звітна інформація стратегічного управлінського обліку. У цьому контексті важливого значення набуває вивчення принципів його формування внаслідок того, що багатоцільовий характер інформації управлінського обліку й інформаційно-економічний простір створюють умови для функціонування різноманітних інформаційних систем управлінського обліку. Багато аспектів потрібно теоретично осмислити через неоднозначність тлумачення певних понять, наявності спірних питань, невизначеність окремих тем в українській економічній науці.

Загальні аспекти формування інформаційно-економічного простору стратегічного управлінського обліку на підприємствах

висвітлені у працях таких науковців-економістів: І. В. Аверчева [2], Н. А. Єрмакової [3], В. Б. Івашкевич [4], А. Н. Кизилова [5], Л. В. Нападовської [6], О. Е. Ніколаєвої, Т. В. Шишлової [7], В. В. Панкова, В. Ф. Несветайлова [8], С. А. Харитонова [10], Ф. Я. Хамхоевої [11] та ін.

Із-поміж зарубіжних фахівців, що розглядають проблеми управлінського обліку, слід назвати Т. Арені, В. Аск, А. Барретта, Т. Хауг, Е. Аткінсона, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг, К. Друрі та ін.

Вітчизняні та зарубіжні автори зробили значний вклад у розв'язання проблем, що розглядаються у статті, проте не вичерпали її. Широке коло питань теоретико-методологічного, прикладного характеру, пов'язаних із формуванням контрольно-інформаційних систем поточного та стратегічного управлінського обліку в економічному інформаційному просторі, не було адекватно, повно

та системно вирішено у вітчизняній теорії обліку, тому потрібно їх досліджувати.

Метою статті є аналіз принципів формування інформації в економічному просторі стратегічного управлінського обліку підприємства.

На сьогодні управлінський облік жорстко не регламентований вітчизняним законодавством, керівництво підприємства самостійно вирішує, за якими параметрами класифікувати об'єкти управління та здійснювати їх облік. Інформація управлінського обліку, яка призначена для керівництва та менеджерів підприємства, є комерційною таємницею і має конфіденційний характер. Тому сегмент інформації про об'єкти предметної області управлінського обліку закритий, його використовує лише підприємство, інформація не надходить у загальнодоступний інформаційно-економічний простір. Вибір об'єктів управлінського обліку повністю зумовлений інтересами управління конкретного підприємства. Це може бути підприємство загалом, як господарюючий суб'єкт, відокремлена «виробничо-економічна структура» [5, с. 13], або окремі структурні підрозділи у вигляді бізнес-одиниць, центрів відповідальності, місць формування витрат тощо. Об'єктами обліку можуть бути також носії витрат: готова продукція, напівфабрикати, окремі вироби і їх групи тощо. Особливим об'єктом вивчення і дослідження в управлінському обліку стають витрати та результати діяльності підприємства у вигляді маржинального доходу, прибутку, а також трансфертні ціни.

А. Н. Кизилів в своєму дослідженні доводить наявність взаємозв'язку між обраними об'єктами управлінського обліку та управлінськими діями. Так, щодо об'єктів управлінського обліку є строго визначені часові інтервали проведення облікових операцій, які визначаються умовами допустимого часу формування рішень і реалізації управлінських рішень. Крім того, вибір об'єктів управлінського обліку визначається вимогою формування впливовості управлінських рішень, включаючи вимоги ідентифікації, спостережливості та керованості [5].

Концептуальні засади формування інформаційно-економічного простору управлінського обліку включають такі аспекти: мета, принципи та властивості його побудови, структурна характеристика, суб'єкти, що генерують і споживають інформаційні ресурси і їх цільові установки.

Мета створення інформаційно-економічного простору управлінського обліку – надання інформаційної підтримки користувачам і задоволення їх інтересів щодо отримання інформації для прийняття рішень, спрямованих на забезпечення стійкої конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів.

Формування і функціонування економічного простору управлінського обліку передбачає ефективну інформаційну взаємодію між користувачами інформації управлінського обліку та суб'єктами управління за принципами «прямий» і «зворотний» зв'язок. У процесі функціонування економічного простору управлінського обліку утворюється інфокомунікаційний обмін, що має певну специфіку, на відміну, наприклад, від фінансового обліку. Критерієм ефективності функціонування економічного простору управлінського обліку є ефективність і результативність усіх процесів, що відбуваються в фінансово-господарській діяльності підприємства.

В основі формування інформаційно-економічного простору стратегічного управлінського обліку лежать базові принципи, зумовлені особливостями управлінського обліку. Перелічимо основні з них [3]:

1) Закритість. Локальність і відособленість інформаційного простору управлінського обліку зумовлена закритим характером управлінської інформації про об'єкти обліку. Незважаючи на те, що частина інформації з управлінського обліку у вигляді певних регламентів, стандартів, методичних рекомендацій, знань, а також окремих показників управлінської звітності відкрита: надходить у загальноекономічний простір, велика її частина недоступна для широкого кола користувачів. Значна частка інформаційних ресурсів управлінського обліку локалізована і не виходять за межі суб'єкта господарювання.

2) Інфокомунікаційна обмеженість. Специфіка процесу інформаційних комунікацій у досліджуваному інформаційному просторі полягає в такому: з огляду на закритий характер управлінського обліку, інформаційний обмін з іншими інформаційними просторами будується за принципом одноканальний, тобто суб'єкти економічного простору управлінського обліку переважно споживають інформацію інших інформаційних просторів.

Слід зауважити, що розвиток системи управлінського обліку в бік стратегічної спрямованості та поява нових об'єктів обліку підвищує роль нефінансових показників в інформаційному забезпеченні завдань управлінського обліку, розширюючи таким чином відповідний просторовий сегмент управлінської інформації. Незважаючи на підвищення значущості нефінансової інформації, вона є додатковою, допомагає розкривати причини та пояснює, «що насправді стоїть за даними фінансових звітів» [9, с. 217].

Ще одним сегментом економічного простору управлінського обліку є управлінська звітність. Вона являє собою впорядковану сукупність показників: прогнозованої інформації, фактичної, релевантної інформації, а також відхилень – своєрідних індикаторів розбіжностей від заданих значень. Параметри та структура управлінської звітності формуються на основі потреб управлінського персоналу кожного конкретного підприємства. На відміну від фінансової звітності, яка є відкритою, «орієнтована на абсолютну величину показників у розрахунку на порівняно тривалий термін звітного періоду (місяць, квартал, рік)» [4, с. 204] і регламентується певними стандартами та рекомендаціями міжнародного й національного рівнів, управлінська звітність закрита для широкого кола користувачів і її формування не регулюється ніякими зовнішніми стандартами. У ній важливі, як вказує професор В. Б. Івашкевич, «чи не абсолютні значення показників, а відхилення від заданих параметрів їх виконання, не загалом в організації, а в її підрозділах і видах діяльності і не за підсумком (в кращому випадку за місяць), а в міру виникнення

відхилень. Тому потрібні нові методологічні рішення, що дозволяють при збереженні загальних принципів системного обліку домогтися уявлення необхідних звітних даних для внутрішньогосподарського управління» [4, с. 204].

3) Гнучкість. У цьому випадку гнучкість слід розуміти як здатність оперативного налаштування генерації інформації управлінського обліку та звітності відповідно до змін запитів користувачів. У цьому контексті доречно буде розглянути аспекти гнучкості, які застосовуються до автоматизованих систем бухгалтерського обліку [10].

Стратегічні аспекти гнучкості пов'язані з реакцією користувачів на законодавчі нововведення, зміни навколишнього середовища, масштаб і напрями господарської діяльності підприємства, внесення змін до облікової політики підприємства і т. ін.

Поточна гнучкість являє собою можливість адекватного реагування на інтереси користувачів протягом коротких інтервалів часу, включаючи гнучку реакцію на зміну запитів користувачів обліково-звітної інформації.

4) Спрямованість на задоволення інтересів цільової групи користувачів. Згідно з цим принципом повинна забезпечуватися максимальна задоволеність інформаційних і економічних інтересів усіх учасників процесів генерування і споживання облікової інформації, з урахуванням її вузької спрямованості на цільовий сегмент споживачів. Це можливо, якщо інформаційні ресурси будуть мати такі властивості, як корисність, значимість, а також інші якісні характеристики. Результати вітчизняних досліджень показують, що «40–50 % усієї інформації є надлишковою в інформаційному потоці та в той же час в обліку відсутнє близько 50 % інформації, необхідної для управління, а прийняття рішень базується частіше на інтуїції, ніж на точній і об'єктивній інформації» [11]. Тому реалізація цього принципу повинна забезпечувати своєчасність, достовірність і якість інформації, в першу чергу для основного сектора користувачів – управлінської ланки господарюючих суб'єктів.

Крім того, у процесі становлення і розвитку стратегічного управлінського обліку під впливом змін зовнішнього конкурентного середовища розширювалася сфера користувачів інформації управлінського обліку: від вузького кола науковців, практиків і менеджерів промислових компаній рубежу XIX–XX ст. до сучасних груп користувачів XXI ст., що включають окремих індивідумів, колективи фахівців, команди менеджерів і організації (різних інституційних форм), що займаються дослідженнями у сфері управлінського обліку, виробленням єдиних принципів і методик обліку, навчанням і підготовкою кадрів для цієї сфери діяльності, а також надають консультаційні послуги та послуги впровадження обліково-управлінського програмного забезпечення. У теперішній час ринок програмного забезпечення пропонує значну кількість управлінських інформаційних систем, які розрізняються за принципами побудови, функціональними можливостями, вимогами до користувачів та інші. Серед найбільш популярних можна виокремити: 1:С Підприємство, FinExpert, Аналітик, Галактика, Platinum, Парус, RS-balance, БЕСТ та ін.

Доступність інформаційних ресурсів певних сегментів роблять кількість користувачів економічного простору управлінського обліку практично необмеженим, одночасно стимулюючи його розширення і розвиток, визначаючи зміст і якісний рівень формованої інформації.

Структура будь-якого інформаційного простору передбачає наявність складної організації внутрішнього середовища, що включає окремі елементи і певні взаємозв'язки між ними. В економічному просторі управлінського обліку можна виокремити такі інформаційні компоненти [3]:

- знання в області стратегічного управлінського обліку;
- керуюча (регулююча) інформація;
- інформація про об'єкти стратегічного управлінського обліку;
- управлінська звітність.

Отже, сучасний період розвитку людської цивілізації характеризується переходом до

нової, інноваційної фази розвитку, відмінною рисою якої є підвищена увага до знань, оскільки вони все більше проявляють себе у вигляді безпосередньої продуктивної сили. В економічному сенсі «мова йде про виникнення феномена економіки знань», виробництво яких є джерелом економічного зростання, а сектори технологічної матеріалізації знань відіграють у сучасних умовах вирішальну роль. Знання як ринковий продукт мають три принципові особливості (інформаційну природу, дискретність і доступність) і, як і будь-які інші подібні продукти набувають значення, якщо відбулося не просто їх використання в тій чи тій формі, а був отримання ефект від цього.

Знання у сфері стратегічного управлінського обліку – це базова структурна інформація, яка включає інформацію про теорію та методологію стратегічного управлінського обліку, про досліджувані об'єкти, застосовувані методи та способи реєстрації інформації. Ефективність інформації, що створюється та використовується для вирішення питань стратегічного управлінського обліку, визначається рівнем знань комплексної предметної області та забезпечується, у свою чергу, глибокими знаннями не тільки у сфері обліку, а й управління, економічного аналізу, математики, статистики і т. ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV зі змінами від 13.04.2012. – Режим доступу: //zakon1.rada.gov.ua. – Назва з екрана.
2. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Аверчев И. В. – М. : Рид Групп, 2011. – 416 с.
3. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы в экономическом пространстве управленческого учета : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / Ермакова Н. А. – М. : РГБ, 2005. – 366 с.

4. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерское дело : учеб. пособие / В. Б. Ивашкевич, Л. И. Куликова. – М. : Экономист, 2005. – 523 с.
5. Кизилов А. Н. Концепция и модели построения адаптивной системы управленческого учета : автореф. на соискание ученой степени д-ра экон. наук / А. Н. Кизилов. – Ростов-на-Дону, 2002. – 47 с.
6. Нападівська Л. В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Нападівська Л. В. – 2-ге вид. дооп. та допов. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с.
7. Николаева О. Е. Управленческий учет / Николаева О. Е., Шишлова Т. В. – 12-е изд. – М., 2010. – 336 с.
8. Панков В. В. Базовые принципы и допущения стратегического управленческого учета / Панков В. В., Несветайлов В. Ф. // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 7. – С. 3–24.
9. Практика управленческого учета: Опыт европейских компаний / Т. Арене, В. Аск, А. Барретта и др.; общ ред. Т. Гоот и Лука; пер. с англ. К. Юрашкевич и др. – М. : Новое знание, 2004. – 416 с.
10. Харитонов С. А. Гибкие информационные комплексы бухгалтерского учета : автореф. на соискание ученой степени д-ра экон. наук / С. А. Харитонов. – М., 2001. – 36 с.
11. Хамхоева Ф. Я. Бухгалтерський управлінський облік як інформаційна основа системи управління виробництвом / Ф. Я. Хамхоева // Сучасний бухгалтерський облік. – 2004. – № 12. – С. 3–7.
2. Averchev I. V. *Upravlencheskij uchet i otchetnost'. Postanovka i vnedrenie* [Management accounting and reporting. Formulation and implementation]. Moscow: Rid Grupp, 2011. 416 p.
3. Ermakova N. A. *Kontrol'no-informacionnye sistemy v jekonomicheskom prostranstve upravlencheskogo ucheta: dis. ... D-ra jekon. nauk (08.00.12)* [Control and information systems in the economic space of management accounting: dis. ... Dr. Economic Sciences (08.00.12)]. Moscow: RGB, 2005. 366 p.
4. Ivashkevich V. B. *Buhgalterskoe delo* [Accounting]. Moscow: Jekonomist, 2005. 523 p.
5. Kizilov A. N. *Koncepcija i modeli postroenija adaptivnoj sistemy upravlencheskogo ucheta: Avtoreferat na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomicheskikh nauk* [The concept and model of construction of adaptive management accounting system: Abstract for the degree of Doctor of Economic Sciences]. Rostov na Donu, 2002. 47 p.
6. Napadovska L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kiev: KNTEU, 2010. 648 p.
7. Nikolaeva O. E., Shishlova T. V. *Upravlencheskij uchet* [Management Accounting]. Moscow, 2010. 336 p.
8. Pankov V. V., Nesvetajlov V. F. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet*, 2012, no. 7, pp. 3–24.
9. Arene T., Ask V., Barretta A. [i dr.] *Praktika upravlencheskogo ucheta: Opyt evropejskikh kompanij* [Management Accounting Practice: Experience of European companies]. Moscow: Novoe znanie, 2004. 416 p.
10. Haritonov S. A. *Gibkie informacionnye komplekсы buhgalterskogo ucheta: Avtoreferat na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomicheskikh nauk* [Flexible accounting information systems: the Abstract for the degree

REFERENCES

1. *Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 №996-XIV iz zminamy vid 13.04.2012* [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: the Law of Ukraine]. Available at: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

of Doctor of Economic Sciences]. Moscow, 2001. 36 p. 11. Hamhoeva F. Ja. Suchasnij buhgalters'kij oblik, 2004, no. 12, pp. 3–7.

Н. Й. Радионова, кандидат экономических наук, доцент (Киевский национальный университет технологий и дизайна). **Принципы формирования информационно-экономического пространства стратегического управленческого учета.**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности формирования информационно-экономического пространства стратегического управленческого учета предприятия.

Ключевые слова: стратегия, управленческий учет, информация, предприятие, развитие, информационно-экономическое пространство.

N. Radionova, Cand. Econ. Sci., Docent (Kiev National University of Technologies and Design). **The principles of information-economic space of strategic management accounting**

Summary. In the article the features of formation of information-economic space of strategic management accounting company.

Keywords: strategy, management accounting information, enterprise development, information economy.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Л. В. ЧИЖЕВСЬКА, доктор економічних наук, професор
(Житомирський державний технологічний університет);

В. А. КУЛИК, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті – визначити елементи облікової політики, що повинні бути відображені у Розпорядчому документі про облікову політику підприємств електронного бізнесу відповідно до вимог чинного законодавства та потреб управління.*

Проведено аналіз основних показників, що характеризують діяльність підприємств електронного бізнесу в Україні, Європі та світі. Вивчено особливості нормативно-правового регулювання діяльності підприємств електронного бізнесу в Україні. Проведено оцінку елементів облікової політики, наведених у чинному законодавстві відповідно до потреб обліку на підприємствах електронного бізнесу.

Визначено фактори, що впливають на розвиток електронного бізнесу в Україні. Визначено основні тенденції розвитку підприємств електронного бізнесу у короткостроковій перспективі. Проведено аналіз чинного законодавства, що регламентує діяльність підприємств електронного бізнесу в Україні та встановлено низку положень, що уповільнюють розвиток підприємств цієї сфери. Розкрито перелік елементів облікової політики, що недоцільно зазначати у Розпорядчому документі про облікову політику підприємств електронного бізнесу. Наукова новизна полягає в визначенні особливостей формування облікової політики на підприємствах електронного бізнесу, діяльність яких специфічна, порівняно із підприємствами, що працюють у сфері матеріального виробництва. Визначено перелік елементів облікової політики, що повинні бути розкриті у Розпорядчому документі про облікову політику підприємств електронного бізнесу.

Ключові слова: *електронний бізнес, облікова політика підприємства, розпорядчий документ про облікову політику.*

Прийняття управлінських рішень щодо одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства залежить не тільки від належного організаційного забезпечення, але і від інформаційного забезпечення процесу управління. Тобто в умовах ринкової економіки першочергового значення набуває наявність фактичної якісної, повної, правдивої та неупередженої облікової інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів. Таку інформацію зовнішнім і внутрішнім користувачам надає фінансова звітність, складена із ура-

хуванням обраної підприємством облікової політики підприємства.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні призвело до впровадження в практику вітчизняних підприємств облікової політики, яка є сукупністю організаційно-методичних прийомів і способів ведення бухгалтерського обліку, що кожне підприємство обирає самостійно, керуючись загальноприйнятими правилами та принципами обліку, визначеними на державному рівні, та специфічними особливостями діяльності підприємства. Нормативно-правове регулювання об-

лікової політики суб'єктів господарювання в Україні (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності) здійснюється на підставі ПСБО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [3] та Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства № 635 від 27 червня 2013 р. [4].

Незважаючи на те, що зазначений нормативно-правовий акт прийнятий відносно нещодавно, його положення не повною мірою висвітлюють усі необхідні елементи облікової політики для підприємств електронного бізнесу в Україні. Цей факт можна пояснити невеликою розповсюдженістю діяльності підприємств електронного бізнесу на теренах нашої держави у той час. Проте, враховуючи стрімкий розвиток електронного бізнесу у глобальному та міжнародному масштабах, вважаємо за доцільне розглянути особливості формування та застосування облікової політики на вітчизняних підприємствах, що здійснюють свою діяльність у сфері електронного бізнесу.

Розв'язанню проблем формування та застосування облікової політики присвячено дослідження багатьох учених, а саме: Т. В. Барановська, П. Є. Житній, В. М. Жук, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов та ін. Проблеми розвитку електронного бізнесу та електронної ко-

мерції висвітлено у працях таких учених, як: А. Д. Бойко, Д. А. Бойко, М. В. Макарова, О. В. Мельник, Є. М. Стрельчук, Т. М. Тардаскіна, Ю. В. Терешко, Р. Ю. Царьов, О. І. Шалева. Вплив інформаційних технологій на розвиток бухгалтерського обліку підприємств різних галузей економіки, у тому числі підприємств електронного бізнесу, досліджували М. М. Бенько, С. В. Івахненко, А. С. Крутова, С. Ф. Легенчук, В. О. Осмятченко, О. М. Петрук, А. В. Янчев. Водночас особливості формування та застосування облікової політики для підприємств електронного бізнесу достатнім чином не висвітлені у вітчизняних наукових дослідженнях.

Метою дослідження є визначення проблем формування та застосування облікової політики на підприємствах електронного бізнесу та визначення напрямів їх подолання з метою формування повної, правдивої та достовірної інформації про фінансовий стан і результати діяльності цих підприємств.

Визначення особливостей формування облікової політики для підприємств електронного бізнесу, на нашу думку, доцільно почати із характеристики підприємств, які належать до досліджуваного виду бізнесу. Показники, що характеризують кількість покупців, що здійснюють свої покупки через Інтернет, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Користувачі Інтернет та он-лайн покупки, 2014 р.

Показники	Населення	Користувачі Інтернет	Інтернет-покупці
У світі			
Загальна чисельність, млн чол.	7223,0	2737,0	1139,0
Частка у загальній чисельності, %	100,0	37,9	15,8
Середні витрати одного покупця, дол. США		1,707	
У Північній Америці			
Загальна чисельність, млн чол.	478,0	290,0	196,0
Частка у загальній чисельності, %	100,0	60,7	41,0
Середні витрати одного покупця, дол. США		2,674	
У Латинській Америці			
Загальна чисельність, млн чол.	394,0	221,0	87,0

Продовж. табл. 1

Показники	Населення	Користувачі Інтернет	Інтернет- покупці
Частка у загальній чисельності, %	100,0	56,1	22,1
Середні витрати одного покупця, дол. США	0,428		
У Азійсько-Тихоокеанському регіоні			
Загальна чисельність, млн чол.	5096,0	1608,0	523,0
Частка у загальній чисельності, %	100,0	31,6	10,3
Середні витрати одного покупця, дол. США	1,427		
У Європі			
Загальна чисельність, млн чол.	816,0	565,0	264,0
Частка у загальній чисельності, %	100,0	69,2	32,4
Середні витрати одного покупця, дол. США	1,828		
У країнах Східної Європи			
Загальна чисельність, млн чол.	248,0	129,0	38,0
Частка у загальній чисельності, %	100,0	52,0	15,3
Середні витрати одного покупця, євро	0,642		
В Україні			
Загальна чисельність, млн чол.	45,2	17,2	3,4
Частка у загальній чисельності, %	100,0	38,0	7,5
Середні витрати одного покупця, євро	0,662		

Джерело: складено за даними Global B2C E-commerce Report 2015 (<http://www.ecommerce-europe.eu/>).

На підставі наведених даних можна стверджувати, що розвиток електронного бізнесу у світі тісно пов'язаний із можливістю доступу населення до мережі Інтернет. Частка населення, що має доступ до он-лайн ресурсів, 2014 р. становила 37,9 %. Водночас у більш розвинених регіонах, зокрема Європі та Північній Америці, питома вага населення, що має доступ до глобальної мережі, перевищила 60 %, та дорівнювала 69,2 та 60,7 % відповідно. Одночасно зі зростанням населення, що користується Інтернетом, зростає кількість он-лайн покупців. У Північній Америці та Європі цей показник знаходився на рівні 41,0 % та 32,4 % відповідно. Наступним фактором, що вплинув на можливість здійснювати он-лайн покупки, була платоспроможність населення, зокрема у економічно-розвинених регіонах середні витрати на одного покупця склали у Північній Америці – 2,674 дол. США; Європі – 1,828 дол. США; Азійсько-Тихоокеанському регіоні – 1,427 дол. США.

В Україні питома вага користувачів Інтернету майже дорівнювала середньому показнику у світі – 38 %, тоді як активність он-лайн покупців була удвічі нижчою – на рівні 7,5 %, ніж аналогічний показник у світі. Середні витрати на одного покупця майже на дві третини нижчі, ніж аналогічний показник у світі.

Отже, вітчизняні покупці мають технічну можливість здійснювати он-лайн покупки, враховуючи частку користувачів Інтернетом у загальній чисельності населення, проте є окремі стримуючі фактори, що знижують їх активність як покупців. До основних, на нашу думку, належать низька купівельна спроможність населення та недостатній розвиток електронного бізнесу в Україні.

До факторів, що стримують розвиток електронного бізнесу в Україні, вчені зараховують недостатню розвиненість он-лайнових засобів платежів; національні традиції ставлення до праці, які призводять до невміння

швидко, якісно й ефективно обробляти замовлення в мережі; відсутність у Uanet цікавих локальних контент-ресурсів [5]. Водночас основним стримуючим чинником залишається відсутність законодавства, яке б повністю регулювало основні аспекти діяльності підприємств електронного бізнесу.

Нормативно-правового акта, у якому було б визначення поняття «електронний бізнес», в Україні поки що не існує, проте прийнято Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675-VIII [1], що регламентує такі поняття, як «електронна комерція», «електронна торгівля» тощо. Згідно із зазначеним нормативно-правовим актом:

1) електронна комерція – відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав і обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, унаслідок чого в учасників таких відносин виникають майнові права та обов'язки;

2) електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем;

3) суб'єкт електронної комерції – суб'єкт господарювання будь-якої організаційно-правової форми, що реалізує товари, виконує роботи, надає послуги з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, або особа, яка придбаває, замовляє, використовує зазначені товари, роботи, послуги шляхом вчинення електронного правочину.

Водночас у Європі поняття «електронного бізнесу» є більш звуженим і здебільшого регламентованим. Зокрема, розроблені стандарти GOMSEC (Global Online Measurement Standard for B2C E-commerce) забезпечують визначення основних принципів функціонування електронного бізнесу, їх призначення вимірювання та відстеження стану та тенденцій електронного бізнесу (B2C) у послідовній і стандартизованій формі. Відповідно до зазначених стандартів, електронний бізнес – це будь-який B2C контракт щодо продажу товарів або послуг, повністю або частково укладений за допомогою інформаційно-комунікаційних систем, які включають засоби, що можуть бути використані для комунікації та укладання договору між покупцем і продавцем без необхідності знаходження в одному місці в один час. Стандартами GOMSEC передбачено галузі та сектори, включені до електронного бізнесу (B2C) (табл. 2).

Таблиця 2

Товари та послуги, що реалізують і надають підприємства електронного бізнесу (B2C) відповідно до Стандартів GOMSEC

Вид товару/послуги	Складові
Товари, що реалізуються у сфері електронного бізнесу (B2C)	
Одяг, взуття, аксесуари	Одяг (верхній одяг, нижня білизна, купальники, одяг для сну, панчішні вироби) Взуття та аксесуари
Спорт і товари для спорту	Спортивний одяг, аксесуари, тренажери тощо
Іграшки	Іграшки для розваг і розвитку
Продукти харчування	Продукти харчування Алкогільні та безалкогольні напої
Табачні вироби	Сигарети, сигари тощо
Косметика та засоби догляду	Косметика, засоби особистої гігієни, мийні засоби та побутова хімія
Електроніка	Фото-, аудіо-, відеоапаратура Електронні пристрої для автомобіля (наприклад, навігатори, аудіосистеми) ІТ-обладнання (ПК, ноутбуки, планшети)

Продовж. табл. 2

Вид товару/послуги	Складаві
Електроніка	Програмне забезпечення Музичні інструменти Мультифункціональні пристрої USB-накопичувачі, картриджі, аксесуари
Мобільні телефони та аксесуари до них	Смартфони Телефакс Телефонні пристрої Автовідповідачі Аксесуари для мобільних телефонів
Товари для дому та саду	Меблі, штори, коврове покриття, товари для догляду за садом тощо
Медіа та розваги	Музичні та відеофайли Комп'ютерні ігри тощо
Інше	Книги, електронні книги
Послуги, що надаються у сфері електронного бізнесу (B2C)	
Квитки на масові заходи	Квитки на масові заходи, у тому числі спортивні ігри, концерти (крім авіаквитків)
Подорожі	Авіаквитки Бронювання готелю Пакети туристичних послуг
Товари та послуги, що не включені до електронного бізнесу (B2C)	
Угоди між приватними особами/споживачами (C2C) (аукціони, ринки) Операції між підприємствами (B2B) Онлайн азартні ігри та гральний бізнес Будинки та нерухомість Комунальні послуги (наприклад, водопостачання, опалення, електрика) Іпотека, кредити, кредитні карти, овердрафти Ощадні рахунки, фонди, акції, облігації, страхування життя, пенсії Індустрія розваг для дорослих	

Джерело: складено за даними Global B2C E-commerce Report 2015 (<http://www.ecommerce-europe.eu/>).

З одного боку, така конкретизація звужує межі електронного бізнесу, а з іншого – дозволяє його регламентувати та покращити умови його ведення. Імплементация зазначених сфер електронного бізнесу у вітчизняному законодавстві дозволила б покращити правове поле регулювання бухгалтерського обліку підприємств електронного бізнесу та облікової політики, зокрема.

Підприємства, що здійснюють свою діяльність у сфері електронного бізнесу, без надання послуг у сфері страхування, могли б користуватися для регламентації облікової політики Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства № 635 від 27 червня 2013 р.

Особливо важливими аспектами зазначеного регламенту для підприємств цієї га-

лузі, що суттєво впливають на показники фінансової звітності підприємств, на нашу думку, є:

- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів;
- періодичність і об'єкти проведення інвентаризації;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Більшість підприємств електронного бізнесу, які здійснюють свою діяльність в Україні, – це інтернет-крамниці, що реалізують різні види товарів кінцевим споживачам (<http://rozetka.com.ua>; <http://www.mobilluck>).

com.ua). Частина товарів покупці повертають, оскільки вони втратили свої споживчі властивості протягом гарантійного терміну. У таких випадках доцільно передбачити гарантійне забезпечення та їх використання протягом року. Підприємства електронного бізнесу обов'язково використовують нематеріальні активи (програмні продукти; права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), тому в обліковій політиці підприємства мають використовувати прискорені методи нарахування амортизації на різні види нематеріальних активів. На підприємствах електронного бізнесу основні засоби здебільшого орендовані, тому в обліковій політиці доцільно визначити амортизацію малоцінних необоротних матеріальних активів.

Необхідним елементом облікової політики підприємств електронного бізнесу, особливо інтернет-крамниць, є періодичність і об'єкти проведення інвентаризації. Інвентаризація повинна забезпечувати достовірну інформацію про стан і наявність товарів у інтернет-крамниці на конкретний момент часу. Для підприємств, що надають послуги в межах здійснення діяльності в електронному середовищі, обов'язковим елементом облікової політики, що повинен відображатися у розпорядчому документі, є перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Враховуючи те, що облік на підприємствах електронного бізнесу повністю автоматизовано, підприємства автоматично втрачають окремі альтернативи щодо певних елементів облікової політики. Зокрема, такі підприємства застосовують виключно метод оцінки вибуття запасів – за ідентифікованою собівартістю; визначення одиниці аналітичного обліку запасів здійснюється за їх найменуваннями; оскільки реалізація товарів покупцям здійснюється на умовах передплати, використання методу обчислення резерву сумнівних боргів (у разі потреби – спосіб визначення коефіцієнта сумнівності) не завжди є необхідним елементом облікової політики. Використання спеціалізованих програмних продуктів для ведення бухгалтер-

ського обліку та складання фінансової звітності забезпечує можливість складання Звіту про рух грошових коштів за обома методами одночасно, тому вибір зазначеного елементу облікової політики залишається на розсуд підприємства та є, на нашу думку, несуттєвим.

Підприємства електронного бізнесу, що надають страхові послуги, складають розпорядчий документ про облікову політику відповідно до вимог міжнародних стандартів. Підходи до створення та застосування облікової політики визначено Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [2]. Метою МСБО 8 є визначення критеріїв до обрання та змінювання облікових політик разом із обліковим підходом і розкриттям інформації про зміни в облікових політиках, зміни в облікових оцінках і виправлення помилок. Стандарт призначено для підвищення доречності та достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання та зіставності такої фінансової звітності через певний час, а також для зіставності із фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання. Відповідно до МСБО 8, облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансової звітності. Зазначений стандарт не передбачає конкретних елементів облікової політики щодо підприємств різних галузей і містить посилення на міжнародні стандарти фінансової звітності, що регламентують облік окремих об'єктів. До Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) належать: Стандарти та Тлумачення, видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). Вони охоплюють: а) Міжнародні стандарти фінансової звітності; б) Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку; в) Тлумачення КТМФЗ; г) Тлумачення ПКТ. Отже, для формування розпорядчого документа про облікову політику підприємств електронного бізнесу необхідно використати інформацію усіх МСФЗ, що регламентують облік типових і специфічних господарських операцій.

Враховуючи те, що електронний бізнес в Україні є відкритим для зарубіжних компаній, які керуються при веденні обліку Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, в майбутньому більшість вітчизняних компаній, розширюватимуть свою діяльність за межі України, а отже, будуть змушені перейти на міжнародні стандарти та формувати облікову політику відповідно до їх вимог.

Бурхливий розвиток інформаційних технологій і глобалізаційні зміни у світі стали основними передумовами виникнення та розвитку нового виду бізнесу – електронного. Електронний бізнес є видом ділової активності з використанням глобальної інформаційної мережі Інтернет для модифікації внутрішніх і зовнішніх зв'язків підприємства з метою одержання прибутку. Важливу роль у покращенні ефективності діяльності підприємств електронного бізнесу в Україні відіграє удосконалення чинної нормативної бази, що регламентує облікову політику підприємств досліджуваної галузі. Враховуючи повну автоматизацію облікового процесу на підприємствах електронного бізнесу, окремі елементи облікової політики підприємства, визначені законодавством, набувають особливої актуальності, тоді як інші втрачають свою значимість. Складання окремими підприємствами електронного бізнесу фінансової звітності за Міжнародними стандартами зумовлює необхідність визначення переліку елементів облікової політики, які потрібно розкрити у розпорядчому документі про облікову політику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. – Назва з екрана.
2. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020. – Назва з екрана.
3. ПСБО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» від 28.05.1999 № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>. – Назва з екрана.
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&cat_id=293537&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1. – Назва з екрана.
5. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» (для студ. напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент» IV курсу денної та заочної форми навч.) / укл.: О. В. Новак. – Алчевськ : ДонДТУ, 2010. – 120 с.

REFERENCES

1. Pro elektronnu komertsiyu: Zakon Ukrainy vid 03.09.2015 № 675-VIII [About Electronic Commerce: Law of Ukraine]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
2. MSBO 8 «Oblikovi polityky zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylyky» [IAS 8 «Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors»]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
3. PSBO 6 «Vypravlennya pomylok i zminy u finansovykh zvitakh» [Correction of errors and changes in the financial statements]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
4. Methodychni rekomendaziyi shchodo oblikovoyi polityky pidpryyemstva [Methodical recommendations on accounting policy of the company]. Available at: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&cat_id=293537&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1.
5. Novak O. V. Elektronna komertsia [Electronic commerce]. Alchevsk: DonDU, 2010. 120 p.

Л. В. Чижевская, доктор экономических наук, профессор (Житомирский государственный технологический университет); **В. А. Кулик**, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Проблемы формирования учетной политики предприятий электронного бизнеса в Украине.**

Аннотация. Цель статьи – определить элементы учетной политики, которые должны быть отражены в Распорядительном документе об учетной политике предприятий электронного бизнеса в соответствии с требованиями действующего законодательства и потребностей управления.

Проведен анализ основных показателей, характеризующих деятельность предприятий электронного бизнеса в Украине, Европе и мире. Изучены особенности нормативно-правового регулирования деятельности предприятий электронного бизнеса в Украине. Проведена оценка элементов учетной политики, приведенных в действующем законодательстве в соответствии с потребностями учета на предприятиях электронного бизнеса.

Определены факторы, влияющие на развитие электронного бизнеса в Украине. Определены основные тенденции развития предприятий электронного бизнеса в краткосрочной перспективе. Проведен анализ действующего законодательства, регламентирующего деятельность предприятий электронного бизнеса в Украине, и установлен ряд положений, замедляющих развитие предприятий данной сферы. Раскрыт перечень элементов учетной политики, что нецелесообразно указывать в Распорядительном документе об учетной политике предприятий электронного бизнеса. Научная новизна заключается в определении особенностей формирования учетной политики на предприятиях электронного бизнеса, специфическая деятельность которых отличается от деятельности предприятий, работающих в сфере материального производства. Определен перечень элементов учетной политики, раскрываемые в Распорядительном документе об учетной политике предприятий электронного бизнеса.

Ключевые слова: электронный бизнес, учетная политика предприятия, распорядительный документ об учетной политике.

L. Chyzhevskya, Dc. Econ. Sci., Professor. (Zhytomyr State Technological University); **V. Kulyk**, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Problems of accounting policy formation on e-business enterprises at Ukraine.**

Summary. The elements of accounting policy have been determined in the article. These elements have been included in e-business enterprises administrative documents of the accounting policies according to its legislation and management needs.

The main indicators of e-business activity in Ukraine, Europe and worldwide have been compared. The peculiarities of legal regulation of e-business activity in Ukraine have been defined. The elements of the accounting policy have been evaluated in accordance with legislation and management requirements concerning accounting at e-business enterprises.

The development factors of e-business in Ukraine, Europe and the world have been outlined. The basic development trends of e-business enterprises in short-term perspective have been defined. The current legislation concerning e-business activity has been analyzed and a range of factors which slow down e-business in Ukraine has been figured out. The list of accounting policies which are inappropriate for specifying in administrative documents on accounting policy of e-business enterprises has been disclosed. The peculiarities of e-business accounting policy as one of the most difficult scientific problems which cannot be described with the help of existing accounting concepts have been developed. The list of accounting policy elements which should be included in administrative documents on accounting policy of e-business enterprises has been disclosed.

Keywords: e-business, accounting policy, administrative documents on accounting policies.

VI. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330:33:01

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ КАТЕГОРІЇ «БАГАТСТВО»

О. І. СІЛАНТЬЄВ

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Погляди на категорію «багатство» протягом усього існування людства змінювалися відповідно до еволюції цінностей у суспільстві та парадигм політичної економії. Сучасні підходи до розуміння багатства у значній мірі спираються на наукові положення про роль людини, яка є джерелом і носієм найбільших суспільних цінностей.*

Мета статті – визначити сучасні підходи до розуміння категорії «багатство» та дослідити їх формування в рамках сучасної політичної економії. У статті визначені підходи до розуміння категорії «багатство» у політичній економії. Доведено, що багатство необхідно розуміти як складову замкненої системи «багатство – потенціал – розвиток». Багатство є одночасно як потоком, так і запасом матеріальних і нематеріальних цінностей, які постійно змінюються (перебувають у русі) під впливом ряду чинників, формуються внаслідок використання наявних ресурсів і можливостей виробництва.

Ключові слова: *майно, ресурс, праця, людський потенціал, розвиток, цінність, вартість.*

Протягом усього періоду існування людства, погляди на сутність категорії «багатство» істотно різнилися, що є достатньо зрозумілим, зважаючи на еволюцію відносин у різних сферах діяльності суспільства. У доісторичні періоди, а також в епоху Античності та Середньовіччя багатство ототожнювали із тим явищем або матеріальним благом, яке вважалось основною цінністю у суспільстві. У різні часи це були гроші, золото, земля, майно, засоби виробництва, нерухомість.

У міру зміни технологічних укладів і глибокої трансформації на цій основі господар-

ських відносин увага економістів-теоретиків стала обертатися навколо наукової проблеми, якою є виявлення джерел формування і постійного відтворення багатства, а також його складових, які дозволяли забезпечити ідентифікацію, оцінку, порівняння та класифікацію.

Нині людина та її інтелектуальний капітал є одночасно як уособленням, так і основним засобом примноження багатства. Це підтверджено у наукових працях багатьох класиків і сучасників, які зокрема зазначали, що потенціал людини – у її здатності

створювати та примножувати багатство є невичерпним (порівняно з іншими джерелами).

Дослідження багатства завжди знаходились у центрі наукових досліджень політичної економії. У різні часи це питання вивчали філософи (Сократ, Платон) та економісти (А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Кене, А. Тюрго, А. Монкретьєн, К. Маркс та ін.). Ця проблематика не втратила свого значення і у наш час (І. Бобух, А. Сорокін, Т. Артёмова, Д. Пасхавер, В. Мунтіян та ін.). Проте слід зазначити, що в умовах становлення постіндустріального суспільства та розвитку суспільних відносин нової якості зміст цієї категорії набуває іншого значення.

Мета статті – визначити сучасні підходи до розуміння категорії «багатство» та дослідити їх формування в рамках сучасної політичної економії.

Науковцем, який першим обґрунтував положення про багатство, був англійський економіст А. Сміт. Він надав основні соціально-економічні характеристики багатства, визначив джерела його формування та ідентифікував багатство як предмет дослідження економічної теорії. Він видав актуальну і донині фундаментальну працю «Дослідження про природу та причини багатства» (1776), у якій багатство постає як багатство речей, багатство у формі матеріальних благ для нагромадження, перерозподілу та використання [12].

Проте у наш час, який відрізняється від попередніх історичних періодів переходом людства до економіки знань, поступово стали виявлятися ознаки ноосферного (за В. Вернадським) суспільства, в якому індивід як носій інтелекту сам став і власником і продуцентом багатства. Саме тому проблема сутності категорії багатства розглядається в площинах різних наук – соціології, політології, економічної теорії, психології, педагогіки та філософії. Слід відзначити, що на сучасному етапі саме соціологія та філософія лежать в основі глибокого розуміння сутності багатства.

Якщо розглядати еволюцію наукових поглядів на багатство з позицій різних шкіл і течій у політичній економії, то слід насамперед відзначити здобутки меркантилістів,

фізіократів, класиків і марксистів. Саме у такому складі та послідовності, на нашу думку, простежується хід і логіка формування економічного розуміння категорії багатства. Сучасні науковці, аналізуючи проблеми, пов'язані зі створенням багатства, здебільшого дотримуються саме тих постулатів, які були спродуковані в рамках вказаних шкіл і економічних течій. Зокрема аналіз, проведений І. Бобух [2], дозволяє зробити цінний для сучасної політекономічної науки висновок про те, що джерела збільшення багатства еволюціонують від сфери обігу через сферу матеріального у сферу нематеріального виробництва. У різні часи багатство ототожнювалось із працею населення, але виступало у різних формах, таких як дорогоцінні метали (меркантилісти), земля, товари за справедливими цінами (фізіократи), гроші, будівлі (класики економічної теорії), уречевлена праця та призначені для споживання запаси (А. Сміт), матеріальні предмети як результати праці (Д. Рікардо), споживча вартість товарів, призначених для індивідуального споживання (К. Маркс).

У працях сучасних науковців активно популяризується думка про те, що інтелект людини є провідним джерелом формування, а сама людина – утіленням багатства. Сучасні дослідження цього напрямку беруть початок передусім із теорії марксизму. Наприклад, К. Маркс, трактуючи багатство як сукупність матеріальних споживчих вартостей, виявив важливі передумови його формування. Ці наукові підходи до з'ясування сутності багатства були розвинуті та вже в сучасних концепціях визнані як невід'ємні елементи національного багатства [2]. Наприклад, у «Критиці Готської програми» [6] К. Маркс зазначав, що природа такою ж мірою є джерелом споживчих вартостей, як і праця, яка сама є лише проявом однієї із сил природи, людської робочої сили, тобто природа є матеріальною субстанцією багатства, а праця – його творець. Він акцентував увагу і на ролі людського фактора, наголошуючи, що «ступінь майстерності наявного населення завжди становить передумову всього виробництва, і, як наслідок, нагромадження багатства» [7].

Досліджуючи багатство як філософську категорію, М. Фатієв зробив висновок, який викликає інтерес як у економістів, так і у соціологів: спільним для філософських інтерпретацій поняття багатства у період Античності та Середньовіччя було розуміння того, що з ним пов'язана зміна людської природи, при цьому не у кращий бік [14]. Категорія багатства набуває етичного забарвлення, лише перетинаючись зі світом людини. Залучаючись до безпосередньої діяльності людини, багатство набуває того чи того етичного забарвлення, здебільшого – негативного. Зокрема Платон зазначає, що багата людина не може бути щасливою. Забезпечена людина постійно прагне «більшого», «надмірного», «величезного» багатства. У зв'язку з цим навіть «накопичення» Платон не вважає добродією справою [9]. Пізніше римський філософ Боецій у рамках своєї філософської інтерпретації поняття багатства приводить до наступного положення: багатство є категорією відносною, характерною для тваринного, гріховного світу і тому немає справжньої цінності. Справжнє спасіння людини залежить не від багатства, а від пристрасті до нього [3]. Переломити ситуацію у розумінні багатства як всесвітнього зла зміг Новий час, з його осмисленням цієї категорії як результату людської праці. Ми погоджуємося з таким підходом і вважаємо, що всі динамічні зміни у суспільстві концентруються навколо людини та її праці, насамперед інтелектуальної.

У сучасних умовах саме людина стала особливим об'єктом ототожнення багатства. Її можливості, потенціал, місце і роль у виробничих процесах і відносинах в умовах поступового переходу суспільства до постіндустріалізму – це те, на що спрямовані дослідження сучасних науковців, передусім тих, які розглядають багатство в аспекті політекономії. Саме така наукова думка стала домінувати вже в середині ХХ ст. і поширилась у ХХІ ст. з багатьох причин, у тому числі й через сутнісну зміну процесу формування ВВП. Варто відзначити, що у радянські часи людина, її інтелект, таланти та потенціал досить активно досліджували науковці як

джерело формування національного багатства. Вже у той час нематеріальна сфера виробництва стала визнаватися такою, яка генерує чималу частину багатства країни.

Отже, сучасна наука про розвиток людини та суспільства суттєво просунулася вперед із часів А. Сміта, який один із перших констатував факт існування продуктивної та непродуктивної праці. За А. Смітом, праця, затрачена на передачу технічного знання, є непродуктивною, хоча, як свідчить сучасна господарська практика, знання, навіть будучи нематеріальними, можуть нагромаджуватися і впливати на темпи економічного зростання [1], і людина знаходиться у центрі таких відносин. Дослідження в цьому напрямі актуальне, про що свідчить інтерес до нього з боку провідних міжнародних організацій.

Провідні міжнародні інститути (МВФ, ЮНКТАД, Світовий Банк, ООН, ОЕСР), а також великі ТНК, діяльність яких представлена у сфері фінансів, бухгалтерського обліку, аудиту, консалтингу, інвестицій (*UBS, Knight Frank, Capgemini, RBC Wealth Management, Credit Suisse, Allianz* та ін.) приділяють значну увагу оцінці та порівняльному аналізу багатства на рівні окремих держав, галузей національних економік. Найважливішими аспектами їх досліджень є джерела формування, засоби нагромадження та напрями використання світового багатства.

Українські науковці нині переважно досліджують категорію «національного багатства», а не «багатства» загалом. У їх працях представлено національне багатство як потенціал економічного розвитку (І. Бобух [2]); розроблені методи порівняльного аналізу соціологічних і статистичних оцінок бідності та багатства (А. Фляшнікова [15]); міститься ґрунтовний аналіз процесів перерозподілу світового багатства (О. Татаренко [13]); визначені сучасні підходи до оподаткування багатства (Г. Яренко [17]), описані процеси трансформації фондів суверенного багатства в умовах глобальної інтеграції (М. Оношко [8]) та ін.

Однак, на думку сучасного американського економіста Р. Хейлбронера, незважаючи на те, що багатство є фундаментальним

економічним поняттям і відправною точкою в економіці, наука поки не дала йому чіткого визначення [18]. Крім того, Г. Яренко слушно зазначає [16], що хоча тема багатства досліджувалась упродовж століть, у сучасній економічній науковій і довідковій літературі бракує ґрунтовного розкриття його сутності.

На нашу думку, найбільш продуктивною є ідея розгляду багатства як динамічного потоку, вона є більш ефективною порівняно зі статичним уявленням про багатство. Це узгоджується із природою, темпом і тенденціями сучасних суспільних і господарських відносин, а також – із результатом трансформації парадигми політичної економії, яка зумовлена впливом глобалізації.

Цілком погоджуємося з І. Бобух, яка вважає новаторським трактування багатства як інтенсивного потоку матеріальних благ. Разом із цим необхідно навести критичне зауваження науковця (яке ми також підтримуємо) про те, що суттєвим недоліком такого підходу є відсутність у складі елементів національного багатства природно-ресурсного потенціалу та людського капіталу.

Відповідно до базових постулатів політичної економії існує три основні форми втілення багатства – природна, матеріальна та духовна. Проте у сучасній системі суспільних відносин ключове значення належить людині як творцю і носію багатства одночасно. Цей напрям досліджень найбільш активно розробляють науковці в межах суспільних наук.

У цьому контексті, на нашу думку, багатство варто трактувати як таке, що може існувати у двох формах: 1) як потік і 2) як запас. Потік забезпечується постійним продукуванням знань і їх втіленням (це джерело багатства походить безпосередньо від людини). Об'єктивовані знання стають надбанням суспільства, і таким чином утворюють, власне, запас (базу) для подальшого цивілізаційного розвитку. Тому однобічне сприйняття багатства або як запасу, або як потоку, не розкриває всієї глибини цього поняття.

У сучасному світі багатство формує потенціал і забезпечує розвиток суспільства,

тому його необхідно трактувати як динамічне економічне явище. Якщо розглядати багатство у межах політичної економії, то, на нашу думку, його сутність і природу можна розкрити через систему, в якій у єдиному направленому потоці виявляється такий зв'язок: «багатство – потенціал – розвиток». Для обґрунтування цього положення необхідна конкретизація змісту цих понять.

Упорядники Економічної енциклопедії визначають багатство як матеріальні та нематеріальні цінності, які у тому числі включають усебічний розвиток сутнісних сил людини [4, с. 58]. Дуже важливо й те, що таке визначення дозволяє розглядати сутність багатства не тільки в аспекті його різних елементів, але також виокремлює значення людини та її потенціалу. Автори узагальнюють зміст багатства матеріального та нематеріального. Багатство матеріальне – це реальні активи, активи тривалого користування, які безпосередньо дають віддачу протягом тривалого періоду часу. До нього належать речові сторони капіталу (верстати, машини, будівлі тощо) та земля. Багатство нематеріальне – це частина національного багатства, що складається з накопиченої виробничої майстерності й досвіду людей, їхніх здібностей, потреб, творчих обдаровань, знань та інформації в знаках і символах, а також культурних цінностей (у тому числі виробничої технологічної культури). Словник сучасних економічних термінів визначає багатство як природні, а також створені та накопичені людьми, країнами матеріальні та духовні цінності; все, що являє собою цінність для людей, суспільства, держави [10].

Багатство, яке є основою розвитку економічних систем, розглядається як його потенціал. Потенціал визначається наявними ресурсами, їх оптимальною структурою та вмінням економічного суб'єкта раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. Виробничий потенціал – це 1) реальний обсяг продукції, який можна виготовити за повного використання наявних ресурсів; 2) наявні та потенційні можливості виробництва, фактори виробництва, забезпеченість його певними видами ресурсів [5, с. 13].

Розвиток економіки – це закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму. Кількісним виміром цих процесів є відносна зміна макроекономічних показників у напрямі зростання протягом відносно тривалого періоду, наприклад, кількох років. Виокремлюють розвиток економічний – незворотні закономірні зміни технологічного способу виробництва. На відміну від розвитку економіки, для економічного зростання такі ознаки нехарактерні, оскільки воно може перериватись економічним спадом. Незворотність економічного розвитку передусім означає сутнісні зміни у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, що розширює адаптивні можливості технологічного способу виробництва, а зворотний характер економічного зростання характеризує здебільшого процес функціонування певного способу виробництва [5, с. 283].

Отже, багатство є передумовою утворення потенціалу розвитку господарської системи та суспільства загалом. Його цінність – у забезпеченні постійного розширеного відтворення – як матеріального, так і духовного.

Отже, наведені вище визначення, а також дослідження еволюції підходів до розуміння сутності багатства і характеристика сучасного його вияву дають можливість зробити ряд висновків. Багатство необхідно трактувати одночасно як потік і як запас матеріальних і нематеріальних цінностей, які постійно змінюються (перебувають у русі) під впливом ряду чинників і формуються внаслідок використання наявних ресурсів і можливостей суспільного виробництва. Останнє прямо залежить від рівня розвитку та якості організації виробничих сил і економічного середовища у кожній окремій макроекономічній системі (країні). Зв'язок у рамках системи «багатство – потенціал – розвиток» є замкненим і постійно відновлюваним. Це означає, що багатство є основою формування потенціалу, який, у свою чергу, становить основу для розвитку. На кожному новому етапі розвитку суспільно-господарських відносин (або в рамках кожної нової суспільно-економічної формації / парадигми економіч-

ного розвитку людства) формуються нові передумови для утворення багатства на основі якісно іншого потенціалу, який уможливорює новий тип, темп, характер розвитку.

Подальші наукові пошуки автора можуть бути спрямовані на поглиблення дослідження еволюції наукової економічної думки в предметному полі багатства як категорії, а також на дослідження теоретико-методологічних підходів до трактування потенціалу розвитку сучасних макроекономічних систем.

ЛІТЕРАТУРА

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер з англ. І. Дзюб. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 69 с.
2. Бобух І. М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І. М. Бобух. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув, 2010. – 372 с.
3. Боэций. Утешение философией и другие трактаты / Боэций [перевод В. И. Уколовой и М. Н. Цейтлина]. – М. : Наука, 1990. – Кн. 2. – 416 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко, [та ін.] ; відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – Т. 1. – 832 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко, [та ін.] ; відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : ВЦ «Академія» 2001. – Т. 3. – 903 с.
6. Маркс К. Критика Готской программы / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. – [2-е изд.]. – М. : Госполитиздат, 1961. – Т. 19. – С. 9–32.
7. Маркс К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс // Капитал : в 3 ч. – М. : Политиздат, 1978. – Ч. 3. – Т. 4. – С. 229.
8. Оношко М. О. Трансформація фондів суверенного багатства в умовах глобаль-

- ної інтеграції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Онопко Марія Олександрівна ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : [б. в.], 2015. – 21 с.
9. Платон. Законы / [общ. ред. А. Ф. Лосева, В. Ф. Асмуса, А. А. Тахо-Годи; Примеч. А. Ф. Лосева, А. А. Тахо-Годи]. – М. : Мысль, 1999. – 831 с.
 10. Райзберг Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
 11. Словарь философских терминов / под ред. В. Г. Кузнецова. – Москва : Инфра-М, 2010. – 463 с.
 12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгизд, 1962. – 684 с.
 13. Татаренко О. В. Фінансова транснаціоналізація як засіб перерозподілу світового багатства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / НАН України; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К. : [б. в.], 2005. – 17 с.
 14. Фатиев М. С. Богатство как категория экономической науки и его философская интерпретация / М. С. Фатиев // Известия Тульского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – № 1. – С. 64–70.
 15. Фляшнікова А. Б. Методи порівняльного аналізу соціологічних та статистичних оцінок бідності та багатства в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 / Фляшнікова Алла Борисівна ; Ін-т соціології НАН України. – К. : [б. в.], 2010. – 19 с.
 16. Яренко Г. М. Сутність багатства та його оподаткування в країнах ЄС / Г. М. Яренко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 13. – С. 88–92.
 17. Яренко Г. М. Оподаткування багатства: світова практика та реалії України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Яренко Ганна Миколаївна ; М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ : [б. в.], 2015. – 20 с.
 18. Heilbroner R. L. Wealth. In: The New Palgrave: A Dictionary of Economics / Edited by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London : Macmillan, 1987. Vol. 4., pp. 880–883.

REFERENCES

1. Blaug M. *Ekonomichna teoriia v retrospektivi* [Economic theory in retrospective]. Kyiv, 2001. 69 p.
2. Bobukh I. M. *Proportsii ta perspektyvy formuvannya natsionalnoho bahatstva Ukrainy* [Proportions and perspectives of national wealth formation]. Kyiv, 2010. 372 p.
3. *Boetsiy Uteshenie filosofiy I drugie traktaty. Kn. 2.* [Consolation of Philosophy and other treatises. Vol. 2]. Moskow, 1990. 416 p.
4. *Ekonomichna entsyklopediia, T. 1* [Economic encyclopedia, Vol. 1], Kyiv, 2001. 832 p.
5. *Ekonomichna entsyklopediia, T. 3* [Economic encyclopedia, Vol. 3], Kyiv, 2001. P. 283.
6. *Marx K. Kritika Gotskoy programy, T. 19* [The Got Programme critics, Vol. 19]. Moskow, 1961. pp. 9–32.
7. *Marx K. Teorii probavochnoy stoimosti, Ch. 3* [Theories of additional cost, Vol. 3]. Moskow, 1978, p. 229.
8. Онопко М. О. *Transformatsiia fondiv suverennoho bahatstva v umovah global'noii integratsii* [Transformation of sovereign wealth funds under conditions of global integration]. Kyiv, 2015. 21 p.

9. Platon. *Zakony* [Laws]. Moscow, 1999. 831 p.
10. Raizberg B. A. *Slovar sovremennykh ekonomicheskikh terminov* [Vocabulary of modern economic terms]. Moscow, 2008. 480 p.
11. *Slovar filosofskikh terminov* [Vocabulary of philosophy terms]. Moscow, 2010. 463 p.
12. Smith A. *Issledovanie o prorode I prichinah bogatstva narodov* [Study on Nature and Causes of the Wealth of the Nations]. Moscow, 1962. 684 p.
13. Tatarenko O. V. *Finansova transnatsionalizatsiia iak zasib pererozpodilu svitovoho bahatstva* [Financial transnationalization as the means of world's wealth redistribution]. Kyiv, 2005. 17 p.
14. Fatiyev M. S., *Izvestiys Tul'skogo gosudarstvennogo universitets. Gumanitarnyye nauki*, 2010, no. 1, pp. 64–70.
15. Flyashnikova A. B. *Metody porivnyalnoho analizu sotsiologichnykh na statystychnykh otsinok bidnosti ta bahatstva v Urkaiini* [Methods of comparative analysis of sociological and statistical estimates of poverty and wealth in Ukraine]. Kyiv, 2010. 19 p.
16. Iarenko H. M. *Biznes Inform*, 2012, no. 13, pp. 88–92.
17. Iarenko H. M. *Opodatkovannya bahatstva: svitova praktyka ta realii Ukrainy* [World practice and Ukraine's reality]. Kyiv, 2015. 20 p.
18. Heilbroner, R. L., Eatwell J. (Ed), Milgate M. (Ed), Newman P. (Ed) *Wealth*. In: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: Macmillan, 1987. Vol. 4., pp. 880–883.

О. И. Силантьев (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Эволюция теоретических подходов к пониманию категории «богатство».**

Аннотация. Взгляды на категорию «богатство» на протяжении всего существования человечества изменялись в соответствии со сменой ценностей в обществе и эволюцией парадигм политической экономики. Современные подходы к пониманию богатства в значительной степени основываются на научном положении о роли человека, который является и источником, и носителем наибольших общественных ценностей.

Цель статьи – определение современных подходов к пониманию категории «богатство» и исследование их формирования в рамках современной политической экономики. В статье определены подходы к пониманию категории «богатство» в политической экономике. Доказано, что богатство необходимо понимать как составляющую закрытой системы «богатство – потенциал – развитие». Богатство является одновременно и потоком, и запасом материальных и нематериальных ценностей, которые постоянно изменяются (пребывают в движении) под влиянием ряда факторов, формируются в результате использования наличных ресурсов и возможностей производства.

Ключевые слова: имущество, ресурс, труд, человеческий потенциал, развитие, ценность, стоимость.

O. I. Silantiev (Poltava University of Economics and Trade). **Evolution of theoretical approaches to the category of «wealth» understanding.**

Summary. The views on the category of "wealth" throughout the entire period of human existence were changing in accordance with the change of values in society and evolution of political economy paradigms. Modern approaches to understanding the "wealth" are largely based on scientific statements about the role of the person who is the source and the largest carrier of social values. Identify the

current approaches to understanding the category of "wealth" and investigate their formation in the framework of modern political economy. The approaches to understanding the category of "wealth" in political economy were defined. It is proven that "wealth" should be understood as a component of a closed system "wealth-potential-development". Conclusions: "wealth" is both the flow and stock of tangible and intangible assets, which are constantly changing (are constantly in motion) under the influence of a number of factors, formed as a result of available resources use and production capabilities.

Keywords: *property, resources, labor, human potential development, value, cost.*

ДЛЯ НОТАТОК

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Полтавського університету
економіки і торгівлі

Збірник

Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня 2010 р.
згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 253.

Постановою Президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1
«Науковий вісник ПУСКУ» внесено до «Переліку наукових фахових видань,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття
наукового ступеня доктора і кандидата наук» (Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.).

Свідоцтво про державну реєстрацію серії «Економічні науки»
КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством юстиції України.

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 23,5. Наклад: 300 пр. Зам. № 646

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.
