

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Журнал видається з 2015 року

№ 4 (12)

Луцьк
Вежа-Друк
2017

Редакційна колегія

- Ліпич Л. Г.**, доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Базилевич В. Д., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київський національний університет імені Т. Шевченка).
Бояр А. О., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Ішук С. О., доктор економічних наук, професор (Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України).
Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Крупка М. І., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).
Крупка Я. Д., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).
Кіндрацька Л. М., доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).
Кузьмін О. Є., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).
Левицька С. О., доктор економічних наук, професор (Національний університет водного господарства та природокористування).
Макара О. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Павліха Н. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Полінкевич О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).
Стрішенець О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Супрун Н. А., доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).
Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Шворак А. М., доктор економічних наук (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Andrzej Swynar, Dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).
Roman Patora, Dr hab. (Spoleczną Akademią Nauk w Łodzi).
Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Рецензенти

- Дзюблюк О. В.**, доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);
Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);
Крикавський Є. В., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Е 45 Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 4 (12). – 133 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їхні теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

Журнал є науковим фаховим виданням України, у якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора чи кандидата наук (див. додаток 8 до наказу Міністерства освіти і науки України від 21.12.2015 № 1328).

Журнал зареєстрований в міжнародній наукометричній базі даних Index Copernicus.

УДК 33(062.552)

**Економічний часопис
Східноєвропейського
національного
університету
імені Лесі Українки**



Журнал заснований у 2015 році
Періодичність 4 рази на рік

№ 4 (12)

2017

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стрішенець Олена, Ляшенко Оксана

Теоретичні аспекти туристичних кластерів як детермінант соціально-економічного розвитку регіону7

Цимбалюк Ірина, Риковська Лілія

Теоретичний аналіз сутності та складників дефініції «аграрна сфера».....13

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Стадницький Юрій

Напрями впливу чинника безпеки на просторову організацію економіки20

Токарський Тарас

Демографічні чинники в системі побудови соціальної держави31

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баюра Дмитро

Розвиток соціально-відповідального корпоративного управління в контексті узгодження інтересів стейкхолдерів39

Ліпич Любов

Взаємозалежність ефективності діяльності підприємства та рівня довіри до працівника.....45

<i>Mokhniuk Anna, Volynets Iryna</i> Model of Functioning of Market of Forest Industrial Enterprises in the Conditions of Innovative Development.....	52
<i>Черчик Лариса</i> Управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу підприємства.....	57
<i>Kolosok Andriy, Koniukh Ivanna</i> Definition of Startup Projects, Main Problems and Prospects of Development.....	62
<i>Лялюк Алла</i> Модель купівельної поведінки покупця як передумова маркетингової стратегії формування споживчої лояльності	67
<i>Polinkevych Oksana</i> Polskie doświadczenie rozwoju przedsiębiorstw przez Kaizen.....	73

РОЗДІЛ IV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

<i>Pavlov Konstantin, Shevchuk Iryna</i> Regional Markets for Residential Real Estate: Budget Mechanisms for the Implementation of Antimonopoly Measures.....	82
---	----

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

<i>Карлін Микола</i> Вплив кліматичних обмежень на фінанси підприємств: проблеми та шляхи їх вирішення.....	89
<i>Гаврилко Петро, Лалакулич Марія, Гуштан Тетяна</i> Напрями вдосконалення управління фінансовою діяльністю підприємств торгівлі.....	97
<i>Проць Василь</i> Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад на прикладі Волинської області	102

РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Shmatkovska Tetiana</i> Modern Information Technologies in the System of Financial and Economic Security of the Enterprise ...	110
<i>Тоцька Олеся</i> ABC-аналіз бакалаврських освітніх програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.....	114
<i>Кулинич Мирослава, Ляшко Лариса</i> Методичний інструментарій в аналітичній оцінці результативності	122
<i>Вимоги до оформлення статей у журналі «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки»</i>	131

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Strishenez Olena

Theoretical Aspects of Tourist Clusters as Determinants of Socio-economic Development of the Region7

Tsybaliuk Iryna, Rykovska Liliia

Theoretical Analysis of the Essence and Constituent Definitions of «Agrarian Sphere»13

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Stadnytskyj Yuriy

Directions of the Influence of the Security Factor on the Spatial Organization of the Economy.....20

Tokarsky Taras

Demographic Factors in the System of Building a Social State31

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Baiura Dmytro

Development of Socially Responsible Corporate Governance in the Context of Harmonization
of Interests of Stakeholders39

Lyubov Lipych

Interdependence of the Effectiveness of the Enterprise and the Level of Trust in the Employee45

Mokhniuk Anna, Volynets Iryna

Model of Functioning of Market of Forest Industrial Enterprises in the Conditions
of Innovative Development52

Cherchyk Larysa

The Personnel Security Management in the Personnel Management System of the Enterprise57

Kolosok Andriy, Koniukh Ivanna

Definition of Startup Projects, Main Problems and Prospects of Development62

Lialiuk Alla

Buyer Behavior Model as a Prerequisite for a Marketing Strategy for Forming Consumer Loyalty67

Polinkevych Oksana

Polish Experience of Kaizen's Business Development73

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

Pavlov Konstantin, Shevchuk Iryna

Regional Markets for Residential Real Estate: Budget Mechanisms for the Implementation
of Antimonopoly Measures82

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Karlin Mykola

Influence of Climatic Constraints on the Finances of Enterprises: Problems and Ways of Their Solution.....89

Havrylko Petro, Lalakulych Mariya, Hushtan Tetiana

Some Areas of Improving the Management of Financial Activities of Trade Enterprises97

Prots Vasyl

Features of Forming Budgets of United Territorial Communities on the Example of the Volyn Region102

CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Shmatkovska Tetiana

Modern Information Technologies in the System of Financial and Economic Security of the Enterprise ...110

Totska Olesia

ABC-analysis of the Bachelor's Educational Programs of Lesya Ukrainka Eastern
European National University114

Kulynych Myroslava, Lyashko Larisa

Methodical Toolkit for Analytical Evaluation of Performance122

***Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal
of Lesia Ukrainka Eastern European National University».....131***

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 332.146.2

Олена Стрішенець – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналітичної економіки та природокористування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Оксана Ляшенко – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин Луцького технічного національного університету

Теоретичні аспекти туристичних кластерів як детермінант соціально-економічного розвитку регіону

У статті здійснено теоретичні підходи до категорії «туристичні кластери», з'ясовано синергетичний та компліментарний ефекти від існування туристичного кластера в регіоні, наведено приклади кластерних утворень в Україні. Комплексно досліджено теоретичну значимість регіональних туристичних кластерів, виокремлено переваги та недоліки їх функціонування, запропоновано конструктивні способи розв'язання соціально-економічних проблем регіону за посередництвом поширення кластерних угруповань.

Ключові слова: кластер, дефініція, детермінанти, конкурентоспроможність, синергетичність, компліментарність.

Постановка наукової проблеми та її значення. На сьогодні інтеграційні процеси отримали свою довершену усупільнену форму, що дає підстави стверджувати про переплетення та взаємопроникнення різних господарських процесів у всіх сферах економіки крізь призму транскордонних меж. Диверсифікація господарського розвитку регіону, як свідчить досвід зарубіжних країн, є результатом діяльності його кластерних утворень.

Кластеризація на сьогодні є однією з форм внутрішньоінтеграційної кооперації, яка спроможна здійснювати синергетичний ефект та протидію монопольним структурам, підвищити конкурентоспроможність регіону та бути інноваційним локомотивом і детермінантою його розвитку.

Досвід багатьох країн Європи засвідчив, що вищий економічний і соціальний ефект регіону досягається між учасниками кластера, порівняно з іншими структурами господарського розвитку.

Особливу увагу в розвитку міжнародного та регіонального туризму приділено кластеризації, оскільки на сьогодні ще немає чітких науково-практичних аспектів і рекомендацій щодо регулювання регіональних кластерних утворень. Багато факторів пояснюють дію та функціонування місцевих і локальних кластерних угруповань, але водночас неспроможні дати об'єктивне пояснення існуванню регіональних кластерів, а тим більше їх державному регулюванню.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Проблемами кластеризації займалися багато як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, на особливу вагу заслуговують праці С. І. Соколенка, Я. Б. Олійника, І. М. Дашного, О. О. Теребух, Ю. О. Ніколаєва, А. Т. Охріменка, Д. М. Стеченка.

Кластерні аспекти дослідження стали у свій час основними складниками регіональної політики США та інших європейських країн. Методологічним підґрунтям кластерного підходу служить проведений М. Портером аналіз структури економіки США, що відображений у праці «Конкурентні переваги нації», де кластер розглядають як інструмент розбудови ефективної інноваційної держави на засадах конкурентоспроможності її підприємств.

Важливу роль у вдосконаленні туристичних кластерів відіграють специфічні соціальні, екологічні, географічні та інші риси. Відтак проблема політики сприяння кластеризації й надалі виступає складником регіональних програм розвитку та є недостатньо висвітленою й розв'язаною. Окрім зазначеного вище, кластери – це своєрідні цільні комплекси, угрупованнями, які акумулюють у собі різні напрями та, у супереч усьому, потребують теоретичного й практичного осмислення своєї ролі й значення як у регіональному, так і в національному масштабах. Зрештою, часткове розв'язання цієї проблеми й відображено в статті.

Мета дослідження – теоретико-методологічні підходи до розуміння суті кластеризації туризму та виокремлення на цій основі регіональних передумов їх ефективнішого функціонування. За складністю обраної теми варто виокремити завдання, які висвітлено в статті:

- розширення сутності «туристичний кластер» та з'ясування його соціально-економічної ролі в розвитку регіону;
- окреслення регіональних особливостей сприяння конкурентоспроможного середовища для функціонування кластерних утворень;
- систематизація заходів державної регіональної політики в напрямі інтенсифікації туристичних кластерів;
- урахування досвіду регіональних утворень провідних країн світу в кластеризації туризму.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У 2006 р. країнами Європейського Союзу схвалено «Маніфест кластеризації». У 2008 р. в межах європейської президентської конференції з інновацій та кластерів прийнято «Європейський кластерний меморандум». У 2013 р. сформовано стратегію управління регіональними кластерами в програмі «Europe 2020» та «European cluster sintourism».

В економічній науці існує чимала кількість тлумачень сутності «туристичний кластер», що відбивають різні складники його соціально-економічного ефекту. Систематизуючи їх, можна стверджувати, що це:

- концентрація географічно суміжних підприємств за єдиними підходами до каналів збуту, комунікації, інфраструктурного забезпечення, туристичних ринків з однаковими перевагами та загрозами;
- мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів туристичної інфраструктури, наукових інституцій.

Об'єднання туристичних комплексів у створенні різностороннього інноваційного туристичного продукту закладає підґрунтя для залучення інвестицій, розширення сфери своєї діяльності та інфраструктурного вдосконалення галузі.

За переконанням О. Д. Коля, «туристичний кластер являє собою комплекс територіально об'єднаних та взаємопов'язаних підприємницьких структур великого міста, діяльність яких спрямована на духовність й емоційність вражень і переживань споживача туристичних послуг, тим самим підвищуючи оцінку конкурентоспроможності туристичного ринку регіону» [3].

Д. Стеченко вважає, що «кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, відтак сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових, матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва й надання послуг» [12].

У своїх працях Т. І. Ткаченко стверджує, що «практика туризму оперує наборами та комбінаціями туристично-рекреаційних послуг, формуючи комплексний пакет, який підкріплений сукупністю видів туристичної діяльності, які названо кластерами» [6; 13].

У законодавстві України майже не відображено поняття «кластер», незважаючи на те, що нещодавно впроваджено кластерну модель розвитку економіки України, та проектів концепції створення кластерів і концепції національної стратегії формування й розвитку транскордонних кластерів.

У проекті Концепції створення кластерів в Україні [6] визначено чотири види кластерів, у тому числі й туристичний. Водночас у концепціях Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів указано на пріоритетність транскордонних туристичних кластерів.

Ураховуючи численні дослідження, варто вказати на ознаки диференціації туристичних кластерів: територіальна, що обумовлює відмінність і своєрідність територіально об'єднаних туристично-рекреаційних ресурсів (М. Портер, С. Нордін, Д. Стеченко); за видами туризму варто врахувати підхід Т. Ткаченка, який пропонує курортно-оздоровчий, культурно-пізнавальний, діловий, спортивний, екологічний, релігійний та розважальний види туризму. Цікавий також галузевий підхід (О. О. Бунаков), згідно з яким кластери поділяються на дискретні, процесні, інноваційні та туристичні [2]. З огляду на досліджувальну проблему, туристичні кластери, які формуються на базі туристичних активів у регіоні складаються з різних підприємств (туристичних операторів, готельно-ресторанного обслуговування, виробників сувенірної продукції, логістичних підприємств).

Туристичні кластери є територіально об'єднаними підприємницькими структурами та організаціями в межах регіону, що прямо або опосередковано пов'язані з використанням туристично-рекреаційних ресурсів, туристичної інфраструктури, обслуговування туристів, провадженням популяризації туристичних послуг, перебуваючи в конкурентних відносинах між собою [5, с. 337].

Створення в Україні та регіонах моделі інноваційної інфраструктури на 2012–2020 рр., а також розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», у якому передбачено «визначення загальних умов створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання й диверсифікації економіки», робить кластеризацію пріоритетним напрямом державної та регіональної політики, що й відображено в державних й регіональних цільових програмах» [11].

За переконанням провідних учених, кластерний синергетичний ефект для розвитку та функціонування сфери туризму досягатиметься швидше в регіональному масштабі, адже близькість і тісний контакт учасників кластера дає змогу ефективніше популяризувати туризм у регіоні.

У регіонах України існують усі належні умови для створення й розвитку кластерних угруповань у пріоритетних галузях. Особливо привабливі для кластеризації туризму транскордонні регіони України.

Підсилюючими обставинами створення туристичних кластерних утворень є такі:

- конкуренція між підприємствами галузі туризму в регіональному та локальному вимірах;
- концентрація й поглинання дрібних турагентів та туроператорів потужними турагенціями;
- незадовільний рівень туристичної інфраструктури [8].

Ураховуючи синергетичний ефект туристичного кластера, також варто відзначити його міжгалузеву спорідненість. Конкурентні ресурси регіону можна ефективно поєднувати в туризмі та сільському господарстві, у зеленому й науковому туризмі, у промисловому та діловому туризмі.

На думку Т. І. Михайліченка, туристичний кластер формує не лише синергетичний, але й компліментарний вплив завдяки:

- координації, обміну, досвіду інноваційних технологій щодо інфраструктури об'єктів дестинації;
- підвищенню кваліфікаційних умінь персоналу туристичної галузі;
- абстрагуванню від результатів та ефективності діяльності фірм-конкурентів;
- використанню особливих режимів оподаткування, інвестування, правового забезпечення та субсидіювання [4].

Оскільки основним завданням функціонування туристично-рекреаційних кластерів є стимулювання інвестицій, активізація регіонального підприємництва, то ефективність і конкурентоспроможність його діяльності відіграватимуть основну роль. Для оцінки ефективності туристичного кластера варто запропонувати розроблену М. Бойком методику оцінювання економічної ефективності його діяльності, де основним є показник доходу від реалізації туристичної ренти [1], який визначають за допомогою:

$$Y_{ij} = S_i (1/n - b_{ij} (p_{ij} - p)),$$

де Y_{ij} – дохід від реалізації послуг (i); туристичного кластера (j); S_i – продажі послуг (i) загалом по країні; n – кількість підприємств туристичної галузі, що надають ці послуги; b_{ij} – еластичність попиту, яка вказує на залежність ринкової частки туристичного кластера від ціни на його послуги; p_{ij} – ціна послуг певного кластера; p – середня ціна конкуруючих аналогічних послуг в інших регіональних (міжнародних) туристичних кластерах.



Рис. 1. Синергетичний ефект існування туристичного кластера в регіоні

*Розроблено автором на основі [8].

На думку Н. Підгурської, приналежність туристичного кластера в регіоні визначається за певними ознаками:

- територіальна локалізація туристично-рекреаційних підприємств;
- наявність унікальних туристичних ресурсів;
- достатній рівень конкурентоспроможності туристичних підприємств регіону;
- наявність туристичної інфраструктури [8].

Таблиця 1

Регіональні туристичні кластери

Регіон	Кластер
Хмельницька область, смт Гриців	Кластер сільського зеленого туризму
АР Крим	«Південне туристичне кільце»
Київська область	«Славутич»
Миколаївська область	«Вознесенськ»
Полтавська область	«Гоголівські місця Полтавщини»
Харківська область	«Слобожанщина»
Херсонська область	«Південні ворота України»
Хмельницька область	«Поділля Перший»
Чернігівська область	«Кластер водного туризму»
Тернопільська область	«Дністровський каньйон»
Львівська область	«Трускавець»

* [7]

Попри позитивний синергетичний ефект функціонування туристичних кластерів у регіоні, який уможливує їх об'єднання в одній сфері та отримання синергетичного ефекту в інших сферах, є чинники, які, на жаль, не стимулюють, а навпаки – гальмують процес кластеризації. До них потрібно віднести:

- недосконалість нормативно-правової бази, відсутність концепції кластерного розвитку та державної підтримки кластерних утворень;
- недовершеність та неструктурованість регіональних програм розвитку й функціонування туристичних кластерів;
- відсутність внутрішньокommунікаційного зв'язку між учасниками кластера та слабку інформативність про умови його існування;
- обмежені інвестиційні можливості розвитку кластерних утворень у регіоні.

Будучи інноваційною формою розвитку, кластеризація в туризмі не лише має міжгалузевий характер, а й потребує консолідації зусиль і точок дотику співпраці між учасниками та місцевими органами влади.

Для успішного функціонування кластерного туристичного угруповання регіону, на нашу думку, варто зробити низку кроків:

- оптимізувати залучені ресурси на основі інноваційності управлінських рішень;
- надати пріоритетності університетським, навчально-науковим центрам у підвищенні якості підготовки фахівців у галузі туризму;
- упроваджувати програму стимулювання регіонального розвитку на основі залучення інвестиційних і фінансово-кредитних ресурсів;
- використати ефективні результати наукових досліджень;
- стимулювати нормативно-правове, інформаційне та різнобічне вдосконалення туристичної сфери й пропонувати популяризувати туристичний продукт у ближчі та віддалені території.

Джерела та література

1. Бойко М. Г. Цілісно орієнтоване управління в туризмі : монографія / М. Г. Бойко. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 524 с.
2. Бунаков О. О. Кластерний підхід до позиціонування в туризмі / О. О. Бунаков // РМАТ. – 2011. – С. 124–138.
3. Коль О. Д. Концептуальные основы формирования кластера туристических предпринимательских структур по въездному туризму в крупном городе / О. Д. Коль // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1(33). – С. 379–393.
4. Михайліченко Т. І. Формування інноваційних туристичних кластерів, як конкурентної переваги розвитку регіону : зб. наук. праць / Т. І. Михайліченко // Менеджмент та проблеми розвитку. – 2012. – С. 341–349.
5. Ніколаєв Ю. О. Туристичні кластери в Україні / Ю. О. Ніколаєв // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 4 (47). – 2012. – С. 336–341.
6. Обґрунтування доцільності реалізації кластерної моделі розвитку україно-польського транскордонного співробітництва у сфері туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://touvlip.net>
7. Оксенюк К. І. Кластерна модель нарощення стратегічного потенціалу регіону / К. І. Оксенюк // Економічний форум / Національна бібліотека України імені І. Вернадського. – 2011.
8. Охріменко А. Г. Туристичні кластери як перспективні напрями регіонального розвитку / А. Г. Охріменко // Університетські наукові записки. – 2013. – №1(45). – С. 495–500.
9. Павлов К. В. Кластеризація як засіб активізації впливу будівництва на розвиток ринку нерухомості / К. В. Павлов // Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоздатності економіки України : матеріали ІХ пленуму Спілки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. академіка АЕН України, проф. В. В. Оскольського. – Київ, 2014. – С. 245–252.
10. Пидгурская Н. Н. Кластерный подход к регулированию туризма в регионе : автор. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» / Н. Н. Пидгурская. – Иркутск, 2006. – 201 с.
11. Проект концепції створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznes.gov.ua>
12. Стеченко Д. М. Наукова сутність процесу кластеризації в сфері туризму / Д. М. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2004. – №1–2. – С. 376–380.
13. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму : теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид. випр. та доп. – Київ : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
14. Стрішенець О. М. Напрямки активізації розвитку транскордонного ринку туристично-рекреаційних послуг в умовах європейської інтеграції // О. М. Стрішенець / Global neaspekty ekonomii swiatowej stosunkow miedzynarodowy chwwarunkachniestahilnoscі GOS podarczej. Monografia miedzynarodowej konferencji naukowo-praktycznej. – Czestochowa, 2016. – S. 542–551.

References

1. Boyko M. H. Tsilisno oriyentovane upravlinnya v turyzmi : monohrafiya [Integrated tourism management]. KNTEU, 2010. 524 p.
2. Bunakov O. O. Klasternyy pidkhid do pozytsionuvannya v turyzmi [Cluster approach to positioning in tourism]. RMAT, 2011. 124–138 pp.
3. Kol' O. D. Konceptual'nye osnovy formirovaniya klastera turisticheskikh predprinimatel'skikh struktur po v'ezdnomu turizmu v krupnom gorode [Conceptual basis for the formation of a cluster of tourist entrepreneurial structures for entry tourism in a large city]. Problemy sovremennoy jekonomiki, 2010, vol. 1(33), 379–393 pp.
4. Mykhaylichenko T. I. Formuvannya innovatsiynykh turystychnykh klasteriv, yak konkurentnoyi perevahy rozvytku rehionu [Formation of innovative tourist clusters as a competitive advantage of the region]. Zbirnyk naukovykh prats' : Menedzhment ta problemy rozvytku, 2012. 341–349 pp.
5. Nikolayev Yu. O. Turystychni klastery v Ukraini [Tourist clusters in Ukraine]. Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', 2012, vol. 4(47), 336–341 pp.
6. Obgruntuvannya dotsil'nosti realizatsiyi klasternoyi modeli rozvytku ukrayino-pol's'koho transkordonnoho spivrobotnytstva u sferi turyzmu [Substantiation of expediency of realization of cluster model of development of Ukrainian-Polish cross-border cooperation in the field of tourism]. Available at: <http://touvlp.net>.
7. Oksenyuk K. I. Klasterna model' naroshchennya stratehichnoho potentsialu rehionu. Ekonomichnyy forum. [Cluster model of regional strategic potential growth], 2011. Available at: Natsional'na biblioteka UkrayinyimeniI. Vernads'koho.
8. Okhrimenko A. H. Turystychni klastery yak perspektyvni napryamy rehional'noho rozvytku [Tourist clusters as perspective directions of regional development]. Universytet-ski naukovy zapysky, 2013, vol. 1(45), 495–500 pp.
9. Pavlov K. V. Klasteryzatsiya yak zasib aktyvizatsiyi vplyvu budivnytstva na rozvytok rynku nerukhomosti [Clustering as a means of enhancing the impact of construction on the development of the real estate market]. «Klasteryzatsiya – vahomyy faktor pidvyshchennya konkurentozdatnosti ekonomiky Ukrayiny». Materialy IX Plenumu Spilky ekonomistiv Ukrayiny ta Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi – za zahal'noyu redaktsiyeyu akademika AEN Ukrayiny, profesora V. V. Oskol's'koho – Kiev, 2014, p. 245–252.
10. Pidgurskaja N. N. Klasternyj podhod k regulirovaniju turizmu v regione : avtor. dis. na uchen. stepeni kand. jekonom. nauk [Cluster approach to regulating tourism in the region], Irkutsk, 2006, p. 201, doi: 08.00.05 «Jekonomika i upravlenie narodnym hozhajstvom».
11. Proekt kontseptsiyi stvorenniya klasteriv v Ukraini [A concept for creating clusters in Ukraine]. Available at: <http://biznes.gov.ua>.
12. Stechenko D. M. Naukova sutnist' protsesu klasteryzatsiyi v sferi turyzmu [Scientific essence of the process of clusterization in the field of tourism]. Visnyk Khmel'nyts'koho instytutu rehional'noho upravlinnya ta prava, 2004, vol. 1–2, 376–380 p.
13. Tkachenko T. I. Stalyy rozvytok turyzmu : teoriya, metodolohiya, realiyibiznesu : monohrafiya [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, Business Realities]. 2-he vyd. vypr. ta dopovнено. KNTEU, 2009, 463 p.
14. Strishenez O. M. Napryamky aktyvizatsiyi rozvytku transkordonnoho rynku turystychno-rekreatsiynykh posluh v umovakh yevropeys'koyi intehratsiyi [Areas of activization of the development of the cross-border market of tourism and recreation services in the conditions of European integration]. Hlobal'ni aspekty svitovoyi ekonomiky ta mizhnarodnykh vidnosyn v umovakh nestatsionarnykh HOS. Monohrafiya mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi. Chestokhova, 2016, p. 542–551.

Елена Стришенец. Теоретические аспекты туристических кластеров как детерминант социально-экономического развития региона. В статье осуществлен теоретический подход к категории «туристические кластеры», выяснены синергетический и комплиментарный эффекты от существования туристического кластера в регионе, приведены примеры кластерных образований в Украине. Комплексно исследованы теоретическая значимость региональных туристических кластеров, выделены преимущества и недостатки их функционирования, предложены конструктивные пути решения социально-экономических проблем путем функционирования кластерных групп.

Ключевые слова: кластер, дефиниция, детерминанты, конкурентоспособность, синергетичность, комплиментарность.

Olena Strishenez. Theoretical Aspects of Tourist Clusters as Determinants of Socio-economic Development of the Region. In the article the theoretical approaches to the category «tourist clusters» were made, the synergetic and complementary effects from the existence of the tourist cluster in the region were clarified, examples of cluster formations in Ukraine are presented. The theoretical significance of regional tourist clusters is thoroughly investigated, advantages and disadvantages of their functioning are highlighted, constructive ways of solving are proposed, social and economic problems of the region through the spread of cluster groups.

Key words: cluster, definition, determinants, competitiveness, synergy, and complementarity.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2017 р.

Ірина Цимбалюк – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Східноєвропейською національного університету імені Лесі Українки, e-mail: tymbaliuk_i@ukr.net;
Лілія Риковська – здобувач, науковий співробітник кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, м. Луцьк, lilia.rykovska@gmail.com

Теоретичний аналіз сутності та складників дефініції «аграрна сфера»

Мета статті – визначення сутності та структури аграрної сфери, узагальнення термінів «аграрна сфера» й «аграрний сектор» та розкриття взаємозв'язку аграрної сфери з іншими пов'язаними категоріями.

Визначено роль аграрної сфери як складової частини національної економіки. Розкрито сутність поняття «аграрна сфера» та проведено теоретичний аналіз інших пов'язаних аграрних категорій: «аграрний сектор», «агропромисловий комплекс» і «сільське господарство». Проаналізовано співвідношення понять «аграрний сектор» та «аграрна сфера», визначено відмінності між ними.

Подано авторське бачення дефініції «аграрна сфера» й наведено основні її складники, згруповані за критеріями бачення концептуально-теоретичних основ державного регулювання розвитку аграрної сфери.

Досліджено особливості розвитку аграрної сфери України, указано наявні диспропорції в її структурі, окреслено перспективи подальших змін. Наведено визначення структури аграрної сфери за різними підходами. Обґрунтовано необхідність відродження великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємств і поглиблення агропромислової інтеграції.

Визначено роль державного регулювання аграрної сфери в забезпеченні її розвитку. Наведено принципи державного регулювання та окреслено напрями його реалізації задля забезпечення розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: аграрна сфера, аграрний сектор, сільське господарство, структура аграрної сфери, державна аграрна політика, державне регулювання аграрної сфери.

Постановка наукової проблеми та її значення. Упродовж розвитку світової економіки аграрна сфера відігравала роль системоутворювального фактора економічного розвитку. На сучасному етапі постіндустріальної економічної устрій не витісняє аграрну сферу загалом, а створює передумови якісно нового напрямку її розвитку, у якому ключову роль відіграють конкурентна та інноваційна складові частини.

В економіці України аграрна сфера залишається винятково важливою ланкою, що визначає ефективність функціонування господарства країни та її регіонів, рівень добробуту людей і продовольчу безпеку держави. Проте застосування поняття «аграрна сфера» вимагає більш чіткого розуміння його сутності, що сприятиме формуванню загального уявлення про можливості активізації розвитку цієї сфери, посилення її ролі в розвитку національної економіки та економіки окремих регіонів країни.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Серед вітчизняних науковців можливості аграрного ринку України досліджували І. Гришова, С. Кваша, Н. Климаш, В. Курило, П. Саблук, Н. Солов'єв, І. Сурай, І. Якушева та ін. Отримані результати дають підставу сформулювати нове бачення аграрної сфери, її місце в євроінтеграційній перспективі. Водночас у науковій літературі існують різні підходи до трактування аграрної сфери й визначення її складників. При цьому терміни «сільське господарство» та «агропромисловий комплекс», «аграрний сектор» часто використовують як тотожні. Відсутність єдності в наукових поглядах стосовно дефініції «аграрна сфера» вимагає більш детального розгляду її сутності. Це сприятиме формуванню загального уявлення про можливості активізації розвитку цієї сфери, посилення її ролі в розвитку національної економіки та економіки окремих регіонів країни.

Мета й завдання статті – визначення сутності та структури аграрної сфери, узагальнення термінів «аграрна сфера» й «аграрний сектор» та розкриття взаємозв'язку аграрної сфери з іншими пов'язаними категоріями.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Аграрна сфера – одна з основних складових частин національної економіки. Її частка у зведеному бюджеті України складає близько 8–9 %. Вона сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва

та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні й інші послуги [1]. Значимість аграрної сфери для національної економіки підкреслюється ще й тим, що вона займає друге місце в товарній структурі експорту.

Розкриваючи сутність поняття «аграрна сфера», варто зазначити, що існують різні підходи до його визначення. Зокрема, простежено змішування понять «аграрний сектор», «аграрна сфера», «агропромисловий комплекс» і «сільське господарство», що призводить до неточного та неоднозначного розуміння досліджуваних категорій, водночас викликає науково-теоретичне питання щодо їх співвідношення. Дослідження низки праць, а також законодавчих актів дає можливість стверджувати, що наведені поняття не є тотожними. Зокрема, акцентуючи увагу на понятті «сільське господарство», потрібно зазначити, що його визначення традиційно усталене. Сільське господарство являє собою одну з головних галузей матеріального виробництва об'єднуючи вирощування сільськогосподарських культур і розведення сільськогосподарських тварин із метою одержання продовольства й сировини для промисловості [2, с. 59].

Аграрний сектор є поняттям ширшим, висновок про що можна зробити, аналізуючи трактування, наведене в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року». Визначаючи засади державної аграрної політики, Закон до аграрного сектору економіки відносить сільське й рибне господарство, харчову промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів, а також аграрну науку та освіту, соціальну сферу села, їхнє матеріально-технічне й фінансове забезпечення [3].

Термін «аграрний сектор» розглядає в дисертаційному дослідженні І. Г. Сурай, трактуючи його в широкому та вузькому сенсі. У широкому розумінні аграрний сектор економіки охоплює всі підприємства України незалежно від форми власності й організаційно-правової форми, що виробляють сільськогосподарську продукцію та продукти її первинної переробки й пов'язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації (установи), що здійснюють розробку та реалізацію державної аграрної політики. У вузькому розумінні, аграрний сектор прирівнюється вченим до агропромислового комплексу й розглядається як сектор економіки, що охоплює всі підприємства, які виробляють сільськогосподарську продукцію, здійснюють її первинну переробку та обслуговують зазначені процеси [4, с. 263]. На нашу думку, згідно з таким підходом, відбувається підміна понять, тому варто чітко розмежовувати «аграрний сектор» від «агропромислового комплексу», указавши на співвідношення між ними, визначивши спільні й відмінні їхні складники.

Погоджуємося з українським дослідником В. І. Курилом, який у детальному аналізі аграрних дефініцій висловив необхідність розмежування схожих, проте не тотожних понять «агропромисловий комплекс», «аграрна сфера», «сільське господарство» й «аграрний сектор», аргументуючи це тим, що в радянській командно-адміністративній системі народне господарство країни умовно поділялося на «комплекси» (паливно-енергетичний, промисловий, агропромисловий, соціальний, будівельний, транспортний, оборонний тощо), звідки законодавство незалежної України й успадкувало такий поділ [5].

Синтезуючи тлумачення термінів «сфера» та «сектор», на наш погляд, доречно запропонувати їх співвідношення як цілого й часткового, оскільки за змістовим навантаженням поняття «сфера» ширше за «сектор». Накладаючи на ці терміни інші, можна дійти висновку про таке:

– аграрний сектор економіки України як вужче поняття можна визначити як сектор економіки держави, що охоплює всі суб'єкти господарської діяльності, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми, які виробляють сільськогосподарську продукцію й продукти її первинної переробки та пов'язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації, що здійснюють розробку й реалізацію державної аграрної політики;

– аграрну сферу як ширше поняття можна визначити як аграрний сектор економіки держави у взаємозв'язку із соціальною інфраструктурою сільської місцевості. Відмінність полягає в тому, що аграрний сектор у «чистому вигляді» як виробнича складова частина економіки не включає в себе соціальну інфраструктуру. Уважаємо, що поняття «аграрна сфера» є всеохоплюючим для сільської місцевості та включає всі процеси людської життєдіяльності в сільській місцевості: як аграрно-виробничу, так і соціальну в усій широті її прояву.

Соціальна інфраструктура як визначальний складник аграрної сфери є сукупністю об'єктів, що належать сфері обслуговування сільського населення (житлове, комунальне господарство, транспорт, зв'язок, торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення обслуговування, освіта, культура, мистецтво й спорт), функціонування яких спрямоване на задоволення його потреб, оскільки забезпечує оптимальні умови для раціональної діяльності, передусім самої людини.

Узагальнюючи проведений теоретичний аналіз, категоріальний апарат розвитку аграрної сфери можна систематизувати від більш вузької дефініції «сільське господарство», що являє собою сукупність підприємств, спеціалізованих на виробництві продукції тваринництва й рослинництва, до найбільш широкої, котрою є «аграрна сфера» (рис. 1).



Рис. 1. Місце аграрної сфери серед інших аграрних категорій

**Розроблено автором на основі [2; 4; 5].*

Із рис. 1 очевидно: аграрна сфера, на нашу думку, займає центральне місце серед інших аграрних категорій. При цьому аграрна сфера в авторському розумінні об'єднує сільськогосподарське виробництво, підприємства первинної переробки його продуктів і пов'язаних із ними обслуговуючих підприємств, забезпечення реалізації аграрної продукції та функціонування соціальної інфраструктури, а також систему державного впливу в рамках аграрної політики на міжнародному, національному й регіональному рівнях. Цей підхід охоплює основні складники, згруповані за критеріями бачення концептуально-теоретичних основ державного регулювання розвитку аграрної сфери. Серед них потрібно виділити: 1) сукупність підприємств і організацій у сфері аграрного виробництва (сільськогосподарські підприємства, колективні сільськогосподарські підприємства кооперативного та корпоративного типу, селянські (фермерські) господарства, приватні сільськогосподарські підприємства); 2) процес реалізації аграрної продукції, що забезпечує її надходження в господарський оборот з оплатою за існуючими цінами або бартерну передачу сільськогосподарської продукції контрагентам, а також фінансові операції з цінними паперами аграрних підприємств; 3) функціонування соціальної інфраструктури сільських територій, від розвитку якої залежить рівень життя й соціального забезпечення сільського населення, умови для формування та відтворення трудового потенціалу сільського населення тощо; 4) кваліфіковані органи влади й управління – це центральні органи виконавчої влади, зокрема Міністерство аграрної політики та продовольства України й інші міністерства

та відомства у сфері зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів сільського господарства, а також місцеві органи виконавчої влади; 5) спеціалізовані програми реформування й розвитку аграрного сектору України, затверджені органами державної влади тощо.

Отже, поняття «аграрна сфера» об'єднує пов'язані між собою структури: «сільське господарство», «агропромисловий комплекс» та «аграрний сектор». Саме тому для успішного розвитку аграрної сфери найбільше значення мають технічний прогрес, розвиток підприємництва, динамічність факторів сільськогосподарського розвитку, загальний економічний ріст, політичне сприяння.

Досліджуючи розвиток аграрної сфери України, варто зазначити, що, як і для інших постсоціалістичних країн, її трансформація супроводжувалася гострими кризовими явищами. Зміна форм власності, руйнування колгоспно-радгоспної системи, лібералізація цінової політики з доведенням інфляції до фази «шокової терапії» мали для розвитку аграрної сфери України руйнівні наслідки. Так, до 1999 р. обсяг виробництва валової продукції знизився у всіх категоріях господарств удвічі, а в сільськогосподарських підприємствах – у 3,5 раза. Замість того, щоб акцентувати увагу на еволюційному розвитку й удосконаленні пропорційності та масштабної збалансованості вітчизняного аграрного виробництва, яке функціонувало на той час у формі колгоспно-радгоспної системи, воно розглядалося тільки в альтернативних варіантах. Замість формування багатокладного аграрного сектору, удосконалення чинних колективних форм державної аграрної політики, що була реалізована, призвело до руйнування існуючих суб'єктів виробничої сфери [6, с. 14–15].

Негативні процеси трансформаційної економіки призвели також до істотних змін у галузевій структурі аграрної сфери, про що свідчить деформована галузева структура 2000–2012 рр., зокрема питома вага продукції тваринництва в загальному обсязі виробництва валової продукції сільського господарства коливалася в межах 7,2–17,0 % [7].

Аграрна структура охоплює найдавнішу базову галузь матеріального виробництва; одну з головних сфер діяльності населення; постачання продовольства й сільськогосподарської сировини, а також спосіб життя для значної частини населення; особливості сільськогосподарського виробництва, що формують специфіку аграрних відносин. Визначення структури аграрної сфери за різними підходами представлено на рис. 2.

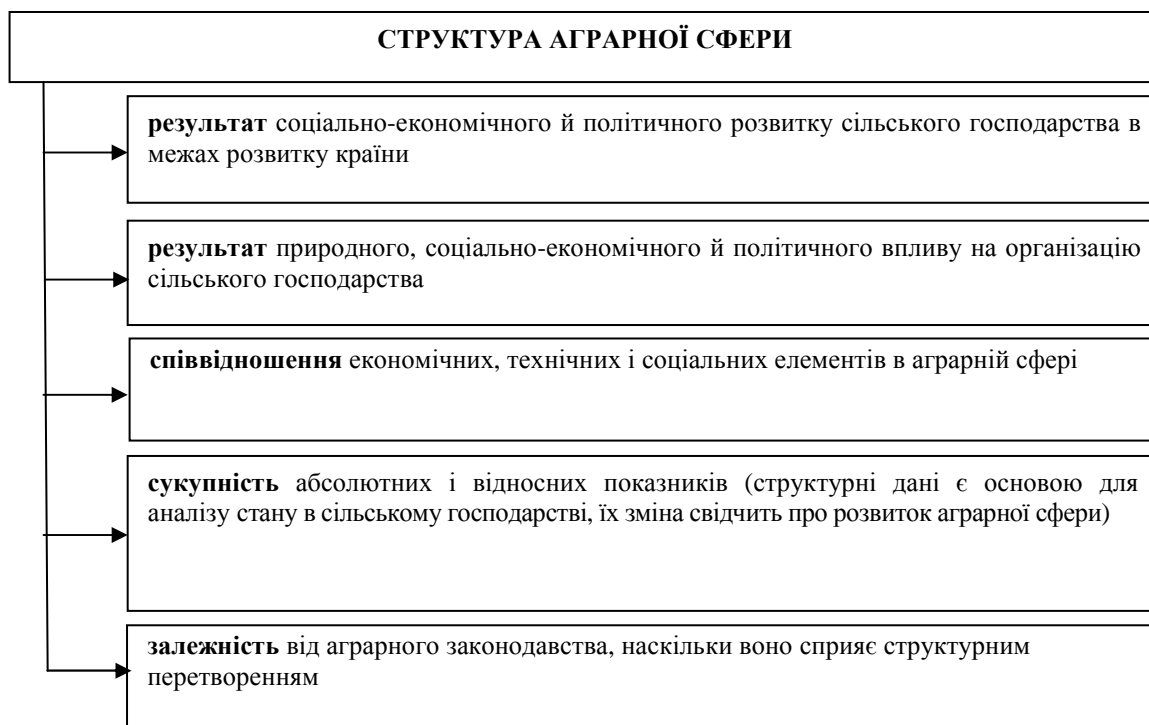


Рис. 2. Прояв сутності структури аграрної сфери

* Розроблено автором.

Поглиблення інтеграції у світовий економічний простір, яке відбувається останніми роками, буде лише посилювати процеси розвитку товарної спеціалізації експорту [8] та подальшу структурну деформацію внутрішнього сільськогосподарського виробництва в бік пріоритету рослинництва. Фактично це спричинить вирощування однієї й тієї самої культури без дотримання сівозміни. Такі обставини не сприятимуть розв'язанню низки проблем агровиробництва, зокрема в частині забезпечення зайнятості сільського населення та припинення його відтоку із сільських територій.

Без усунення галузевих деформацій побудувати раціональну виробничу систему ведення сільського господарства, забезпечити продовольчу безпеку країни й сформувати збалансований ринок неможливо. Успішного розвитку й функціонування аграрної сфери можливо досягти за умови відродження великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємств із поступовим їх переходом до моделі розвитку інтенсивного типу з подальшим поглибленням агропромислової інтеграції. Фермерські господарства й господарства населення повинні лише доповнювати процеси формування внутрішньої пропозиції продовольства.

Вищесказане потребує критичного перегляду аграрної політики держави, яка на сьогодні не виконує свого цільового призначення. Значним бар'єром при цьому є недосконалість нормативно-правових актів щодо аграрної політики держави. Особливістю функціонування організаційно-правового механізму підтримки розвитку аграрної сфери є те, що, з одного боку, відсутнє в повному обсязі фінансове забезпечення законів, що приймаються, а з іншого – невиконання вже прийнятих законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна в державних органах влади. Звідси випливає необхідність застосування нових підходів щодо розробки аграрної політики й державного регулювання аграрної сфери в напрямі її реалізації.

Державне регулювання аграрної сфери – це складний механізм законодавчого, економічного, організаційного, адміністративного та соціального впливу на відносини в аграрному секторі.

Досягти підвищення ефективності розвитку аграрної сфери можливо, здійснюючи державне регулювання, засноване на принципах [9]:

- удосконалення виробничого потенціалу аграріїв;
- захисту економічних інтересів аграрних виробників;
- забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- гнучкості, прозорості й передбачуваності аграрної політики.

Одним зі способів державного регулювання аграрної сфери є фінансування розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій – одна з найважливіших проблем реформування економічних відносин в аграрному секторі України. Провідну роль у формуванні, утриманні та розвитку соціальної інфраструктури відведено місцевим бюджетам, що формуються, насамперед, за рахунок місцевих податків і зборів [10]. У цьому контексті особливої ваги набуває посилення ролі місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів і визначення способів підвищення ефективності перерозподілу загальнодержавних податків [11].

Зважаючи на останні економічні й політичні події в Україні, важливо на державному рівні створити умови ефективного розвитку аграрної сфери задля зменшення впливу дестабілізаційних чинників функціонування сільськогосподарського виробництва, структурного реформування всієї агропромислової системи. Забезпечуючи оптимальний баланс між державним утручанням й економічною свободою суб'єктів аграрного бізнесу, на нашу думку, вдасться нейтралізувати структурні перекоси, монополізацію, диктат цін та тіньові аспекти діяльності в аграрній сфері.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Аграрна сфера об'єднує сільськогосподарське виробництво, підприємства первинної переробки продукції сільського господарства, обслуговуючі сільськогосподарське виробництво підприємств, забезпечення реалізації аграрної продукції й функціонування соціальної інфраструктури, а також систему державного впливу в рамках аграрної політики на міжнародному, національному й регіональному рівнях. У розвитку аграрної сфери найбільше значення мають технічний прогрес, розвиток підприємництва, динамічність факторів сільськогосподарського розвитку, загальний економічний ріст, політичне сприяння. Подальший розвиток аграрної сфери повинен ґрунтуватися на відродженні великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємств із подальшим поглибленням агропромислової інтеграції. Потрібно переглянути й сформувати таку правову базу, яка б захищала інтереси сільськогосподарських виробників; створити умови ефективного розвитку аграрного сектору; зменшити вплив дестабілізаційних чинників на функціонування

сільськогосподарського виробництва. Нейтралізувати структурну диспропорцію, монополізацію, диктат цін та тіньові аспекти діяльності в аграрній сфері можна, забезпечивши оптимальний баланс між державним утручанням та економічною свободою суб'єктів аграрного бізнесу. Перспективами подальшого дослідження є визначення регіональних аспектів розвитку агросфери.

Джерела та література

1. Климаш Н. І. Стан та особливості розвитку аграрного сектора економіки в сучасних умовах / Н. І. Климаш, С. Г. Бляшук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 1. – С. 71–79. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18097/1/Agrarniy.pdf> (дата звернення: 17.10.2017).
2. Экономический словарь агропромышленного комплекса / сост. А. В. Крисальный ; под ред. чл.-кор. ВАСХНИЛ, д-ра экон. наук А. А. Сторожука. – Киев : Урожай, 1986. – 336 с.
3. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року : Закон України від 18 жовт. 2005 р. № 2982-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15> (дата звернення: 17.10.2017).
4. Сурай І. Г. Державне управління аграрним сектором економіки України: функціонально-структурний аспект : дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 Нац. акад. держ. упр. при Президентові України / І. Г. Сурай. – Київ, 2005. – 280 с.
5. Курило В. І. Про зміст та співвідношення деяких аграрних дефініцій / В. І. Курило // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 87–92. – 160 с.
6. Гришова І. Ю. Трансформація галузевої структури підприємств аграрної економіки України / І. Ю. Гришова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 2 (11). – Полтава, 2015. – С. 14–18.
7. Соловьев Н. Ф. Динамика воспроизводственного процесса в аграрном секторе экономики Украины в контексте рыночных трансформаций / Н. Ф. Соловьев // Вісник ХНАУ. – 2008. – № 7. – С. 35–46.
8. Павліха Н. Транскордонне співробітництво і міжрегіональна інтеграція як чинники сталого просторового розвитку регіону / Н. Павліха, І. Скороход // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка» : зб. наук. праць / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2008. – Т. 5, № 17. – С. 79–90.
9. Якушева І. Є. Державне регулювання розвитку аграрного сектору / І. Є. Якушева // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 4 (28). – С. 59–61.
10. Рябоконт В. П. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій / В. П. Рябоконт, Л. А. Парок // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 56–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_4_11 (дата звернення: 17.10.2017).
11. Цимбалюк І. О. Роль податків у забезпеченні фінансової автономії органів місцевого самоврядування / І. О. Цимбалюк, Б. В. Підцерковний // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки : зб. наук. праць. – Запоріжжя, 2014. – № 2. – С. 179–187.

References

1. Klymash N. I., Bliashuk S. H. (2014) Stan ta osoblyvosti rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky v suchasnykh umovakh [Status and peculiarities of the agrarian sector development in the modern conditions]. – Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria. Vol. 1, 71–79. Retrieved from: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18097/1/Agrarniy.pdf> [in Ukrainian].
2. Krysalnyi A. V., Storozhuk A. A. (1986) Ekonomycheskyi slovar ahpromyshlennoho kompleksa [The economic dictionary of agroindustrial complex]. Kyiv, Urozhai. 336 p. [in Russian].
3. Pro osnovni zasady derzhavnoi ahrarnoi polityky na period do 2015 roku: Zakon Ukrainy vid 18.10.2005. [On the Basic Principles of the State Agrarian Policy for the Period until 2015: The Law of Ukraine of October 18, 2005] № 2982-IV. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15> [in Ukrainian].
4. Surai I. H. (2005) Derzhavne upravlinnia ahrarnym sektorom ekonomiky Ukrainy: funktsionalno-strukturnyi aspekt [State administration of agrarian sector of Ukraine's economy: functional and structural aspect]. Candidate's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
5. Kurylo V. I. (2014) Pro zmist ta spivvidnoshennia deiakykh ahrarnykh defynitsii [About content and correlation of some agrarian definitions. Economy of agroindustrial complex]. Ekonomika APK. Vol. 2. 87–92. [in Ukrainian].
6. Hryshova, I. Yu. (2015). Transformatsiya haluzevoyi struktury pidpryyemstv ahrarnoyi ekonomiky Ukrayiny [Transformation of the sectoral structure of enterprises of the agrarian economy of Ukraine]. Naukovi pratsi Poltavskoyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi, 2 (11), 14–18 [in Ukrainian].
7. Solovev N. F. (2008) Dynamyka vosproyzvodstvennoho protsessa v ahrarnom sektore ekonomiky Ukrainy v kontekste rynochnykh transformatsii [Dynamics of the reproduction process in the agrarian sector of the Ukrainian economy in the context of market transformations]. Visnyk KhNAU. Vol 7. 35–46 [in Ukrainian].
8. Pavlikha N., Skorokhod I. (2008) Transkordonne spivrobitnytstvo i mizhrehionalna intehtratsiia yak chynnyky staloho prostorovoho rozvytku rehionu [Cross-border cooperation and interregional integration as factors of sustainable spatial development of the region]. Ekonomichni nauky. Seriiia «Rehionalna ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats. Lutsk. Vol. 4 (28). 59–61 [in Ukrainian].

9. Yakusheva I. Ie. (2014) Derzhavne rehuliuвання rozvytku ahrarnoho sektoru [State regulation of the agrarian sector development]. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*. Vol. 4 (28). 59–61. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_4_11 [in Ukrainian].
10. Riabokon V. P., Rarok L. A. (2016) Rozvytok sotsialnoi infrastruktury silskykh terytorii [Development of social infrastructure of rural territories]. *Ekonomika APK*. Vol. 4. 56-65. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_4_11 [in Ukrainian].
11. Tsymbaliuk I. O., Pidtserkovnyi B. V. (2014) Rol podatkov u zabezpecheni finansovoi avtonomii orhaniv mistsevoho samovriaduvannia [Role of taxes in secured financial autonomy of local self-government bodies]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky: zbirnyk naukovykh prats. Zaporizhzhia*, Vol. 2. 179–187 [in Ukrainian].

Ирина Цимбалюк, Лилия Рыковская. Теоретический анализ сущности и составляющих дефиниции «аграрная сфера». Цель статьи – определение сущности и структуры аграрной сферы, обобщение терминов «аграрная сфера» и «аграрный сектор», а также раскрытие взаимосвязи аграрной сферы с другими связанными категориями.

В статье определяется роль аграрной сферы как составляющей национальной экономики. Раскрывается сущность понятия «аграрная сфера» и проводится теоретический анализ других связанных аграрных категорий: «аграрный сектор», «агропромышленный комплекс» и «сельское хозяйство». Анализируется соотношение понятий «аграрный сектор» и «аграрная сфера», определяются различия между ними.

Представлено авторское видение дефиниции «аграрная сфера» и приведены основные ее составляющие, сгруппированные по критериям видения концептуально-теоретических основ государственного регулирования развития аграрной сферы.

Исследуются особенности развития аграрной сферы Украины, указанные имеющиеся диспропорции в ее структуре, обозначены перспективы дальнейших изменений. Наводятся определения структуры аграрной сферы по разным подходам. Обоснована необходимость возрождения крупных специализированных сельскохозяйственных предприятий и углубления агропромышленной интеграции.

Определяется роль государственного регулирования аграрной сферы в обеспечении ее развития. Приводятся принципы государственного регулирования и намечаются направления его осуществления для обеспечения развития аграрной сферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, аграрный сектор, сельское хозяйство, структура аграрной сферы, государственная аграрная политика, государственное регулирование аграрной сферы.

Iryna Tsymbaliuk, Liliia Rykovska. Theoretical Analysis of the Essence and Constituent Definitions of «Agrarian Sphere». The purpose of the article is to determine the essence and structure of the agrarian sphere, to generalize the terms «agrarian sphere» and «agricultural sector» and to reveal the relationship of the agrarian sphere with other related categories.

The article defines the role of the agrarian sphere as a component of the national economy. The essence of the concept «agrarian sphere» is revealed and the theoretical analysis of other related agrarian categories: «agrarian sector», «agro-industrial complex» and «agriculture» are carried out. The analysis of the correlation of the concepts «agrarian sector» and «agrarian sphere», the differences between them are determined.

The author's vision for the definition of «agrarian sphere» is given. The basic components of it are grouped according to the criteria of the conceptual and theoretical foundations of state regulation of the agrarian sphere development.

The peculiarities of the development of the agrarian sphere of Ukraine, the existing imbalances in its structure are outlined, prospects for further changes are outlined. The definitions of the structure of the agrarian sphere according to different approaches are given. The necessity of revitalization of large specialized agricultural enterprises and deepening of agroindustrial integration have been substantiated.

The role of state regulation of the development in agrarian sphere is determined. The principles of state regulation are outlined and the directions of its implementation are outlined in order to ensure the development of the agrarian sphere.

Key words: agrarian sphere, agrarian sector, agriculture, structure of agrarian sphere, state agrarian policy, state regulation of agrarian sphere.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2017 р.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 332.025.1

Юрій Стадницький – професор Політехніки
Свентокшиської (Республіка Польща)

Напрями впливу чинника безпеки на просторову організацію економіки

Під час обґрунтування рішень щодо просторової організації економіки врахування впливу чинника безпеки необхідне, оскільки розвиток цивілізації супроводжується різноманітними загрозами. Безпека – стан, при якому вплив загроз можна зменшити до прийняттого рівня, а наслідки їх впливу – ліквідувати. Види господарської діяльності, які чутливі до чинника безпеки, при розміщенні повинні орієнтуватися на відповідні місця, які стають для таких виробництв можливими місцями розміщення (ММР). При цьому чинник безпеки може бути домінуючим (коли для того, щоб місце стало вважатися ММР, достатньо, щоб воно було безпечним) або впливати в складі групи чинників. Чинник безпеки впливає на просторову організацію економіки за допомогою формування меж простору аналізу, державної політики обмежень у розміщенні господарської діяльності, державної політики розміщення й заохочення розміщення господарської діяльності, формування переліку ММР з урахуванням чинника безпеки. До напрямів впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки належать і обмеження на виробничу потужність, які встановлюються державою або виникають з інших причин, певних видів господарської діяльності в певних місцях. Подальші дослідження у сфері впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки є перспективними в напрямі розроблення методики ідентифікації видів господарської діяльності, розміщення яких залежить від чинника безпеки, а також розв'язання проблем щодо встановлення границь простору аналізу для різних груп виробництва продукції й різних чинників безпеки з неідентичним простором аналізу.

Ключові слова: просторова організація економіки, безпека, чинник розміщення.

Постановка наукової проблеми та її значення. Правильна просторова організація економіки – це важлива складова частина її ефективного функціонування. Під час обґрунтування рішень щодо просторової організації економіки (розміщення господарської діяльності, конфігурація комунікацій тощо) урахування впливу чинника безпеки є необхідним, оскільки розвиток цивілізації супроводжується різноманітними загрозами (техногенні аварії, природні катаклізми, військові дії, терористичні акти тощо). Загрози безпеці соціально-економічного розвитку особливо посилилися в останні роки. Це потрібно враховувати у т. ч. під час формування правильної просторової організації економіки.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Окремі аспекти врахування чинника безпеки є чи не в кожному дослідженні з проблематики просторової організації соціально-економічних систем [1–7], але бракує узагальнюючих досліджень, у яких увагу акцентували б на питаннях безпеки під час розміщення господарської діяльності й транспортних комунікацій.

Мета статті – розроблення підходів до ідентифікації чинника безпеки й урахування його впливу при формуванні просторової організації економіки. Для досягнення цього ставимо такі **завдання:** уточнити зміст поняття «безпека»; виявити напрями впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки; запропонувати підходи до врахування чинника безпеки під час формування правильної просторової організації економіки.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Термін «безпека» широко використовується в повсякденній мові, освіті, науці, техніці тощо [8]. Відмінності в трактуванні терміна «безпека» можуть бути досить значними. Якщо в повсякденному житті ці

відмінності в трактуванні суттєво не впливають на життєдіяльність людей, то при прийнятті важливих рішень (технічних, інженерних, політичних, управлінських), під час вибору критеріїв, методів оцінки, наукових підходів до вирішення теоретичних та практичних питань, які стосуються безпеки, точність трактування відіграє суттєву роль.

Згідно з академічним словником, безпека – це стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує [9, с. 115]. Таке визначення інакше як наївне по-іншому важко схарактеризувати, бо навіть при високому рівні безпеки існують різноманітні загрози. Тому, визначаючи поняття «безпека», ми не будемо говорити про відсутність загроз, а наголошуватимемо, що можливий вплив загроз можна зменшувати до прийняттого рівня (за потреби – аж до повного запобігання), а наслідки впливу, якому не вдалося запобігти, можна ліквідувати. Тому безпечним можна вважати стан, при якому вплив загроз можна зменшити до прийняттого рівня, а наслідки такого впливу – ліквідувати. При цьому, на нашу думку, нема принципової різниці щодо того, у якій частині вплив загроз зменшується, а в якій – ліквідується: критерій співвідношення між цими частинами має бути економічний (мінімум сумарних витрат на гарантування безпечного стану). Наприклад, вплив загрози пожежі в будинку зменшується за допомогою використання негорючих матеріалів, якісної електропроводки, протипожежної сигналізації тощо, а ліквідація наслідків такого впливу полягатиме у відновленні первісного стану. Якщо деякі наслідки ліквідувати неможливо (наприклад знищення антикваріату чи смерть людини), то, очевидно, слід розраховувати економічні втрати від таких наслідків. У цій ситуації витрати на зменшення впливу загроз не повинні перевищити потенційних економічних утрат від можливих неліквідних наслідків такого впливу. Якщо розмова про економічні втрати вважається недоречною, то гарантування безпеки зводиться до пошуку найдешевшого варіанта повного запобігання можливому впливу загроз.

Орієнтуючись на наведені міркування, аналізуватимемо, як чинник безпеки повинен ураховуватися при просторовій організації економіки. Просторова організація економіки, зважаючи на чинник безпеки, передбачає:

1. Безпечне функціонування нових підприємств, які розміщуються. Загрози – місце розміщення (недостатня несуча спроможність ґрунтів, можливість землетрусу тощо), саме підприємство (технологія, ресурси, забруднення, вироблюване благо), інші місця (наприклад виверження вулкану, повінь), уже наявні соціально-економічні системи (домогосподарства, підприємства, населені пункти, регіони й держави);

2. Безпечне функціонування соціально-економічних систем, що вже існують. Загрози – місце розміщення, сама соціально-економічна система, інші місця, інші вже наявні соціально-економічні системи (наприклад техногенна катастрофа в атомній чи хімічній сфері), створювані нові соціально-економічні системи (у т. ч. нові підприємства).

Безпечне функціонування підприємств, які розміщуються, може досягатися поєднанням пасивних й активних заходів. Пасивні заходи – розміщення в безпечних місцях, тобто тих, які самі по собі не створюють небезпек для функціонування там підприємств і які не зазнають зовнішніх небезпечних впливів. Варто підкреслити, що пасивні заходи (розміщення в безпечних місцях) не зменшують загроз, пов'язаних із самим підприємством. Активні заходи – це дії, спрямовані на гарантування безпеки під час розміщення в потенційно небезпечних місцях. При цьому активні заходи можуть здійснюватися не лише на самому підприємстві, а й в інших місцях, якщо це сприятиме належному рівню безпеки функціонування підприємства. До активних заходів в інших місцях належать також зміни в наявних соціально-економічних системах, якщо вони сприяють належному рівню безпеки нових підприємств.

Очевидно, що реалізація активних заходів потребує додаткових витрат, що відбивається на величині витрат виробництва продукції. Наприклад, в умовах нерівностей рельєфу, недостатньої несучої спроможності ґрунту, можливості підтоплення території вартість будівництва зростає на 25–30 %, а якщо земельна ділянка ще й може зазнавати руйнівних впливів природи (землетрусу, зсуву тощо), то витрати на спорудження там об'єкта зростають у 4–5 разів, порівняно з нормальними умовами [10, с. 24]. Оскільки місця характеризуються різними властивостями (наприклад із погляду піддатливості руйнівним впливам природи), то в різних місцях навіть одна й та ж сама технологія може потребувати різних витрат (навіть в умовах, коли б не існувало просторової диференціації цін ресурсів) на досягнення належного рівня безпеки. А до того ж, різниця у витратах, зумовлена

різницею місць у властивостях, посилюється просторова диференціацією цін ресурсів. Хоча варто підкреслити, що в різних місцях оптимальними можуть бути різні технології, у т. ч. внаслідок різних витрат на досягнення належного рівня безпеки.

Види господарської діяльності, які є чутливими до чинника безпеки, при розміщенні повинні орієнтуватися на відповідні місця, які стають для таких виробництв можливими місцями розміщення (ММР). При цьому може йтися про чинник безпеки як домінуючий (коли для того, щоб місце стало вважатися ММР, достатньо, щоб воно було безпечним) або в складі групи чинників. Очевидно, що якщо в оцінюваному місці технічно неможливе досягнення належної безпеки функціонування підприємства, то таке місце не може вважатися ММР. Місце не вважатиметься ММР для відповідного виробництва, якщо розміщення там не допускається державою з метою дотримання вимог безпеки (національної, техногенно-екологічної тощо).

Розміщення нового підприємства не повинно погіршити належної безпеки функціонування вже наявних соціально-економічних систем. Саме в такому ключі й розвивається просторова політика держави, яка має за мету попереджувати конфлікти в цій сфері, що вимагає розробки відповідного законодавства, формування інституцій і механізмів використання простору. Потреба науково обгрунтованого використання простору наростала в міру зростання чисельності населення та розвитку цивілізації. На сьогодні можна говорити про такі рівні просторової політики держав, які стосуються: 1) індивідуальної ділянки; 2) частини населеного пункту (якоїсь групи індивідуальних ділянок); 3) населеного пункту в цілому; 4) регіону в межах держави; 5) території держави; 6) регіону, який уключає частини територій двох або більше країн; 7) міжнародних територій загального користування (відкрите море й повітряний простір над ним, морське дно за межами континентального шельфу, Антарктика); 8) планети Земля; 9) космічного простору. Очевидно, що просторова політика в межах цих рівнів має різний статус пріоритетності й повинна взаємоузгоджуватися. Характеристику рівнів просторової політики держави наведено в табл. 1.

Важливим завданням державного регулювання розміщення підприємств є забезпечення обороноздатності держави. У випадку військового конфлікту підприємства стають важливими цілями для ударів із метою послаблення економічного потенціалу противника як через створення перешкод для їхнього функціонування, так і через виникнення аварій на підприємствах із відповідними негативними наслідками. Приклади, які підтверджують зазначене, можна навести як із періоду Другої світової війни (1939–1945 рр.), так і із сучасного (військові дії в Югославії, Іраку, Сирії, на Сході України). Очевидно, зазначене щодо обороноздатності держави стосується й випадку загроз від терористичних актів.

Таблиця 1

Характеристика рівнів просторової політики держави

Рівень просторової політики держави	Інструмент
1	2
Індивідуальна ділянка	1. Види діяльності, які можна провадити; 2. Максимальний допустимий обсяг дозволених видів діяльності; 3. Мінімальні допустимі відстані від меж ділянки до об'єктів; 4. Мінімальні допустимі відстані між різними об'єктами.
Частина населеного пункту	1. Ширина вулиць; 2. Поверховість об'єктів будівництва; 3. Мінімальні допустимі відстані між різними об'єктами.
Населений пункт	1. Ширина вулиць; 2. Поверховість об'єктів будівництва; 3. Мінімальні допустимі відстані між різними об'єктами; 4. Поділ території на зони з різним характером використання.
Регіон у межах держави	1. Конфігурація комунікацій у межах регіону; 2. Установлення природоохоронних зон з обмеженням на господарську діяльність; 3. Екологічні коридори в межах регіону.

1	2
Територія держави	1. Конфігурація комунікацій у межах держави; 2. Схеми розміщення стратегічних підприємств; 3. Установлення природоохоронних зон з обмеженням на господарську діяльність; 4. Розміщення військових об'єктів; 5. Екологічні коридори в межах держави.
Регіон, який уключає частини територій двох або більше країн	1. Конфігурація комунікацій у межах регіону; 2. Установлення природоохоронних зон з обмеженням на господарську діяльність; 3. Спрощення формальностей, пов'язаних із перетином державних кордонів; 4. Екологічні коридори в межах регіону.
Міжнародні території загального користування – МТЗК	1. Установлення транспортних коридорів для повітряних і морських суден; 2. Обмеження на розміщення військових об'єктів і сміття; 3. Обмеження на надкористування; 4. Екологічні коридори в межах МТЗК.
Планети Земля	1. Конфігурація комунікацій глобального значення; 2. Глобальні екологічні коридори.
Космічний простір	1. Обмеження на розміщення в Космосі військових об'єктів і сміття (Договір про Космос 1967 р.).

Джерело: власна розробка.

Тому держава задля підвищення обороноздатності може реалізувати заходи (пов'язані з розміщенням) із підвищення живучості (в умовах воєнних дій) підприємств, безперебійне функціонування яких важливе з погляду національної безпеки. Однак не можна однозначно погодитися з підходом, згідно з яким забезпечення обороноздатності держави з допомогою впливу на просторову організацію економіки можливе лише завдяки рівномірному розміщенню підприємств на території країни. На нашу думку, більшого ефекту можна досягти за допомогою розміщення важливих, із погляду національної безпеки, підприємств у захищених від можливого військового чи терористичного руйнування місцях. Підкреслимо, що вплив держави на розміщення підприємств, безперебійне функціонування яких важливе для національної безпеки, справляє й посередній вплив на розміщення інших підприємств, оскільки локалізаційні рішення щодо одних підприємств впливають на такі рішення щодо інших.

Державна оборонна політика може впливати на вибір місця виробництва не лише безпосередньо (впливом на розміщення підприємств, безперебійне функціонування яких важливе з погляду національної безпеки), але й посередньо, коли на вибір місця виробництва впливають оборонні вимоги держави у сфері конфігурації інфраструктурних мереж (лінійних елементів залізничного транспорту, мережі автострад, ліній електропередач, мережі нафто- й газопроводів), землекористування (просторових форм міст і міських агломерацій, щільність забудови міст, резервування територій), коопераційної співпраці підприємств, які часто мають обмеження на закупівлю комплектуючих з інших держав. Створення замкнутих циклів виробництва зброї вважається важливим завданням у межах забезпечення обороноздатності держави: показово, що США, які щораз більше переміщують цивільні потужності в країни з дешевою робочою силою, залишають на своїй території виробництво озброєнь.

Інколи задля підвищення обороноспроможності реалізується політика так званої економічної автаркії – створення замкнутого самодостатнього господарства, спроможного забезпечити себе всім необхідним самостійно (спрямованого на максимальне обмеження імпорту) в межах окремої країни або групи країн [11, с. 6–7]. Задля гарантування продовольчої безпеки ЄС від початку свого заснування провадить активну політику автаркії у сфері сільськогосподарського виробництва. Серед принципів Спільної сільськогосподарської політики (Common Agricultural Policy – CAP) – можливість забезпечити населення країн – членів ЄС достатньою кількістю продовольчих товарів за доступними цінами за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції та захисту аграрних ринків від дешевого імпорту за допомогою встановлення імпорتنних квот і субсидування з фондів ЄС власного виробництва [12].

Автаркічні погляди траплялися в меркантилістів; найбільше поширення вони отримали в період загальної економічної кризи початку ХХ ст. У період перед Другою світовою війною та в роки війни особливо яскраве вираження отримала політика автаркії в Німеччині, СРСР, Італії та Японії. Тоталітарні режими використовували політику автаркії задля мілітаризації економіки. Нацистська

доктрина автаркції, викладена Герінгом (промова 17 грудня 1936 р. на засіданні Пруського ландтагу в Берліні), знайшла відображення в чотирирічному плані, затвердженому німецьким керівництвом у 1936 р. Політику автаркції засуджено на Нюрнберзькому процесі як політику підготовки до війни. У післявоєнний період автаркція була властива для Південно-Африканської Республіки, яка через політику апартеїду щодо чорношкірих громадян зазнавала бойкоту, у т. ч. у сфері міжнародної торгівлі.

Повна автаркція неможлива навіть для великих і багатих ресурсами країн, тому, звичайно, у літературі говорять про «автаркічні тенденції» в економічній політиці. Історичний досвід показав, що вони завдають непоправної шкоди економіці країни, відкидаючи її назад у сфері НТП, економічної ефективності суспільного виробництва й рівня добробуту народу. Ступінь автаркції вимірюють за допомогою різних коефіцієнтів, зокрема відношення зовнішньоторговельного обігу до валового внутрішнього продукту країни, частки імпорту найважливіших ресурсів у їхньому загальному споживанні тощо. Отже, хоча політика автаркції є далеко не однозначною, але її здійснення в аспекті посилення національної безпеки впливає на просторову організацію економіки, зумовлюючи розміщення виробництва в межах території держави чи території блоку союзницьких держав.

За допомогою впливу на розміщення підприємств держава може пробувати виконувати політичні завдання, які трактуються нею в руслі підвищення рівня національної безпеки, навіть якщо такі підходи мало пов'язані з демократією, що практикувалося, передусім, у СРСР. Наприклад, на момент окупації СРСР Естонія була мононаціональною країною (понад 96 % естонців), більшість населення якої окупацію не вітала [13]. Ось і вирішили частину людей вивезти в табори, а решту якнайшвидше асимілювати. Із цією метою споруджувалися нові підприємства, куди набирали працівників з усього СРСР – в Естонію направили понад сім мільйонів осіб з інших республік. За рахунок держави їм будували будинки, створювали інфраструктуру, російськомовні садки та школи, а естонська мова ставала дедалі менш затребуваною й дедалі більш безперспективною. Уже навіть у період занепаду СРСР у Москві затверджено проект налагодження в Естонії виробництва фосфоритів, рідкісних металів та їхньої обробки. Планували побудувати для цього нове місто на місці кількох естонських сіл. Туди хотіли везти руду з різних регіонів СРСР, щоб її там обробляти. Для подвоєння виробництва електроенергії, отримуваної на базі спалювання сланців, планувалася ще одна грандіозна будова. Це означало ще понад 100 тис. осіб додаткової робочої сили, а разом із сім'ями – у кілька разів більше. Варто підкреслити, що ці проекти були збитковими, але планувалися до здійснення з метою подальшої асиміляції естонців, що, із погляду комуністичної ідеології, зміцнювало національну безпеку СРСР.

Інший приклад виконання специфічного політичного завдання з допомогою розміщення підприємства пов'язаний із будівництвом у Польщі металургійного комбінату в місті Нова Гута біля Кракова. Промислове підприємство, соціалістичне пролетарське місто мало стати покаранням для «реакційної» інтелігенції Кракова й змінити його електоральні настрої [14]. Політичні завдання з допомогою розміщення підприємств виконуються й тепер. Так, у Росії вважають, що демографічна криза в країні, знелюднення деяких районів становлять загрозу національній безпеці [15]. Із 2006 р. у Росії діє закон про заходи щодо поселення в Сибіру, на Півночі Росії, а також уздовж китайського кордону «співвітчизників». Для їхнього працевлаштування передбачається спорудження низки підприємств. Як бачимо, на відміну від ситуації, пов'язаної з активізацією державою господарського розвитку економічно відсталих регіонів, коли підприємства «притягуються» незайнятою робочою силою, при впливі держави на соціально-економічний склад населення з допомогою впливу на розміщення підприємств ситуація є оберненою: будівництво підприємств притягує трудові ресурси з інших регіонів.

Розуміючи всю неоднозначність дій держави в зазначеному напрямі, усе ж пам'ятатимемо про можливість цього впливу навіть так трактованого чинника безпеки на просторову організацію економіки. Тому цю ситуацію можна назвати «спонукованим державою розміщенням підприємств задля штучного збільшення населення або/та зміни його структури». Розміщення державних підприємств може відбуватися за допомогою прийняття вольового рішення, яке б підтримувалося дотаціями, а розміщення приватних підприємств могло би відбуватися лише через економічне заохочення тим чи іншим способом. При цьому можна уявити мультиплікативні ефекти у вигляді стихійного (економічно виправданого) розміщення інших видів господарської діяльності для задоволення попиту в регіоні, який би виникав у підприємств та населення.

Просторова політика в межах міжнародних територій загального користування регулюється міжнародними угодами, якими, зокрема, є «Договір про Антарктику» (1959 р.), «Женевська Конвенція» (1958 р.) і «Конвенція ООН з морського права» (1982 р.) [16; 17; 18]. Такі міжнародні угоди сприяють безпеці використання різноманітних ресурсів територій загального користування (у т. ч. ресурсів цих територій у сфері транзиту вантажів і пасажирів).

Загалом, вплив чинника безпеки на просторову організацію економіки проявляється за чотирма напрямками:

1) формування меж простору аналізу, у межах якого відбувається пошук місць оптимального розміщення господарської діяльності;

2) заборона на розміщення господарської діяльності в небезпечних місцях або місцях, розміщення в яких створювало б небезпеку для інших;

3) із метою підвищення національної безпеки – розміщення державних підприємств (вольовим рішенням) або стимулювання розміщення недержавних підприємств у відповідних місцях;

4) формування переліку ММР з урахуванням чинника безпеки (за допомогою оцінювання технічної можливості та вартості досягнення її належного рівня в різних місцях). Просторова диференціація витрат на досягнення належного рівня безпеки є наслідком звичайної просторової диференціації витрат, а також додаткових витрат через низьку безпечність місця.

Говорячи про формування меж простору аналізу, у межах якого відбувається пошук місць оптимального розміщення господарської діяльності, потрібно підкреслити, що при цьому слід ураховувати державну політику у сфері національної й техногенно-екологічної безпеки, а також екологічні параметри технологій виробництва оцінюваної продукції. У першому випадку (державна політика у сфері національної безпеки) простір аналізу зумовлений політичними причинами й може охоплювати союзницький блок держав, окрему державу або її регіони. У другому (державна політика у сфері техногенно-екологічної безпеки та екологічні параметри технологій) простір аналізу зумовлений особливостями впливу можливих аварій і забруднення довкілля на здоров'я людей, стан майна й екологічних систем.

Що стосується підвищення рівня національної безпеки за допомогою розміщення державних підприємств (вольовим рішенням) або стимулювання розміщення недержавних підприємств у відповідних місцях, то ця практика, попри всю свою неоднозначність у багатьох випадках, існує й має цілковите право на існування навіть у межах різноманітних теоретичних моделей підвищення рівня національної безпеки. Інша справа, що сама концепція трактування національної безпеки може бути помилковою або помилковою може виявитися концепція досягнення належного рівня безпеки, коли, наприклад, реалізується концепція розпорошеного розміщення стратегічних підприємств, замість концепції концентрованого розміщення в місцях посиленої охорони.

Установлення ММР з урахуванням чинника безпеки відбувається, передусім, через урахування додаткових витрат (порівняно з іншими місцями) на її підвищення в оцінюваному місці. Відповідно, місця, які не потребують додаткових витрат при розміщенні видів господарської діяльності, чутливих до чинника безпеки, виступатимуть ММР таких видів господарської діяльності. При цьому чинник безпеки може виступати домінуючим чинником розміщення господарської діяльності або бути одним із чинників (складників) якогось їхнього комплексу. Звернемо увагу, що безпека є неомобільним ресурсом місця й саме це дає змогу легко вводити цей чинник розміщення господарської діяльності в матрицю для класифікації груп виробництва продукції за чинниками розміщення [19].

Процес формування переліку ММР виробництва продукції з погляду врахування чинника безпеки повинен передбачати таку логічну послідовність:

1. Формування переліку технологій, які можуть застосовуватися для виробництва оцінюваної продукції. Окрема технологія та вироблювана продукція формують окрему групу виробництва продукції (ГВП). Відповідно, виробництво електроенергії на гідроелектростанції буде однією ГВП, а виробництво електроенергії на атомній електростанції – іншою ГВП.

2. Установлення границь простору аналізу, у межах якого здійснюватиметься пошук оптимальних місць виробництва продукції, з урахуванням чинників безпеки (національної, техногенно-екологічної тощо) для кожної технології зі сформованого списку. Оскільки різні ГВП можуть характеризуватися різним простором аналізу, то встановлення меж для такого випадку потребуватиме окремого вирішення. Оскільки простір аналізу може бути різним для різних видів безпеки, то це також слід ураховувати під час установлення меж;

3. У межах установленого простору аналізу для кожної ГВП визначаються місця, у яких, із погляду безпеки, розміщення оцінюваного виду господарської діяльності є недопустимим. При цьому потрібно враховувати піддатливість місця руйнівним впливам природи й небезпечним впливам людської діяльності, а також можливий негативний вплив оцінюваного виду господарської діяльності на екологічні та соціально-економічні системи. Тобто місце є недопустимим для розміщення, якщо є небезпечним для оцінюваного виробництва або оцінюване виробництво створювало б небезпеку для наявних екологічних і соціально-економічних систем;

4. У межах окресленого простору аналізу для кожної ГВП установлюються ММР виробництва оцінюваної продукції з урахуванням чинника безпеки й інших чинників, характерних для відповідної ГВП. Серед ММР можуть бути й уже наявні місця виробництва оцінюваної продукції;

5. Обґрунтування вибору оптимальної технології для кожного ММР (конкуренція технологій у ММР) за умови досягнення належного рівня безпеки виробництва продукції з урахуванням допустимої потужності виробництва продукції в цьому місці за допомогою відповідної технології. Для кожного відомого місця виробництва одночасно з новими технологіями, як можлива, розглядатиметься й наявна там технологія;

6. Вибрані технології (оптимальні для відповідних ММР) будуть порівнюватися за економічними показниками між собою (конкуренція технологій на відстані). ММР, де технології програли конкуренцію на відстані, вважаються неперспективними для виробництва оцінюваної продукції. ММР, де технології не програли конкуренцію на відстані, вважаються перспективними для виробництва оцінюваної продукції;

7. Перспективні ММР оцінюються за критерієм розміру ринку збуту. Якщо розмір ринку збуту перевищує мінімально допустимий рівень, то перспективне ММР вважається позитивно оціненим за критерієм розміру ринку збуту;

8. ММР, позитивно оцінені за критерієм розміру ринку збуту, рекомендуються як місця доцільного розміщення виробництва оцінюваної продукції (МДР) із потужністю, яка відповідає попередньо встановленому розміру ринку збуту, але не перевищує допустимої.

Детальний опис економічного порівняння оптимальних для кожного ММР технологій між собою (конкуренція технологій на відстані) здійснено нами у [20]. Концентруючи викладений там матеріал, підкреслимо, що він ґрунтується на теоретико-методологічних підходах до оцінювання того, чи ММР із вищими потенційними витратами виробництва продукції витримає конкуренцію ММР із нижчими потенційними витратами виробництва аналогічної продукції. При цьому встановлено, що ММР із вищими витратами визнається неперспективним для розміщення оцінюваного виду господарської діяльності, якщо виробити продукцію в ММР із нижчими витратами й привезти її в ММР із вищими витратами буде дешевше, ніж виробити в цьому ММР із вищими потенційними витратами. ММР із мінімальними витратами у відповідному порівнянні завжди оцінюватиметься як перспективне. Про недоцільність виробництва продукції в ММР можна твердити не лише у випадку програшу в конкуренції дешевшому ММР, але й тоді, коли в ринковій зоні відповідного ММР попит на його продукцію буде нижчий за мінімально допустимий рівень.

Традиційно вважається, що обсяг виробництва продукції в ММР має плануватися величиною, рівною сумарному попиту споживачів продукції, яка вироблятиметься в цьому ММР. Однак сумарний попит стає відомий на завершальному етапі розв'язання задачі, а обсяг виробництва повинен задаватися ще на стадії оцінки оптимальної технології для кожного ММР, оскільки масштаб виробництва впливає на вибір оптимальної технології. До того ж, деякі ММР можуть мати обмеження, зумовлені чинниками безпеки (техногенно-екологічної, національної) із погляду масштабу можливого виробництва. Наприклад, у Німеччині дуже важко отримати дозвіл на будівництво фабрики на понад 50 тис. курей-несучок, оскільки за більших масштабів практично неможливо виконати норми, передбачені законом про запобігання катуванню тварин [21]. За стандартами ЄС, на кожну курку має припадати 4 кв. м площі в неротаційних системах утримання.

Тому для встановлення обсягу виробництва після визначення попиту доцільно виконати процедуру корегування потужності. Таке корегування насамперед потребуватиме порівняння вихідної (початкової) потужності із сумарним попитом споживачів продукції відповідного ММР. Для ММР, де не існує обмеження на потужність і початкова потужність приймалася рівною очікуваному попиту на відповідну продукцію, таке порівняння могло б описуватися лише так:

$$\Pi_n \geq \Pi_p, \quad (1)$$

де Π_n – початкова потужність у ММР, де не існує обмеження на потужність і початкова потужність приймалася рівною очікуваному попиту на відповідну продукцію, фізичних одиниць виміру;

Π_p – сумарний попит споживачів продукції відповідного ММР.

Ураховуючи дискретність зміни обсягів виробництва продукції, а також доцільність формування певного запасу потужності для ММР аналізованого типу, активне корегування варто виконувати лише у випадку, якщо показник Π_n перевищуватиме показник Π_p принаймні на 20 %. Зазначимо, що корегування є активним тоді, коли повторний розрахунок потрібно здійснювати саме через оцінюваний ММР, а пасивним – у випадку, коли повторний розрахунок зумовлений іншим ММР.

Очевидно, що у випадку відсутності попиту на продукцію, вироблену у відповідному місці (ММР), або при його занадто малій величині, місце у відповідному циклі перестає розглядатися як ММР, яке стає пасивним щодо корегування потужності. Однак рішення про неперспективність ММР стосується циклу й не є остаточним до моменту завершення корегування потужності, що відбувається в ході наступних циклів. Рішення про неперспективність ММР є остаточним у випадку відсутності серед ММР хоча б одного потребуючого активного корегування потужності.

Що стосується ММР, де існує обмеження на потужність і початкова потужність приймалася рівною граничній величині, то порівняння початкової потужності із сумарним попитом споживачів відповідного ММР описується так:

$$\Pi_p \geq \Pi_n \geq \Pi_p. \quad (2)$$

У цьому випадку також можна було б рекомендувати не виконувати активне корегування тоді, коли показник Π_n перевищуватиме показник Π_p не більше ніж на 20 %. Очевидно, що подібних дій не можна рекомендувати у зворотній ситуації, тобто коли показник Π_p буде більшим за показник Π_n . У випадку виникнення такої ситуації ММР здійснюватиме активне корегування, пов'язане з можливістю підвищення ціни на свою продукцію, що означатиме виникнення для підприємства додаткового економічного ефекту від здійснення інвестиції у відповідному ММР.

Отже, обсяг виробництва продукції у ММР є наслідком не лише впливів економічного обґрунтування, але й вимог техногенно-екологічної та національної безпеки. Оскільки, обґрунтування оптимального розміщення підприємств виконується одночасно з обґрунтуванням їхньої оптимальної потужності, то обсяг виробництва продукції у вибраних до розміщення місцях є безперечною характеристикою просторової організації економіки. Тому до напрямів впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки належать також обмеження на виробничу потужність, які встановлюються державою або виникають з інших причин, певних видів господарської діяльності в певних місцях.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи, варто акцентувати увагу на таких моментах:

1) безпека – стан, при якому вплив загроз можна зменшити до прийнятного рівня, а наслідки їхнього впливу – ліквідувати;

2) види господарської діяльності, які є чутливими до чинника безпеки, під час розміщення повинні орієнтуватися на відповідні місця, які стають для таких виробництв можливими місцями розміщення (ММР). При цьому чинник безпеки може бути домінуючим (коли для того, щоб місце стало вважатися ММР, достатньо, щоб воно було безпечним) або в складі групи чинників;

3) чинник безпеки впливає на просторову організацію економіки за допомогою формування меж простору аналізу, державної політики обмежень у розміщенні господарської діяльності (заборонені зони та місця), державної політики розміщення й заохочення розміщення господарської діяльності (зони та місця розміщення й заохочення розміщення), формування переліку ММР з урахуванням чинника безпеки;

4) до напрямів впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки належать також обмеження на виробничу потужність, які встановлюються державою або виникають з інших причин, певних видів господарської діяльності в певних місцях.

Подальші дослідження у сфері впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки є перспективними в напрямі розроблення методик ідентифікації видів господарської діяльності, розміщення яких залежить від чинника безпеки, а також розв'язання проблем з установлення границь простору аналізу для різних груп виробництва продукції та різних чинників безпеки з неідентичним простором аналізу.

Джерела та література

1. Fujita M. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade / M. Fujita, P. Krugman, A. J. Venables. – Cambridge, MA : The MIT Press, 1999. – 367 p.
2. Smętkowski M. Rozwój regionów i polityka regionalna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji i globalizacji / M. Smętkowski. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2013. – 377 s.
3. Гейман О. А. Світовий досвід розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил / О. А. Гейман, О. В. Козирева, О. М. Красносова // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 35–42.
4. Мазур А. Г. Просторові аспекти розвитку регіональних економічних систем / А. Г. Мазур, С. А. Мазур // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Серія : Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 26–32.
5. Просторова організація економічних систем / Ю. І. Стадницький, Т. Б. Данилович, О.В. Музиченко [та ін.]. – Львів : Новий Світ, 2013. – 272 с.
6. Романюк С. А. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика, практика / С. А. Романюк. – Київ : НАДУ, 2013. – 408 с.
7. Щеглюк С. Д. Теоретичні підходи до типології просторових форм ділової активності регіону / С. Д. Щеглюк // Регіональна економіка. – 2016. – № 3. – С. 69–75.
8. Заплатинський В. М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «Безпека» / В. М. Заплатинський // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету. – 2012. – Вип. 5. – С. 90–98.
9. Яременко В. Новий тлумачний словник української мови / В. Яременко, О. Сліпущко. – Київ : Аконіт, 2001. – Т. 1.
10. Стадницький Ю. І. Продукування благ: що, де, як, коли і скільки? / Ю. І. Стадницький, Л. М. Коваль. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 205 с.
11. Стадницький Ю. І. Просторова організація соціально-економічних систем // Ю. І. Стадницький, І. М. Комарницький. – Львів : Апріорі, 2010. – 464 с.
12. The history of the CAP [Elektronik resourse]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm
13. Бондаренко В. Президент Естонії Арнольд Рюйтель: «Час збирати каміння» / В. Бондаренко // Дзеркало тижня. – 2002. – 15 лист.
14. Веселовська В. «Nowa Huta» у Кракові – (не) забуте минуле / В. Веселовська // День. – 2014. – 4 січ.
15. Сагайдачний І. Де Росії взяти стільки росіян? РФ сподівається, що її врятують «співвітчизники», котрі проживають за кордоном / І. Сагайдачний // Дзеркало тижня. – 2006. – 7 лип.
16. Федчук А. П. Еволюція Системи договору про Антарктику: структура і динаміка актів, ухвалених за 1961–2011 рр. / А. П. Федчук // Український антарктичний журнал. – 2011–2012. – № 10–11. – С. 406–427.
17. Конвенція про відкрите море [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_180
18. Конвенція ООН з морського права від 10 грудня 1982 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_057/print1337688575529357
19. Стадницький Ю. І. Класифікація економічних благ за чинниками місця виробництва / Ю. І. Стадницький, Ю. Ю. Стадницька // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 168–176.
20. Stadnicki J. Правильное размещение хозяйственной деятельности как основание устойчивого конкурентного преимущества / J. Stadnicki, J. Stadnicka / Konkurencyjność podmiotów gospodarczych i jej determinanty : monografia. – Katowice, 2014. – S. 201–216.
21. Чопенко В. Некошерні яйця / В. Чопенко // Дзеркало тижня. – 2016. – 12 лют.

References

1. Fujita, M., Krugman P. & Venables, A. J. (1999). The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. Cambridge, MA: The MIT Press.
2. Smętkowski, M. (2013). Rozwój regionów i polityka regionalna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji i globalizacji [Development of regions and regional politics in the countries of Middle-east Europy in the period of transformation and globalization]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar [in Polish].
3. Heiman, O. A., Kozyrieva, O. V. & Krasnososova O. M. (2016). Svitovyi dosvid rozvytku teorii prostorovoho rozmishchennia produktyvnykh syl [World experience of development of theory of the spatial placing of productive forces]. Biznes Inform – Business Inform, 1, 35–42 [in Ukrainian].

4. Mazur, A. H. & Mazur, S. A. Prostorovi aspekty rozvytku rehionalnykh ekonomichnykh system [Spatial aspects of development of the regional economic systems]. Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalno ahrarnoho universytetu. Serii: ekonomichni nauky – A series of Economics is a collection of scientific works of Vinnytsia National Agrarian University, 1, 26–32 [in Ukrainian].
5. Stadnytskyi, Y. U. I., Danylovykh, T. B., Muzychenko, O. V., Voitsekhovska, V. V., Symak, A. V., Vysotskyi & A. L., et al. (2013). Prostorova orhanizatsiia ekonomichnykh system [Spatial organization of economic systems]. Lviv: Novyi Svit [in Ukrainian].
6. Romaniuk, S. A. (2013). Rozvytok rehioniv u vidkrytii ekonomitsi: teoriia, polityka, praktyka [Development of regions in open economy: theory, politics, practice]. Kyiv: NADU [in Ukrainian].
7. Shcheliuk, S. D. (2016). Teoretychni pidkhody do typolohii prostorovykh form dilovoi aktyvnosti rehionu [The theoretical going is near the typology of spatial forms of business activity of region]. Rehionalna ekonomika – Regional Economy, 3, 69–75 [in Ukrainian].
8. Zaplatynskyi, V. M. (2012). Lohiko-determinantni pidkhody do rozuminnia poniattia «Bezpeka» [Logically deterministic approaches to understanding the concept of «security»]. Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Kamyants-Podilsky National University, 5, 90–98 [in Ukrainian].
9. Yaremenko V. & Slipushko O. (2001). Novyi tumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [New explanatory dictionary of Ukrainian]. Kyiv: Akonit [in Ukrainian].
10. Stadnytskyi Iu. I. & Koval L. M. (2010). Produkuвання blah: shcho, de, yak, koly i skilky? [Producing of blessing: that, where, as, when and how many]. Khmelnytskyi: KhNU [in Ukrainian].
11. Stadnytskyi Iu.I. & Komarnytskyi I.M. Prostorova orhanizatsiia sotsialno-ekonomichnykh system [Spatial organization of the socio-economic systems]. Lviv: Apriori [in Ukrainian].
12. The history of the CAP. (n.d.). ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm
13. Bondarenko, V. (2002). Prezydent Estonii Arnold Riitel: «Chas zbyraty kaminnia» [President of Estonia Arnold Riitel: «Time to collect stones»]. Dzerkalo tyzhnia – The mirror of the week, 15.11 [in Ukrainian].
14. Veselovska, V. (2014). «Nowa Huta» u Krakovi – (ne)zabute mynule [«Nowa Huta» in Krakow – the past is (not)forgotten]. Den – Day, 04.01 [in Ukrainian].
15. Sahaidachnyi, I. (2006). De Rosii vziaty stilky rosiiian? RF spodiivaetsia, shcho yii vriatuiut «spivvitchyznyky», kotri prozhyvaiut za kordonom [Where Russia must take so much Russians? Russian Federation hopes that she will be saved by «compatriots» that live abroad]. Dzerkalo tyzhnia – The mirror of the week, 07.07 [in Ukrainian].
16. Fedchuk, A. P. (2012) Evoliutsiia Systemy dohovoru pro Antarktyku: struktura i dynamika aktiv, ukhvalenykh za 1961–2011 rr. [Evolution of System of agreement on Antarctic: structure and dynamics of the acts taken for 1961–2011]. Ukrainskyi antarktychnyi zhurnal – Ukrainian Antarctic Journal, 10–11, 406–427 [in Ukrainian].
17. Konventsiia pro vidkryte more [Convention on the Open Sea. (n.d.). zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_180 [in Ukrainian].
18. Konventsiia OON z morskoho prava vid 10 hrudnia 1982 r. [United Nations Convention on the Law of the Sea of December 10, 1982]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_057/print1337688575529357 [in Ukrainian].
19. Stadnytskyi, Iu. I. & Stadnytska, Iu.Iu. (2012). Klasyfikatsiia ekonomichnykh blah za chynnykamy mistsia vyrobnytstva [Classification of economic benefits by factors of place of production]. Rehionalna ekonomika – Regional Economy, 2, 168–176 [in Ukrainian].
20. Stadnicki, J. & Stadnicka J. (2014). Correct placement of economic activities as a basis for a sustainable competitive advantage. Competitiveness of business entities and its determinants. A. Limanski, P. Tyrała (Ed.); Katowice: WZSMiJO [in Russian].
21. Chopenko, V. (2016). Nekosherni yaitsia [Non-cherished eggs]. Dzerkalo tyzhnia – The mirror of the week, 12.02 [in Ukrainian].

Юрий Стадницкий. Направления влияния фактора безопасности на пространственную организацию экономики. При обосновании решений относительно пространственной организации экономики учет влияния фактора безопасности необходим, поскольку развитие цивилизации сопровождается разнообразными угрозами. Безопасность – состояние, при котором влияние угроз можно уменьшить до приемлемого уровня, а последствия их влияния – ликвидировать. Виды хозяйственной деятельности, чувствительны к фактору безопасности, при размещении должны ориентироваться на соответствующие места, которые становятся для таких производств возможными местами размещения (ВМР). При этом фактор безопасности может доминировать (чтобы место считалось ВМР, достаточно, чтобы оно было безопасным) или влиять в составе группы факторов. Фактор безопасности влияет на пространственную организацию экономики путем формирования границ пространства анализа, государственной политики ограничений в размещении хозяйственной деятельности, государственной политики размещения и поощрения размещения хозяйственной деятельности, формирования перечня ВМР с учетом фактора безопасности. К направлениям влияния фактора безопасности на пространственную организацию экономики относятся и ограничения на производственную мощность, которые устанавливаются государством или возникают по другим причинам, определенных видов хозяйственной деятельности в опреде-

ленных местах. Обосновано, что процесс формирования перечня ВМП производства продукции с точки зрения учета фактора безопасности должен предусматривать такую логическую последовательность: 1. Формирование перечня технологий, которые могут применяться для производства оцениваемой продукции. Отдельная технология и производимая продукция формирует отдельную группу производства продукции (ГПП); 2. Установление границ пространства анализа, в рамках которого будет осуществляться поиск оптимальных мест производства продукции, с учетом факторов безопасности (национальной, техногенно-экологической и т. д.) для каждой технологии из сформированного списка. Поскольку различные ГПП могут характеризоваться различным пространством анализа, то установление границ для такого случая потребует отдельного решения. Поскольку пространство анализа может быть различным для разных видов безопасности – это также следует учитывать при установлении границ; 3. В пределах установленного пространства анализа для каждой ГПП определяются места, в которых, с точки зрения безопасности, размещения оцениваемого вида хозяйственной деятельности не допустимо. При этом во внимание следует принимать податливость места разрушительным воздействиям природы и опасным воздействиям человеческой деятельности, а также возможное негативное влияние оцениваемого вида хозяйственной деятельности на экологические и социально-экономические системы; 4. В рамках очерченного пространства анализа для каждой ГПП устанавливаются ВМП производства оцениваемой продукции с учетом фактора безопасности и других факторов, характерных для соответствующей ГПП. Среди ВМП могут быть и уже существующие места производства оцениваемой продукции; 5. Обоснование выбора оптимальной технологии для каждого ВМП (конкуренция технологий в ВМП) при условии достижения надлежащего уровня безопасности производства продукции с учетом допустимой мощности производства продукции в этом месте с помощью соответствующей технологии. Для каждого существующего места производства одновременно с новыми технологиями как возможная может рассматриваться и существующая там технология; 6. Избранные технологии (оптимальные для соответствующих ВМП) будут сравниваться по экономическим показателям между собой (конкуренция технологий на расстоянии). ВМП, где технологии проиграли конкуренцию на расстоянии, считаются неперспективными для производства оцениваемой продукции. ВМП, где технологии не проиграли конкуренцию на расстоянии, считаются перспективными для производства оцениваемой продукции; 7. Перспективные ВМП оцениваются по критерию размера рынка сбыта. Если размер рынка сбыта превышает минимально допустимый уровень, то перспективное ВМП считается положительно оцененным по критерию размера рынка сбыта; 8. ВМП, положительно оценены по критерию размера рынка сбыта, рекомендуются как места целесообразного размещения производства оцениваемой продукции с мощностью, соответствующей предварительно установленному размеру рынка сбыта, но не превышающей допустимую. Дальнейшие исследования в сфере влияния фактора безопасности на пространственную организацию экономики являются перспективными в направлении разработки методики идентификации видов хозяйственной деятельности, размещение которых зависит от фактора безопасности, а также решения проблем, связанных с установлением границ пространства анализа для разных групп производства продукции и разных факторов безопасности с неидентичным пространством анализа.

Ключевые слова: пространственная организация экономики, безопасность, фактор размещения.

Yurij Stadnytskyj. Directions of the Influence of the Security Factor on the Spatial Organization of the Economy. When substantiating decisions on the spatial organization of the economy, consideration of the influence of the safety factor is necessary, as the development of civilization is accompanied by various threats. Safety – the state in which the impact of threats can be reduced to an acceptable level, and the consequences of their influence – to eliminate. Types of economic activity that are sensitive to a safety factor, when placed should be guided by the appropriate places that become for such industries in possible placement (IPP). In this case, the security factor may be dominant (when, in order for the site to become IPP, it is sufficient to be safe) or to influence the group of factors. The security factor influences the spatial organization of the economy by forming the boundaries of the scope of analysis, the state policy of restrictions on the location of economic activity, the state policy of placement and encouragement of the placement of economic activity, the formation of a list of IPP taking into account the safety factor. The directions of the impact of the security factor on spatial organization of the economy include restrictions on production capacity, which are established by the state or arising from other reasons, certain types of economic activity in certain places. It is substantiated that the process of formation of the list of IPP products from the point of view of the factor of safety should provide the following logical sequence: 1. Formation of a list of technologies that can be used for the production of estimated products. Separate technology and manufactured products form a separate product group (SPG); 2. Establishment of the boundaries of the analysis space, within which searches will be made of the optimal places of production, taking into account the safety factors (national, technogenic and ecological, etc.) for each technology from the current list. Since different SPG can be characterized by different analysis spaces, setting boundaries for this case will require a separate solution. Since the analysis space may be different for different types of security – this should also be taken into account when setting boundaries; 3. Within the established area of analysis for each SPG, places are defined which, from the point of view of safety of the placement of the estimated type of economic activity is not permissible. At the same time, it should be taken into account the suitability of the place of the destructive effects of nature and the dangerous effects of human

activity, as well as the possible negative impact of the estimated type of economic activity on the ecological and socio-economic systems; 4. Within the defined area of analysis for each SPG, IPP of the production of the assessed products are established taking into account the safety factor and other factors specific to the corresponding SPG. Among the IPP there may be existing places of production of estimated products; 5. Justification of the choice of optimal technology for each IPP (competition of technologies in the IPP) provided that the level of product safety is reached, taking into account the permissible production capacity of the product at that location, using the appropriate technology. For each existing production site, simultaneously with new technologies, the existing technology will be considered; 6. Selected technologies (optimal for the corresponding IPP) will be compared by economic indicators (competition of technologies at a distance). IPP, where the technology lost the competition at a distance, are considered unpredictable for the production of estimated products. IPP, where technologies have not lost competition at a distance, are considered promising for the production of evaluated products; 7. Prospective IPP are evaluated according to the criterion of the size of the sales market. If the size of the sales market exceeds the minimum acceptable level, then the promising IPP is considered to be positively evaluated by the criterion of the size of the sales market; 8. IPP, positively evaluated by the criterion of the size of the market, are recommended as places of expedient placement of the production of estimated products with a capacity that corresponds to the predetermined size of the market, but does not exceed the permissible. Further studies on the impact of the safety factor on the spatial organization of the economy are promising in the direction of developing a methodology for identifying types of economic activity, the location of which depends on the safety factor, as well as solving problems associated with the establishment of the boundaries of the analysis space for different groups of production and various factors security with non-identical analysis space.

Key words: spatial organization of economy, safety, placement factor.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2017 р.

УДК 330.342.146:314.174

Тарас Токарський – кандидат економічних наук,
дипломатичний радник першого класу
(м. Варшава, Республіка Польща)

Демографічні чинники в системі побудови соціальної держави

У статті розкрито вплив демографічних факторів на формування стабільного економічного, інтелектуального, політичного та соціального розвитку Української держави. У ній чітко відображено роль демографії як головного питання для стратегічного розподілу активів, тобто інвестицій на довгий термін і, як результат, численних наслідків для економіки та фінансової системи України. Головна ідея – зміна вектора реформ для забезпечення сталого розвитку населення й створення належних умов життєзабезпечення населення, що приведе до покращення економічної динаміки Української держави в цілому.

Ключові слова: демографічна ситуація, демографічний розвиток, демографічна характеристика, демографічна політика, соціальний регулятор, соціальні катаклізми, глобалізація, народонаселення.

Постановка наукової проблеми та її значення. Однією із суттєвих передумов економічного, інтелектуального, політичного розвитку країни є демографічний складник, що суверенно формує фундамент, на якому ґрунтується суспільство, елемент кореневої системи, що надалі живить усе суспільне дерево.

Саме він у змозі відобразити в собі взаємний зв'язок швидкості та пропорційного розвитку з кількісною і якісною оцінкою населення (його цифровий показник, статеві-вікові та сімейні структури, уключно з динамікою народжуваності, смертності, переселення, розселення, станом здоров'я, професійною й освітньою структурою та ін.). У цьому випадку населення відіграє роль суб'єкта суспільного розвитку, а також виступає безпосереднім носієм усіх соціальних відносин і позначається на розширеній чи звуженій базі.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Серед наукових праць, що складають теоретико-методологічне підґрунтя дослідження демографічних проблем, значне місце посідають роботи як вітчизняних

учених (Ю. Корчака-Чепурківського, Е. Лібанової, С. Мохначука, В. Піскунова, С. Пирожкова, В. Поповкіна, М. Птухи, В. Радченка, С. Томіліна, А. Хоменка, О. Хомри, Л. Чуйко), так і зарубіжних фахівців (Д. Валентя, І. Венецького, А. Кваші, С. Новосельського, Р. Пресса, Е. Россета, А. Сові, Б. Урланіса, Е. Фільрозе та ін.).

Мета дослідження – вивчення й аналіз взаємозалежності та взаємовпливу демографічних чинників на економічний, політичний та соціальний розвиток суспільства; розкриття демографічних факторів в історичному аспекті і їхнього місця й ролі в епоху глобалізаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Кожна країна має певні соціально-економічні, політичні та природні фактори, які займають визначне місце в специфіці розвитку демографічного положення. Однак різючі відмінності довготривалої динаміки збільшення кількості населення Землі на початку й наприкінці ХХ ст., зокрема в основних групах країн із різними рівнями економічного розвитку, без сумніву, потребують комплексної оцінки, що перебуває за гранню національних і регіональних рамок.

Незважаючи на всю нерівномірність демографічних процесів у різноманітних регіонах світу, групах країн і, зокрема, в окремих державах, зрушення в кількості населення нашої планети вже були встановлені. Насамперед виявлено значущі розбіжності в показниках популяційної динаміки в період між першою й другою половинами сторіччя. Так, згідно з показниками, за перші п'ятдесят років відзначено зростання в середньому на 1 млрд осіб, а за другу половину – близько 3,5 млрд. осіб.

За відносно короткий проміжок часу (із 50-х років до 2000 р.) кількість населення Африки зросла в 3,5 раза; Латинської Америки – майже втричі й Азії – у 2,5 раза. Як результат – нерівномірний розподіл питомої ваги основних регіонів світу в підсумкових результатах кількісних показників людства. Цю особливість, як і динамічний розрив кількісних показників популяції розвинутих країн, а також тих, що перебувають у процесі розвитку, не можливо покласти виключно на випадковий збіг обставин. Їхні першоджерела сягають початкових стадій формування ринкового господарства й безпосередньо стосуються процесу руйнування колоніальних засад і фундаментальних змін у цій системі в період після Другої світової.

Вікова специфіка демографічного розвитку України свідчить про те, що у ХХ – на початку ХХІ ст. простежено істотні зміни в населенні, спровоковані під впливом, з одного боку, показників тривалої дії (корегування типу відтворення населення і його соціального регулювання), а з другого – короткострокових кризових подій, спричинених Першою й Другою світовими війнами, голодоморами, масовими репресіями, переселеннями в примусовому порядку, занепадом економіки тощо.

ХХ ст. відзначилося для України як час значимих демографічних криз і соціальних катастроф. Перша світова й громадянська війни викликали масові епідемії, штучно створений голодомор на початку 20- і 30-х рр., масові репресії в 30-х рр., Друга світова, депортація в 40-х рр. і голод у 1947 р. – усе це порушило нормальний перебіг демографічного розвитку.

Згідно з незалежними оцінками, втрати населення України за період з 1914 р. до початку 20-х рр., прямі (безпосереднє скорочення чисельності тих, хто живе) й опосередковані (ненароджені діти) разом склали в діапазоні від 3 до 4 млн осіб.

У середині 20-х рр. територіально Європейська частини колишнього СРСР супроводжувалася демографічним переходом від високих рівнів народжуваності та смертності, який розповсюдився по всій території України. Із боку соціально-економічної сфери можна відзначити модернізацію й створення потужного індустріального підґрунтя.

Кінець епохи в 1929 р. призвів до відчутного зменшення кількості народжених дітей, серед причин цього – примусова колективізація сільськогосподарської галузі та насильницька індустріалізація.

Демографічний спад незабаром спровокував демографічну катастрофу, основними елементами якої були масова депортація сільського населення в інші регіони СРСР, штучний голодомор організований тоталітарним керівництвом у 1932–1933 рр., політичні репресії, які призвели до фактичного винищення тисяч українців. Загалом демографічні втрати України (у рамках до 17 вересня 1939 р.), спровоковані соціальними потрясіннями 20–30-х рр., склали близько 5,8 млн осіб.

Неймовірно великі втрати населення були під час Другої світової війни (1941–1945 рр.). Серед суттєвих причин цього – міждержавні переселення, політичні репресії, «добровільні» організовані переселення українських селян до Сибіру й Далекого Сходу задля виконання важких робіт у вугільній, нафтовидобувній, лісовій і рибній промисловості. Подібні переселення тривали до 50-х рр.,

тоді основною «рушійною силою» стало освоєння цілини й перелогових земель Казахстану. У цілому демографічні втрати внаслідок події за період із 1939 по 1959 рр. склали близько 9,8 млн осіб, а в 1929–1959 рр. – близько 14,6 млн осіб, що еквівалентно скороченню населення республіки на 34 %, порівняно зі статистичними даними перепису 1959 р. Ураховуючи втрати під час Першої світової й громадянської воєн населення України скоротилося майже на 18 млн осіб [1].

Потрібно відзначити, що демографічні катастрофи першої половини ХХ ст. серйозно вплинули не лише на кількісні, але й на якісні показники відтворення населення України, його вікові рамки. Також простежено негативний вплив на соціальний та економічний розвиток республіки й зменшення можливості повноцінного впровадження трудового потенціалу населення. Стрімко знизилися відтворюваність можливості демографічного потенціалу. Усі вищезазначені катаклізми в демографічній історії України були такими «регулярними» та вагомими, що стали причиною значного зменшення чисельності населення, негативно вплинули на природний процес самовідтворення родин, спричинили низку наслідків негативного забарвлення в економічному, інтелектуальному й суспільному розвитку України в цілому.

70–90-ті рр. ХХ ст. характеризуються початком нової фази демографічних переміщень. Її головними ознаками були скорочення числа народжуваності та природного приросту населення, зростання рівня смертності й активне старіння цієї категорії населення, його депопуляція, а також створення родини без можливого самовідтворення. Усе це сигналізувало про те, що держава опинилась у демографічній кризі, що за часом та масштабами перевершила попередні. Специфіка нової демографічної катастрофи полягала в тому, що, крім кількісного зменшення населення, простежено значне погіршення показників здоров'я, якісних показників інтелектуального рівня. Загалом очевидною стає деградація генофонду, що сигналізує про передумови непередбачуваних геополітичних ситуацій.

Як відомо, сучасна епоха характеризується радикальними змінами планетарного масштабу, пов'язаними з глобалізацією економіки й певною мірою – політичного та духовно-інтелектуального життя найрізноманітніших країн і народів. Глобалізація, як і будь-яке явище дійсності, іманентно містить у собі суперечливі мотиви. З одного боку, вона, уніфікуючи економічний та соціальний розвиток світу, сприяє всебічному обміну досвідом, упровадженню в найстисліші терміни новітньої техніки й технології, засвоєнню передових досягнень у сфері культури в цілому. Проте, з іншого боку, глобалізація часто здійснюється насильницьким способом, диктує різним країнам чітко визначений характер економічної діяльності, випуск обмеженого асортименту товарів і послуг, ігнорує неоднакові стартові умови цих держав у плані спроможностей їх входження у світову економічну та політичну системи. Унаслідок цього ще більше посилюються диспропорції в рівнях розвитку економічно розвинутих й усіх інших країн.

Однак, незважаючи на деякі негативні моменти, глобалізація вимагає від кожної країни проведення економічних реформ, реалізації інноваційної політики в усіх сферах суспільного життя. Зазначимо, що під інноваціями найчастіше розуміють «механізм формування нових технологій і нових моделей поведінки, що створює передумову для соціокультурних змін» [2, с. 251]. Зрозуміло, що розвиток продуктивних сил і вдосконалення суспільних відносин завжди пов'язують із різними інноваціями, які фактично відіграють роль безпосереднього чинника та гаранта подальшого поступу суспільства. Загалом, глобалізація і її найвагомий важіль – інноваційна діяльність – передбачають утілення в практичну діяльність людей усього комплексу економічних (і не лише) реформ. Тому кожне суспільство об'єктивно зацікавлене в якнайшвидшому здійсненні таких реформ, повноцінному засвоєнню світового досвіду в економічній сфері. Якщо ж те чи інше конкретне суспільство ігноруватиме або несвоєчасно проводитиме економічні, політичні, правові, соціальні й інші реформи, співзвучні викликам часу, то воно неодмінно опиниться на узбіччі магістрального шляху розвитку всієї цивілізації [3, с. 83].

Особливо актуальна необхідність проведення економічних реформ для постсоціалістичних країн, у яких здійснюється перехід від планового ведення господарства до ринкових відносин, що в підсумку сприятиме досягненню цілей виробництва з оптимальними матеріальними фінансовими й іншими витратами.

Із метою впливу на розвиток народонаселення кожне суспільство прагне проводити відповідну до його ідеології демографічну політику. У вузькому розумінні її можна охарактеризувати як одну зі

складових частин розвитку народонаселення поряд із регулюванням умов зайнятості й праці, а також умов життя та соціального забезпечення. Ми пропонуємо визначення демографічної політики як комплексу взаємопов'язаних заходів, здійснюваних відповідними соціальними інституціями задля досягнення бажаних кількісних і якісних параметрів розвитку народонаселення тієї чи іншої країни, спроможних забезпечити досягнення цілей і завдань подальшого суспільного розвитку. Конкретно демографічна політика може спрямовуватися на сприяння зростанню або зменшенню темпів приросту населення. Аналіз демографічної політики в різних країнах світу свідчить, що найчастіше (у 70 зі 174 обстежених країн) вона спрямовується на збільшення народжуваності й природного приросту населення. Близько двох десятків держав вважають за необхідне зберегти на цьому рівні, а ще більше – примножити народжуваність [4, с. 101–102]. Отже, демографічна політика в різних країнах реалізовується неоднаково. У цілому ж вона має своїм об'єктом відтворення населення та спрямовується на досягнення бажаного результату в довготерміновій перспективі. Оскільки демографічна політика виступає складником соціально-економічної політики суспільства, то вона завжди є соціально орієнтованою й фактично відіграє роль елемента управління розвитком народонаселення.

Життєва необхідність проведення активної демографічної політики притаманна сучасній Україні, де характер демо процесів набув однозначно негативного відтінку. Потреби подальшого поступального розвитку економіки країни, безумовно, вимагають радикальних змін у демографічній поведінці найширших верств населення. Проте непослідовність і суперечливість у проведенні економічних перетворень, наростання відчуття неспроможності швидкого виходу із системної кризи консервують нинішній стан демографічної поведінки більшості громадян, що в майбутньому може стати непосильною для подолання перешкодою на шляху забезпечення суспільно необхідного рівня зайнятості населення працездатного віку. Очевидно, серцевину нової демографічної політики в Україні мають становити заходи, спрямовані не на обов'язкову зміну типу відтворення населення, що сформувався як об'єктивна реальність, а на обережне коригування режиму народжуваності. Іншими словами, головна мета нової демографічної політики повинна бути спрямована не на пряме стимулювання народжуваності (як показує досвід, зокрема колишніх соціалістичних країн, таке стимулювання дає лише короткотривалий ефект), а на сповільнення подальшого падіння інтенсивності репродуктивної функції населення [5, с. 21] з одночасним нарощуванням його якісних параметрів. Оскільки, окрім кількості населення, ми можемо назвати його якість як ще більш важливий чинник демографічного стану країни, то нині вона є складним інтегральним чинником, що включає такі показники, як характеристика здоров'я, освіти, професійної кваліфікації та ін. [6].

Аналіз демографічного розвитку України впродовж останніх десятиліть яскраво свідчить, що він значною мірою є наслідком дії багатьох несприятливих чинників, що не могли не позначитися на відтворенні населення в його кількісних і якісних вимірах. У результаті дії цих факторів (війна, голодомори, депортації тощо) Україна з її традиційно високим у минулому рівнем відтворення населення поступово перетворилася на територію з найнижчим у межах Європи природним приростом, а з 1993 р. впевнено ввійшла в стадію депопуляції населення. Населення країни в 90-х і наступних роках досягло таких значень (у млн осіб): 1990 р. – 51,8; 1991 р. – 51,9; 1992 р. – 52,1; 1993 р. – 52,2; 1994 р. – 52,1; 1995 р. – 51,7; 1996 р. – 51,3; 1997 р. – 50,9; 1998 р. – 50,5; 1999 р. – 50,1; 2000 р. – 49,3 [7, с. 316]. У цілому за період між останнім радянським і першим українським переписами населення країни зменшилось із 51,7 до 48,416 млн осіб, тобто на 6,3 %. Із початку ж депопуляції чисельність мешканців країни зменшилася на 3,8 млн, або 7,3 %. Усього щороку населення країни нині скорочується майже на 400 тис. осіб. У наш час практично не залишилось областей, у яких народжуваність перевищує смертність, хоча ще п'ять років тому деякі області Західного регіону характеризувалися незначним приростом населення. Нині такий приріст простежуємо в окремі роки лише в Закарпатській області.

Наприкінці травня 2002 р. Державний комітет статистики України оприлюднив попередні результати Всеукраїнського перепису населення, що відбувся в грудні минулого року. Кількість жителів в Україні виявилася нижчою за очікувану. Порівняно з чисельністю населення країни на початку 2001 р. його кількість зменшилася на 876 тис. осіб. А попередні дані перепису, опубліковані напередодні Нового року, були скориговані в бік зменшення на 444 тис. переписаних громадян. За даними офіційної статистики, суто арифметично за 25 років незалежності населення України скоротилося більше ніж на 9 млн осіб.

У 1991 р. в Україні проживало 51,944 млн осіб, а станом на 1 січня 2016 р. – 42,760 млн. Дані за 2015–2016 рр. подано без урахування «тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя», також досить приблизними є відомості щодо неконтрольованих Києвом територій на сході країни. Отже, точніше буде сказати, що населення України скоротилося на 8 млн осіб [8].

Дві третини українців мешкають у містах, у сільській місцевості проживає кожен третій. Найбільш густонаселена область – Донецька: тут мешкають близько 5 млн осіб (4244 тис. осіб). Їй поступається навіть Київська область разом зі столицею (2925 тис. осіб). До найбагатолюдніших належать також Дніпропетровська (3230 тис.), Харківська (2701 тис.), Львівська (2534 тис.), Луганська (2195 тис.) та Одеська (2386 тис.) області [9]. Інформаційні дані наведено за 1 квітня 2014 р. для АР Крим та міста Севастополя (1968 тис. осіб) [10]. Решта регіонів України за кількістю жителів до двомільйонної позначки не дотягують. Найбільший внесок у формування високого демографічного потенціалу в названих вище областях роблять насамперед їхні центри. Крім того, у Донбасі та на Дніпропетровщині історично склався специфічний тип міського розселення з високою щільністю невеличких шахтарських міст і селищ, що й зумовило граничний рівень урбанізації цих регіонів у масштабі країни. Відсоток сільського населення тут мінімальний і коливається в межах 10–17 % [11, с. 134].

Вітчизняні демографи встановили низку ознак, що переконливо свідчать про наявність значних деформацій у розвитку народонаселення країни. До них належать неухильне зниження народжуваності та природного приросту, розбалансованість статеві-вікової структури, зменшення відсотка й абсолютної кількості сільського населення в більшості регіонів, посилення розриву в тривалості життя чоловіків і жінок, зменшення середнього розміру сім'ї до рівня, що практично унеможливує просте відтворення населення. Крім того, зросла концентрація населення у великих промислових й адміністративних центрах, хронічного характеру набула велика за обсягами маятникова трудова міграція. І, насамкінець, збільшилася кількість адміністративних одиниць країни зі стійкою депопуляцією населення.

Нині в Україні, як і в багатьох країнах Європи, усе більше уваги приділяють питанням ефективності реалізації національної соціальної й демографічної політики, програм соціально-економічного розвитку на регіональному та місцевому рівнях. Зростають вимоги до інформаційного забезпечення діяльності відповідних органів державного управління, органів влади різних рівнів.

Важливим сучасним напрямом використання соціально-економічної й демографічної інформації є статистико-математичне моделювання, зокрема для розробки та оцінки ефективності заходів соціальної й демографічної політики [12]. Останніми роками в Україні істотно змінюється ставлення експертів із соціальних питань, фахівців урядових установ, політиків до способів використання інформації, отриманої із застосуванням методів моделювання. Багатообіцяючим напрямом моделювання є мікромоделювання, що ґрунтується на мікроданих, як правило на первинних даних (на рівні окремих домогосподарств або осіб) переписів населення, державних вибіркових обстежень населення (домогосподарств), адміністративних показників, зокрема даних реєстрів населення й домогосподарств. Мікромоделювання має такі переваги, як можливість відстеження та відображення результатів соціальної політики для окремих соціально-демографічних груп населення, урахування реальної структури населення, структури соціальних програм, що може використовуватися для прогнозування результатів змін політики й окремих її заходів, наслідків реалізації різних сценаріїв стосовно різних груп населення тощо. Моделювання на мікрорівні висуває значно вищі вимоги щодо інформаційної бази.

Іншим напрямом використання соціальної та демографічної інформації на регіональному рівні є розробка систем із просторовою прив'язкою даних, наприклад географічних інформаційних систем. Упродовж останніх 10 років таким системам приділяє особливу увагу багато міжнародних організацій, зокрема статистичний підрозділ ООН.

Основним джерелом соціально-економічної та демографічної інформації на національному й регіональному рівнях є дані державної (офіційної) статистики. При цьому бачимо, що для статистики будь-якої країни проблематичним є повне забезпечення користувачів різних рівнів даними, необхідними для задоволення наявних потреб. Водночас статистичні органи змушені інтенсивно перебудувати базові принципи збирання й обробки інформації, зокрема враховуючи потреби регіональної статистики та потреби в даних на мікрорівні. Так, у 2000 р. створено міжнародний статистичний консорціум, основним завданням якого було проведення до 2004 р. робіт щодо опрацювання відомих методів вимірювання показників для відносно невеличких територій та груп населення (методів малих територій) і розробки рекомендацій із використання цих методів у державній і міжнародній статистиці [13].

Із розвитком глобалізаційних процесів, міжнародної економічної та соціальної інтеграції очевидно стає теза, що демографічний стан країни є одним із найважливіших чинників, які визначають її місце у світовій економіці. Якщо 10–15 років тому вирішальне значення для демографічних процесів мало національне середовище, обмежене державними кордонами, то з початком глобалізації демографічні проблеми набувають нового змісту, відображаючи, зокрема, підвищення якості робочої сили, активізацію трудової міграції працівників на внутрішньому й субрегіональному ринках праці тощо. Тому сьогодні демографія повинна бути головним питанням для стратегічного розподілу активів, тобто інвестицій на довгий термін. Тут ми можемо бачити, що це може мати численні наслідки для економіки та фінансової системи [14].

Процеси глобалізації й прискорена інтеграція у світову економіку, згідно з даними Світового банку, призводять до концентрації економічних ризиків у групі бідних країн, що, відповідно, загострює проблеми в соціальній сфері на ринку праці, а отже, негативно позначається загалом на демографічній політиці в Україні.

У нових умовах утворення єдиного внутрішнього ринку країн Європи утвердилося концептуальне трактування соціальної політики як його важливого структурного елементу. Із кінця 80-х і початку 90-х рр. минулого століття роль соціального фактора інтеграції значно зросла. Збереження соціальних функцій за національними державами стає економічно й політично невиправданим і долається вирівнюванням умов соціального розвитку. Потрібно, щоб цей процес відбувався з орієнтацією на регулятивні норми, стандарти та гарантії, закріплені в міжнародних документах: Європейській соціальній хартії, рекомендаціях і конвенціях ООН, МОТ, а також рішеннях СОТ та інших установ.

Як свідчить практика, євроінтеграційний процес має як позитивний, так і негативний бік. Соціально-демографічна детермінанта ринку праці та якісний склад робочої сили перебувають під впливом деформованої структури виробництва, що недостатньо адаптується до інтеграційних процесів в економіці. Уже зараз можна відзначити тенденцію до зниження попиту на кваліфікованих працівників і, навпаки, – підвищення на малокваліфікованих.

Аналіз загальної демографічної та соціальної ситуації показує значну невідповідність здійснюваних реформ соціально-демографічним пріоритетам. Тому напрям реформ повинен бути скоригований у векторі реалізації принципів і критеріїв сталого людського розвитку, створення достатніх умов щодо життєзабезпечення населення, посилення його економічної активності, доступу до основних соціальних благ.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Розглянуті вище деякі особливості сучасного демографічного розвитку країни переконливо свідчать про необхідність реалізації такої демографічної політики, коли її основні важелі набули б виразного соціально-економічного характеру. Однак за будь-яких умов демографічна політика буде успішною тоді, коли економічні механізми її втілення органічно поєднуються з механізмами мотиваційними, що виступають у ролі індикатора ступеня сприйняття цієї політики населенням, усвідомлення відповідності її потребам, інтересам та прагненням людей. За основу такої політики, очевидно, потрібно взяти заходи, спрямовані на зміцнення здоров'я населення й забезпечення необхідного рівня загальної та професійної його підготовки, що дало б змогу повноцінно функціонувати трудовому потенціалу суспільства за рахунок пріоритетного розвитку його якісної визначеності.

Джерела та ітература

1. Станіслав Кульчицький. Демографічні втрати України в ХХ столітті / Кульчицький Станіслав // Дзеркало тижня. Україна. – № 39. – 1.10.2004.
2. Культурологія. ХХ век. Енциклопедія. – Т. 1. – Санкт-Петербург : Ун-т Книга Алетейя, 1998. – С. 251.
3. Цапок С. Сучасний стан і перспективи демографічного розвитку України / С. Цапок, Л. Ноджак // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 82–90.
4. Народонаселение : энцикл. словарь. – Москва : Большая Росс. энцикл., 1994. – С. 101–102.
5. Стешенко В. До питання про концепцію національної демополітики / В. Стешенко, В. Піскунов // Демографічні дослідження. – Вип. 18. – Київ : ІЕ НАН України, 1996. – С. 21.
6. Bezverby Vadim. Geopolitics of Population: How the Demographic Processes Are Shaping National Power// Office of Population Research at Princeton University.2015. URL: <http://paa2015.princeton.edu/abstracts/152660> az (дата звернення: 30 квітня 2015).

7. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. – Київ : Техніка, 2001. – С. 316.
8. Зануда Анастасія. Українська демографія: що змінилося за 25 років / А. Зануда / BBC Україна. 2016. URL: http://www.bbc.com/ukrainian/society/2016/08/160801_ukraine_demography_az (дата звернення: 2 серпня 2016).
9. Звіт Чисельність населення на 1 квітня 2014 // Держстат України. 2014. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 1 січ. 2014 р.).
10. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України» на 1 січня 2017 року / Держкомстат України. – Київ : 2017. – С. 5.
11. Прибиткова І. Демографічна ситуація в Україні у дзеркалі Всеукраїнського перепису населення 2001 року / І. Прибиткова // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 3. – С. 133–142.
12. Citro C. F. The Uses of Microsimulation Modelling, Review and Recommendations. – Vol. 1 / C. F. Citro, E. A. Hanushek. – Washington : National Academy Press.
13. Producing an Improved Geographic Profile of Poverty / G. Demombynes [et al.] // WIDER, Discussion Paper. – No 2002/39.
14. Sam Ghosh. Demography and its effect on economic development and on the financial markets// BBC Llinkedin. 2015. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/demography-its-effect-economic-development-financial-markets-ghosh> (дата звернення: 07 грудня 2015).

References

1. Kulchytskyi S. (2004) Demografichni vtraty Ukrainy v XX stolitti [Demographic losses in Ukraine in 20th Century]. Dzerkalo tyzhnia. Ukraine – The Mirror of the Week. Ukraine, 39, 4 [in Ukrainian].
2. St. Petersburg University (1998) Kulturologiya. XX vek. Entsyklopediya [Culturology. 20th Century. Encyclopedia]. St. Petersburg: Kniga Alteya [in Russian].
3. Tsapok S., Nodzhak L. (2003). Suchasnyi stan i perspektyvy demografichnoho rozvytku Ukrainy [Contemporary situation and perspectives of the demographic development of Ukraine] // Rehionalna ekonomika – Regional Economy, Vol.1, 82–90 [in Ukrainian].
4. Narodonaseleniye (1994) Entsyklopedicheskiy slovar [Population. Encyclopedic Dictionary]. Moscow: – М.: Bolshaya Rossiskaya entsyklopediya, 101–102 [in Russian].
5. Steshenko V., Piskunov V. (1996) Do pytannia pro kontseptsiiu natsionalnoi demopolityky [Regarding the issues of the National demographic policy concept] Demografichni doslidzhennia – Demographic Researches, Vol. 18, 21 [in Ukrainian].
6. Bezverby V. (2015) Geopolitics of Population: How the Demographic Processes Are Shaping National Power. Office of Population Research at Princeton University. Retrieved from <http://paa2015.princeton.edu/abstracts/152660> [In English].
7. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2000 rik (2001) [Statistic Yearbook of Ukraine, year 2000]. Derzhkomstat Ukrainy, Kyiv, 316 [in Ukrainian].
8. Zanuda A. (2016) Ukrainska demohrafiia: shcho zminylosia za 25 rokiv [Ukrainian demography: what has been changed in 25 years]. Retrieved from http://www.bbc.com/ukrainian/society/2016/08/160801_ukraine_demography_az [in Ukrainian].
9. Zvit Chyselnist naseleunia na 1 kvitnia 2014 (2014) [Population Report for April 1, 2014]. Derzhkomstat Ukrainy. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. Statystychnyi zbirnyk «Chyselnist naiavnoho naseleunia Ukrainy» na 1 sichnia 2017 roku (2007) [Statistical publication «The number of available population of Ukraine» as of January 1, 2017]. Derzhkomstat Ukrainy, Kyiv, 5 [in Ukrainian].
11. Prybytkova I. (2002) Demografichna sytuatsiia v Ukraini u dzerkali Vseukrainskoho perepysu naseleunia 2001 roku [Demographic situation in Ukraine in the mirror of the All-Ukrainian Population Census 2001]. Sotsiologhiia: teoriia, metody, marketynh. Vol. 3, 133–142. [in Ukrainian].
12. Citro C. F., Hanushek E. A. (1991) Improving Information for Social Policy Decisions The Uses of Microsimulation Modelling. Review and Recommendations – National Academies Press, Washington. Vol. 1 [In English].
13. Demombynes G., Elbers Ch., Lanjouw J., Lanjouw, P., Mistiaen J., Özler B. (2002) Producing an Improved Geographic Profile of Poverty. WIDER Discussion Papers, World Institute for Development Economics, 2002/39 [In English].
14. Ghosh S. (2015) Demography and its effect on economic development and on the financial markets. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/demography-its-effect-economic-development-financial-markets-ghosh> [In English].

Тарас Токарський. Демографические факторы в системе построения социального государства. В статье раскрывается влияние демографических факторов на формирование стабильного экономического, интеллектуального, политического и социального развития Украинского государства. В ней четко отображена роль демографии

как главного вопроса для стратегического распределения активов, то есть инвестиций на длинный срок и, как результат, многочисленных последствий для экономики и финансовой системы Украины. Главная идея – изменена вектора реформ для обеспечения устойчивого развития населения и создания надлежащих условий жизнеобеспечения населения, которое приведет к улучшению экономической динамики Украинского государства в целом.

Ключевые слова: демографическая ситуация, демографическое развитие, демографическая характеристика, демографическая политика, социальный регулятор, социальные катаклизмы, глобализация, народонаселение.

Taras Tokarsky. Demographic Factors in the System of Building a Social State. The author elucidate the effects of demographic factors on the formation of a stable economic, intellectual, political and social development of the Ukrainian state. It clearly depicts the role of demography as the main issue for strategic asset allocation, that is, long-term investments and as a result numerous consequences for the economy and financial system of Ukraine. The main idea is to change the vector of reforms to ensure the sustainability of the population and create appropriate conditions for life support, it will lead to improved economic dynamics of the Ukrainian state as a whole.

Key words: demographic development, demographic policy, social disasters, globalization, population, social and economical changes,

Стаття надійшла до редакції 30.10.2017 р.

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 65.011 (477)

Дмитро Баюра – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Розвиток соціально відповідального корпоративного управління в контексті узгодження інтересів стейкхолдерів

У статті розглянуто об'єктивні процеси розвитку соціально відповідального корпоративного управління на засадах формування корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні та обґрунтовано необхідність формування організаційно-економічного механізму управління ними на рівні вітчизняних підприємств з урахуванням узгодження інтересів стейкхолдерів.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративна соціальна відповідальність, стейкхолдери.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах посилення конкуренції, загострення проблем соціальної нерівності й незахищеності навколишнього природного середовища підприємства корпоративного типу змушені більше звертати увагу на соціальну, етичну та екологічну компоненти поряд з економічними результатами своєї фінансово-господарської діяльності й виконанням ключового завдання отримання прибутку. Ці нові виклики щодо формування соціально відповідальної системи корпоративного управління змушують підприємства узгоджувати свої дії з ключовими зацікавленими особами в їх функціонуванні (стейкхолдерами). Тобто соціально відповідальне корпоративне управління повинно розвиватися на засадах корпоративної соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність породжує нові економічні явища у відносинах між державою, бізнесом, персоналом, споживачами, акціонерами та іншими стейкхолдерами. Україна практично лише започатковує реалізацію «Порядку денного на XXI століття» ООН із впровадження стратегії сталого розвитку, в основу якої покладено парадигму соціальної відповідальності бізнесу, або ж корпоративної соціальної відповідальності.

Проведений нами аналіз більш як на 50 зарубіжних компаніях-лідерах у сфері КСВ у світовій економіці підтверджує те, що найвагоміших результатів із формування соціально відповідального бізнесу досягли компанії та інтегровані корпоративні структури, які реалізують системний підхід до формування організаційно-економічного механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю в системі корпоративного управління.

Потреба використання інформації про організаційно-економічний механізм корпоративної соціальної відповідальності виникає насамперед під час оцінювання ефективності участі компанії в реалізації проектів та програм соціального інвестування. Основу організаційно-економічного механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю складають елементи, які відповідають за узгодження цілей і завдань із методами, засобами їх досягнення та управлінськими рішеннями.

Структура управління КСВ являє собою систему оптимального розподілу функціональних обов'язків, прав і відповідальності, порядку й форм взаємодії між органами корпоративного управління, що входять до її складу, і персоналом, що працює в них. Потрібно наголосити, що в Україні питання дослідження формування організаційно-економічних механізмів управління КСВ розглянуто поки що в нечисленних наукових та прикладних дослідженнях.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Огляд та аналіз зарубіжної літератури засвідчує, що теоретичні підвалини корпоративної соціальної відповідальності заклали такі зарубіжні науковці, як Г. Боуен, К. Девіс, П. Друкер, Е. Карнегі, А. Керолл, Ф. Котлер, Н. Лі, Е. Мейо, М. Портер, Е. де Сото, М. Фрідмен, Р. Фрімен, Ф. Хайек й ін. Вагомий внесок у розбудову теоретико-прикладних та методологічних аспектів соціально відповідального ведення бізнесу зробили вітчизняні вчені (В. Геєць, І. Каленюк, А. Колот, В. Лисогор, З. Варналій, В. Осецький, А. Садеков, Н. Супрун, А. Чухно, Н. Ушакова, О. Грیشнова, В. Євтушевський, А. Шегда). Регуляторні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки достатньо системно розроблено в наукових працях І. Царик.

Водночас потребують удосконалення теоретико-методологічні засади реалізації соціальної відповідальності бізнесу як невід'ємного складника підприємництва в системі національної економіки та розробка ключових компонентів організаційно-економічного механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю в системі корпоративного управління. Відсутність в Україні концептуальних засад регуляторного впливу на соціальну відповідальність бізнесу, науково обґрунтованих його принципів, важелів й інструментів, адаптації світового досвіду з цих питань до особливостей економічного розвитку нашої країни зумовлюють необхідність та доцільність подальших комплексних економічних досліджень цих проблем, а також підсилюють їх прикладну значущість щодо управління корпоративною соціальною відповідальністю на рівні підприємств усіх типів й організаційно-правових форм. Усе це зумовило вибір теми статті.

Мета та завдання дослідження. Мета статті – виявлення особливостей становлення й ефективної реалізації організаційно-економічних механізмів корпоративної соціальної відповідальності бізнесу як необхідного складника розвитку національної економіки. Відповідно до поставленої мети статті визначено **завдання** – обґрунтування концептуальних засад формування організаційно-економічного механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю бізнесу на рівні підприємства. Об'єктом дослідження в статті виступили процеси розвитку та побудови компонентів організаційно-економічного механізму корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Піл час розробки складників організаційно-економічного механізму корпоративної соціальної відповідальності бізнесу методологічною основою стали фундаментальні положення теорій соціально орієнтованої ринкової економіки, корпоративного управління, теорії зацікавлених сторін, концепції сталого розвитку й поведінкової економіки.

Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу виступає складним економічним явищем, яке проявляється через процес соціального інвестування та розвиток соціального діалогу зі стейкхолдерами. Практично реалізація інструментів корпоративної соціальної відповідальності підприємствами забезпечує соціалізацію економіки країни. Положення поведінкової економіки проявляються в концепції соціально відповідального маркетингу та визначення впливу споживачів на діяльність підприємств.

Формування організаційно-економічного механізму, у тому числі управлінського аспекту будь-якого бізнес-процесу, потребує оцінювання результативності. У розвинутих країнах світу організаційно-економічні механізми управління корпоративною соціальною відповідальністю формуються під впливом державної політики та в ході реалізації відповідної державної стратегії. На нашу думку, форми корпоративної соціальної відповідальності з участю держави можуть проявлятися за рахунок реалізації таких функцій і механізмів: по-перше, держава виступає в якості формування правових норм, відповідних контролюючих інститутів щодо дотримання норм етичної поведінки стейкхолдерів та компаній, розбудови відповідної інфраструктури громадянського суспільства на принципах довіри; по-друге, країна також відіграє роль споживача й покупця відповідних продуктів та послуг, особливо соціально орієнтованих підприємств; по-третє, є партнером та інституціональним інвестором; по-четверте, вона учасник міжнародних відносин і стимулятор запровадження та реалізації міжнародних стандартів у сфері корпоративного управління й соціальної відповідальності бізнесу; і нарешті, держава виступає роботодавцем та захисником навколишнього середовища, а також розвитку територіальних громад.

У будь-якому випадку всі форми КСВ з участю держави повинні виступати чинником формування й підвищення конкурентоспроможності компаній на регіональному, національному та

міжнародному рівнях. Форми ж прояву КСВ без участі держави набагато ширші, оскільки коло стейкхолдерів компаній проявляється в ході їхнього життєвого циклу й життєвого циклу їхніх продукції та послуг і цілком залежать від виду економічної діяльності та масштабів бізнесу.

Оптимальне поєднання елементів організаційно-економічного механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю дає змогу реалізувати стратегію КСВ, сприяє ефективним комунікаціям із зацікавленими особами, а також протидіє впливу негативних факторів та сприяє оптимізації ризиків у зазначеній вище сфері. Запропоновану структуру організаційно-економічного механізму управління КСВ відображено на рис. 1. При цьому самої системи корпоративного управління на ньому не простежуємо, це передбачає достатньо складну та розгалужену корпоративну організаційно-управлінську структуру.



Рис. 1. Організаційно-управлінський механізм управління КСВ підприємства

Як видно з рис. 1, організаційно-економічний механізм управління корпоративною соціальною відповідальністю включає елементи не лише предметні, а й функціональні. До складу предметного складника в практиці менеджменту прийнято відносити суб'єкти управління, найбільш зацікавлених осіб та рівні відповідальності. До функціональної основи механізму, як правило, відносять функції, принципи, ціннісні орієнтири й інструменти управління. На формування механізму управління КСВ впливають внутрішні та зовнішні фактори, які мають як економічний, так і інституціональний характер, а також прямий або опосередкований вплив.

Структура системи управління корпоративною соціальною відповідальністю залежить від масштабу бізнесу, спеціалізації, видів економічної діяльності й інституційного забезпечення. Система управління орієнтується на чітко визначене коло зацікавлених осіб підприємства (організації), що дає змогу визначити стратегічні цілі у сфері КСВ, ризики та можливі способи комунікацій і соціального діалогу. Соціальний діалог спрямовано на обмін інформацією між підприємством та заінтересованими особами.

Існує багато трактувань економічної категорії «корпоративна соціальна відповідальність». Однак розуміння її сутності в економічній науковій літературі не завжди однозначне. У західних джерелах цю категорію досить часто трактують крізь призму сталого розвитку компаній. Так, наприклад, у документах Європейської комісії наголошено на тому, що корпоративна соціальна відповідальність є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у покращенні життя суспільства та захисті довкілля. Багато фахівців ототожнюють поняття «корпоративна соціальна відповідальність» і «соціальна відповідальність бізнесу».

Для того щоб більш однозначно розуміти сутність категорії «соціальна відповідальність», можливо керуватися визначенням Керівництва із соціальної відповідальності ISO 26 000, у якому запропоновано такий підхід: «соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (продукти, послуги, процеси) на суспільство й навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка допомагає сталому розвитку, здоров'ю й добробуту суспільства; зважає на очікування заінтересованих сторін; не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки; поширена в усій організації і практикується у її відносинах (діяльність організації в рамках сфери свого впливу)» [1, с. 8]. Корпоративна соціальна відповідальність інтегрує в собі всі види відповідальності підприємства за пірамідою Керолла. Тобто потрібно розрізняти відмінності між цими категоріями [2, с. 128–124].

Цикл менеджменту корпоративної соціальної відповідальності представлено на рис. 2.



Рис. 2. Система управління корпоративною соціальною відповідальністю бізнесу (цикл менеджменту КСВ)

Підприємство повинно постійно вдосконалювати систему управління корпоративною соціальною відповідальністю задля отримання в кінцевому результаті ефекту. Управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві являє собою підсистему, за допомогою якої приймаються та реалізуються рішення. Мету та цілі корпоративної соціальної відповідальності визначають власники, члени трудового колективу й інші довірені особи. Система управління корпоративною соціальною відповідальністю орієнтована на досягнення цілей організаційної ефективності та завдань сталого розвитку. Управління соціальною відповідальністю ґрунтується на принципі раціонального балансування між досягненням рівня соціальної відповідальності й використанням наявних ресурсів. Менеджмент у сфері корпоративної соціальної відповідальності реалізує, передусім, соціальну функцію, тобто зниження рівня соціальної напруженості на підприємстві та у відносинах із зацікавленими особами.

Система управління корпоративною соціальною відповідальністю залежить від розміру, організаційно-правової форми, виду економічної діяльності, впливу зовнішнього й внутрішнього середовищ підприємства. Зовнішнє середовище системи управління соціальною відповідальністю

формується під впливом об'єктивних чинників, які змушують підприємство пристосовуватися та враховувати їх у своїй діяльності. До зовнішньої сфери відносять такі елементи, як політико-правове, соціально-культурне, технологічне, економічне, екологічне, міжнародне вище середовище.

Процес управління соціальною відповідальністю залежить від структури, яка може приймати різні форми (формальні, неформальні), та побудови самого процесу управління. У формальних структурах управління соціальною відповідальністю бізнесу процеси прийняття рішень чітко регламентовані й формалізовані. У неформальних структурах управління соціальною відповідальністю відсутні чіткий розподіл і визначення повноважень відповідальних осіб, які приймають рішення від імені підприємства в цій сфері.

Система управління корпоративною соціальною відповідальністю будується на основі принципів управління, прозорості, відповідності законодавству, етичному та корпоративному кодексу (внутрішньокорпоративним документам), колективному договору з урахуванням інтересів зацікавлених осіб.

Процес управління корпоративною соціальною відповідальністю повинен враховувати ризики, пов'язані з очікуваннями суспільства й заінтересованих осіб. Процес прийняття рішень і його структура повинні бути гнучкими задля підвищення ефективності у сфері соціальної відповідальності, а саме: враховувати інтереси зацікавлених осіб, ефективно використовувати фінансові, природні та людські ресурси, делегування повноважень пропорційно обсягу корпоративної соціальної відповідальності підприємства (організації).

Моніторинг рішень у сфері корпоративної соціальної відповідальності дає змогу збалансувати рівні соціальної відповідальності й враховувати результати діяльності, як позитивні, так і негативні. За рахунок використання ефективного соціального діалогу із зацікавленими особами виникає синергізм, що дає змогу підвищити результативність у сфері соціальної відповідальності. Під час формування системи управління корпоративною соціальною відповідальністю враховуються два аспекти (структурний і функціональний), які уможливають збалансування результату та ефективності управління соціальною відповідальністю.

Структурний аспект полягає в тому, що підприємство (організація) повинно сформулювати пріоритетні напрями діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності, виокремити окремі сфери. Функціональний аспект полягає у виборі функцій, механізмів взаємодії підприємства (організації) із заінтересованими особами й залучення ресурсів, які дадуть змогу реалізувати цілі соціальної відповідальності.

Процес управління корпоративною соціальною відповідальністю включає такі елементи, як прийняття рішень, затвердження відповідних стратегій, планів і бюджетів, розробка та затвердження відповідних процедур, які складають зміст управління. Процес управління повинен мати продуктивний характер.

У ході побудови продуктивних процесів управління корпоративною соціальною відповідальністю формуються місія, бачення, цілі й завдання у сфері соціальної відповідальності. До управління залучають персонал, до ключових інструментів управління яким уключаються лідерство, мотивація, винагороди, управління конфліктами. Процедури прийняття рішень у сфері корпоративної соціальної відповідальності передбачають прийняття рішень, узгодження, залучення персоналу, оцінку та формування компетенції. Етична оцінка управління передбачає врахування моральних принципів, які дають змогу відрізнити правильну поведінку від неправильної.

Політика управління корпоративною соціальною відповідальністю включає реалізацію декількох етапів:

- розробку загальних положень (місії, бачень, цілей і завдань) у сфері КСВ;
- інтеграцію КСВ у функції структурних підрозділів підприємства;
- підвищення довіри персоналу до КСВ;
- аналіз і вдосконалення діяльності й практики організації КСВ;
- ініціювання проектів соціального інвестування;
- контролінг реалізації соціальних програм;
- навчання персоналу у сфері КСВ.

Управління КСВ здійснюється за допомогою аналізу, планування та контролю виконання соціальних програм, спрямованих на підвищення соціальної відповідальності. Управління можна представити у вигляді бізнес-процесу: створення – підтримка й розширення соціального діалогу з цільовими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Ефективне функціонування бізнес-процесу забезпечується наявністю ресурсів та відповідної інформаційної системи.

Управління КСВ підприємства реалізується у всіх трьох сферах діяльності підприємства (інвестиційній, операційній, фінансовій) і трьох рівнях (корпоративному, функціональному, інструментальному). Крім того, можна виокремити внутрішній рівень управління (реалізація підприємством своєї соціальної відповідальності перед персоналом – умови праці, соціальний розвиток, підвищення кваліфікації, сприятливий психологічний клімат). Зовнішній рівень передбачає реалізацію соціальної відповідальності перед іншими зацікавленими особами за допомогою участі в розв'язанні пріоритетних соціальних проблем суспільства та збереження навколишнього середовища.

Мета стратегії корпоративної соціальної відповідальності – це підвищення ефективності бізнесу за рахунок оптимізації відносин із заінтересованими особами. Стратегія корпоративної соціальної відповідальності повинна бути частиною загальної корпоративної (основної) бізнес-стратегії підприємства й виступати інструментом корпоративного управління. Управління корпоративною соціальною відповідальністю може стосуватися умов праці, охорони навколишнього середовища, співпраці з територіальними громадами, реалізацією програм соціального інвестування та концепції соціального маркетингу. Загалом, формування та зростання рівня корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві призводить до підвищення якості його людського й соціального капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формування системи управління корпоративною соціальною відповідальністю передбачає проведення корпоративної реструктуризації або ж суттєвих організаційних змін, які пов'язані зі змінами й перетвореннями, побудовою нової системи внутрішніх комунікацій на підприємстві, чіткого розподілу функцій та обов'язків між різними рівнями корпоративної структури. Особливості прояву різних моделей реалізації організаційно-економічного механізму управління КСВ для різних типів підприємств потребує додаткових наукових досліджень.

Джерела та література

1. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – Київ : [б. в.], 2008. – 60 с.
2. Баюра Д. О. Еволюція наукової думки щодо соціальної відповідальності бізнесу / Д. О. Баюра, І. М. Царик, Н. М. Черниш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 128–134.

References

1. Zinchenko A. H., Saprykina M. A. Sotsialna vidpovidalnist v Ukrayini: Pohlyady riznykh steykolderiv. Rehional'nyu aspekt. K., 2008. 60 p.
2. Bayura D. O., Tsaryk M. I., Chernysh N. M. Evolyutsiya naukovoyi dumky shchodo sotsialnoyi vidpovidalnosti biznesu. Chernysh // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. 2012. № 9. P. 128–134.

Дмитрий Баюра. Развитие социально ответственного корпоративного управления в контексте согласования интересов стейкхолдеров. В статье рассмотрены объективные процессы развития социально ответственного корпоративного управления на основе формирования корпоративной социальной ответственности бизнеса в Украине и обоснована необходимость формирования организационно-экономического механизма управления ими на уровне отечественных предприятий с учетом согласования интересов стейкхолдеров.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры.

Dmytro Baiura. Development of Socially Responsible Corporate Governance in the Context of Harmonization of Interests of Stakeholders. The article considers objective processes of development of socially responsible corporate governance on the basis of formation of corporate social responsibility of business in Ukraine and substantiates the necessity of forming an organizational-economic mechanism of their management at the level of domestic enterprises taking into account the coordination of interests of stakeholders.

Key words: corporate governance, corporate social responsibility, stakeholders.

Стаття надійшла в редакцію 12.10.2017 р.

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Взаємозалежність ефективності діяльності підприємства та рівня довіри до працівника

Вийшовши з глобальної фінансової кризи, підприємства потрапили ще в більш глибоку кризу – кризу довіри. Довіра та економічний прогрес тісно пов'язані між собою: чим більше ми довіряємо один одному, тим краще можемо працювати разом, тим вищі шанси на економічне зростання. Організації з низьким рівнем довіри неконкурентоспроможні й, навпаки, ті, які формуються на основі високої довіри, мають найкращі шанси для досягнення передбачуваних комерційних результатів у швидкозмінних і стресових умовах. Довіра між діловими партнерами підвищує ринкову вартість підприємства та його прибутковість, тому що висока репутація супроводжується зниженням витрат на моніторинг партнерів, а це сприяє вигідній для обох контрагентів гнучкій інтерпретації угод там, де в результаті неповної інформації обмежена здатність передбачати всі сценарії розвитку подій. Існує кореляція між розширенням повноважень працівників та рівнем прибутковості. На підприємствах, де співробітники користуються довірою протягом трьох років, прибутковість інвестицій в акції зростає більш ніж на 50 %, порівняно з компаніями з низьким рівнем довіри. Винятково важливим є вплив довіри на трансакційні витрати, які включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, ведення перемовин, оформлення контрактів, укладення угод, контроль за їх виконанням і юридичним захистом прав власника в разі їх порушення. Довіра до клієнта, працівника, постачальника й лояльність, що є її результатом, позитивно впливає на вартість їх спілкування. Реальної ваги тоді набуває усна домовленість замість трудомістких перемовин, особливо в ситуаціях зорієнтованих на інноваційні зміни. В усіх цих випадках довіра виступає, наповнювач неминуче виникаючих прогалів взаєморозуміння. Збільшення взаємної довіри в організації на 10 % має такий вплив на задоволення працівників, як зростання прибутківна 36 %. Це задоволення може бути легко знищене через бажання оцінювати персонал. Регулярні оцінки слід замінити розмовами керівник–підлеглий про те, що кожен із них очікує від іншого й від підприємства загалом, що потрібно зробити, щоб вони могли виконувати свою роботу краще. Без довіри не може бути мови про успішне мотивування працівників.

Ключові слова: криза довіри, економічне зростання, трансакційні витрати, довіра до працівника, оцінка працівника, розмова керівник–підлеглий.

Постановка наукової проблеми та її значення. Вийшовши з глобальної фінансової кризи, підприємства та організації всього світу потрапили ще в більш глибоку кризу – кризу довіри. Ця прогресуюча ерозія є величезним тягарем для країн, добробут яких залежить від динаміки й інноваційності розвитку, що притаманний капіталізму. Це особливий виклик для підприємств, діяльність яких ґрунтується на щоденній довірі до клієнтів, споживачів, інвесторів, акціонерів. Криза довіри стосується не лише до інституцій, вона росте, охоплюючи всю національну економіку та велику частину світової спільноти. Капіталізм спирається на три основні засади (капітал, фінансова ліквідність та довіра). Хоча всі три мають вирішальне значення, проте відсутність довіри змушує дві інші до постійної трансформації. Довіра й економічний прогрес тісно пов'язані між собою: чим більше ми довіряємо один одному, тим краще можемо працювати разом, тим більші шанси на економічне зростання. Проте разом з економічним зростанням наша діяльність стає більш економічно обґрунтованою й ми, на жаль, довіряємо менше.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Райнхард К. Шпренгер, німецький гуру менеджменту, у своїй монографії «Довіра # 1» висловлює таку думку: «Я не знаю жодного менеджера, який би не вважав довіру найбільш важливим елементом у відносинах зі співробітниками. Я не знаю жодного спікера, який би не проповідував, що довіра є ключовою в орієнтації компанії на підвищення результативності роботи. Я не знаю ні одного підручника з управління, який би не пояснював усі можливі позитивні економічні наслідки кризь призму довіри. Але я не зустрічав ще нікого, хто б міг мені пояснити, що це таке – довіра [1, с. 9]. Автор підкреслює, що дефіцит знань про природу довіри пов'язаний із тим, що до неї ставляться як до чинника, що пояснює відносини в колективі, а не як до явища, яке вимагає пояснення.

Потрібно зазначити, що вперше до поняття довіри як до економічної категорії звернувся Адам Сміт у «Теорії моральних почуттів». Для нього довіра – це природне відчуття індивіда. Бажання завоювати довіру, переконувати, керувати й направляти інших людей, за його словами, – це одна з найсильніших людських пристрастей.

А. Маршал уважав довіру звичайною умовою економічної взаємодії. «Методи торгівлі, – пише він, – містять, з одного боку, принципи довіри, які ввійшли у звичку, а з іншого – здатність протистояти спокусі обману» [2, т.1, с. 62]. Дж. М. Кейнс звертає увагу на вплив довіри на інвестиції та безперерйне функціонування економіки. Він стверджує, що роль довіри є вирішальною, адже при прийнятті інвестиційних рішень потрібно враховувати не лише раціональні розрахунки, але й чинник довіри.

Наприкінці минулого століття виникає багато нових течій в економіці, таким чином довіра починає розглядатися крізь призму економічної соціології, економічної психології та інституційної економіки.

А. Г. Маслоу пов'язує довіру з проблемою самоактуалізації. Аналізуючи суспільство, він стверджує, що «у хворому суспільстві, у суспільстві, яке заражене страхом, недовірою, підозрами й ворожістю, люди не мають можливості повною мірою задовольняти свої потреби в безпеці, любові, повазі, довірі та правді» [3].

Особливе місце проблема довіри займає в теорії нової інституційної економіки (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон). Ця концепція ґрунтується на тому, що ситуація в економічному світі, як правило, складна й неоднозначна. У зв'язку з цим вагомого значення набуває проблема невизначеності, яка виникає внаслідок неповної інформації та її асиметричного розподілу. Тобто зазвичай контрагенти, укладаючи ринкову угоду, не поспішають відкривати партнерам усю інформацію, яка їм доступна. За таких обставин у того, хто володіє більшим обсягом інформації, виникає «моральна спокуса» або «моральний ризик», скористатися своєю перевагою. Менш інформованому доведеться здійснити додаткові трансакційні витрати (наприклад на пошук додаткової інформації, розробку складніших контрактів, страхування угод тощо). Із підвищенням рівня довіри в економічній системі такі затрати скорочуватимуться. У світі асиметричної інформації довіра виступає своєрідним каталізатором економічної активності [4, с. 46–65].

Нобелівський лауреат К. Ерроу схиляється до думки, що практично кожна комерційна операція, особливо якщо вона займає визначений період часу, містить елемент довіри. Він також наголошує, що економічну відсталість у світі можна пояснити недостатністю взаємної довіри. Цей висновок пізніше отримує підтвердження в працях Ф. Фукуями й інших учених. Френсіс Фукуяма вважає довіру ключовою характеристикою розвиненого людського суспільства, цінним економічним активом, тобто потенційним джерелом добробуту та стабільності влади. Саме довіра визначає прогрес; вона діє на мікро-, мезо- й макрорівнях суспільного життя [5, с. 4].

В Оксфордському словнику англійської мови подано таку дефініцію довіри: «тверда впевненість у тому, що на особу можна покластися» [6, с. 223]. В Енциклопедії сучасної України написано: «Довіра соціальна – впевненість у надійності соціального об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього, пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта, контролювати його діяльність» [7, с. 726]. Своєрідним підбиттям підсумків й узагальненням досліджень довіри у ХХ ст. є робота П. Штомпки, одного з авторитетних фахівців у галузі соціології довіри, «Довіра: соціологічна теорія», у якій він указує на посилення уваги до проблеми довіри, що, на його думку, зумовлено низкою причин, пов'язаних з особливостями сучасного суспільства. Науковець зауважує, що проблеми з довірою з'являються у випадку невизначеності та неконтрольованості майбутнього, тобто вона є необхідною тоді, коли немає впевненості в повному контролі над майбутніми подіями, що залежать від людських дій [8, с. 10–11].

Попри те, що інтерес до психологічних основ довіри помітний в усіх суспільних науках, економісти так формалізують її визначення: «Поняття довіри у найзагальнішому значенні може бути сформульоване як очікування того, що на партнера можна покластися щодо його зобов'язань, передбачуваності його поведінки та чесності (fairness) у діях і перемовинах, при цьому що він має можливість повести себе недобросовісно (opportunistically)» [9, с. 91–103]. Розглядаючи проблему компетентності в сучасному світі, до питання довіри звертається Джон Равен, котрий схиляється до думки, що люди, які цінують довіру в економічній діяльності, успішніші в досягненні економічних цілей. Крім того, Дж. Равен підкреслює, що саме значення терміна «довіра» змінюється залежно від цілей, які значущі для конкретного індивіда [10].

Б. Шо та Ч. Хенді пов'язують поняття довіри з функціонуванням і розвитком комерційної організації. На думку Б. Шо, «для досягнення успіху в бізнесі потрібні дві речі: прогресивна конкурентна стратегія, а також її якісне організаційне виконання. Недовіра – ворог одного й іншого». Він вважає, що в сучасній конкурентній економіці недовіра стає значно більшою проблемою, ніж просто проблема персоналу. Організації з низьким рівнем довіри неконкурентоспроможні та, навпаки, ті, які формуються на основі високої довіри, мають найкращі шанси для досягнення передбачуваних комерційних результатів у швидкозмінних і стресових умовах. У цьому розумінні довіра є одним із найважливіших чинників досягнення помітних успіхів у бізнесі [11, с. 11–12].

Мета статті – аналіз сучасного стану й визначення перспектив управління підприємством, зокрема мотивації персоналом в умовах кризи довіри.

Завдання статті – дослідити динаміку рівня довіри в суспільстві, оцінити вплив довіри на результати економічного розвитку підприємств, її вплив на працездатність і продуктивність працівника.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Роль довіри в сучасному бізнесі стає дедалі відчутнішою. Довіра членів команди один до одного дає змогу підвищити відданість колективу, готовність до взаємодопомоги, знижує конфліктність у цілому й витрати керівника на контроль виконання завдань зокрема. Потрібно зауважити, що ще дуже мало масштабних міжнародних соціологічних досліджень рівня довіри в суспільстві. Автори погоджуються з твердженням В. Новікова, що відомі тільки дві такі спроби: перша – робота за Програмою ООН із людського розвитку (UNDP Human Development Index – HDI), у рамках якої довіру вивчали у 2009–2011 рр. через соціологічне опитування у 126 країнах світу, друга – за програмою «World Value Survey» (WVS), що вже близько 30 років вивчає цінності різних суспільств, останні дані стосовно рівня довіри оприлюднені в ній за 2010–2014 рр. для 59 країн світу. Рівень довіри в соціологічних опитуваннях визначали як частку позитивних відповідей на запитання: «Чи можна довіряти більшості людей?» або «Чи можна довіряти іншим людям?» Відповіді на це запитання в різних країнах різняться. За даними HDI, відмінність становить від 60 (Данія) до 7 % (Ліван й Албанія). Україна перебуває на 32-му місці з показником 29 %. За WVS різниця ще більша – від 67 % (Нідерланди) до 3 % (Тринідад і Тобаго, Філіппіни). Україна перебуває на 22-му місці з показником 25 %. Ураховуючи те, що в другому дослідженні удвічі менше країн, ніж у першому, показники України можна вважати достовірними, оскільки в обох дослідженнях вона потрапила в другу чверть за рівнем довіри, тобто показник вищий за середній серед країн світу. За рівнем довіри як головного чинника соціального капіталу Україна мала би бути значно більше розвинутою, ніж є фактично. На нашу думку, причина української катастрофи – низький рівень політичних й економічних інституцій і повна недовіра до них із боку суспільства [12]. Масштаб проблеми відображають дані табл. 1.

Таблиця 1

Довіра до соціальних інституцій, % до опитаних

Соціальна інституція	Довіряю	Не довіряю	Баланс довіра-недовіра (різниця)
Волонтери	57,6	13,5	44,1
Церква	58,8	18,4	40,4
Громадські організації	34,5	21	13,5
Збройні сили України	45,3	32,9	12,4
Переселенці	24	25	-1
Українські ЗМІ	32,3	38,9	-6,6
Патрульна поліція	20,7	35,1	-14,4
Національна поліція (колишня міліція)	14,9	46,1	-31,2
СБУ	16,3	49,7	-33,4
Президент України	16,8	64,9	-48,1
Опозиція	8,7	65	-56,3
Уряд України	8,7	75	-66,3
Верховна рада України	6,2	78,6	-72,4
Російські ЗМІ	4	77,6	-73,6

Джерело: [13].

Згідно з економетричними розрахунками, вартість транзакцій, які не відбулися через відсутність взаємної довіри між підприємцями Польщі, оцінюється у 250 млрд злотих (дані за 2014 р.). Через дефіцит довіри, неетичну поведінку й відсутність ефективного контролю польська економіка щорічно втрачає еквівалент 10 % ВВП, а в гіршому випадку може втратити 281 млрд злотих, тобто 13 % від ВВП [14]. Даних про втрати в Україні немає. Відсутність упевненості – серйозна перешкода для розвитку країни, господарської діяльності, підприємства. Результати досліджень рівня довіри між підприємствами та його впливу на національну економіку, проведеного EdelmanTrust Barometer у 2015 р., підтвердили, що він є низьким. Підприємці сумніваються в підприємцях, 52,5 % із них упевнені, що контрагенти використовують усі правові неточності, щоб отримати додаткову вигоду від контракту. Респонденти (73,5 %) уважають, що, реалізуючи свій бізнес, люди повинні постійно бути обережними, щоб їх не ошукали (53,2 %); потрібно постійно збирати документи на підтвердження своєї правоти, оскільки в іншому випадку бізнес-партнер зможе звинуватити їх у нечесності. Результати соціальної діагностики свідчать, що тільки 12 % респондентів погоджуються з думкою, що більшості людей можна довіряти, а в хороші наміри й бажанням допомагати іншим вірять лише 16 % [14]. Навені результати досліджень підтверджують тезу про те, що в епоху Web 2.0 + існує глобальна криза довіри.

На жаль, сьогодні багато підприємств є невичерпними нагромадженнями підозр. Зазвичай, відсутність довіри спонукає керівників давати численні розпорядження з метою контролювати все, що відбувається на підприємстві. Вони не вірять у добру волю й старанність своїх підлеглих. Глибоко вкорінена недовіра, яка намагається одягнути маску раціональності, перетворює керівників у поліцейських, які патрулюють свою територію. Вони більше не довіряють якісним критеріям, на підставі яких самі ж узяти цих людей на роботу. Такі керівники надзвичайно стримані та обережні, якщо змушені надати своїм працівникам певну свободу дій задля досягнення визначеного результату. Стіну недовіри відображає зміст, наприклад, таких плакатів: «Тут спостерігає кожен», «Нікому не можна довіряти», «Ви повинні контролювати кожен крок», «Висловлювання вашої думки може бути небезпечним» [15, с. 25]. Відсутність довіри – це отрута, яка нищить усіх. Багато керівників мають значну кількість правил і механізмів контролю, які стоять на перешкоді під час виконання звичайної роботи: «надмірна бюрократія», «манія документів і заповнення формулярів»; «надлишок адміністративних завдань, котрі не збільшують доданої вартості». Дійсно, дивно, якими бездумними бувають деякі роботодавці, які часто витрачають величезні суми грошей на підвищення «ефективності» вербування й відбір співробітників, а в подальшому примножують процедури контролю.

Гері Хамель, описуючи різні стилі керівництва, поділився таким спостереженням: «Як риба, яка не розуміє світу поза водою, так і більшість із нас не може уявити собі управління, яке не відповідає стандартам, відомим нам з дитинства. Навіть наша мова є заручником цих змодельованих переконань. Зверніть увагу на те, як глибоко поняття «ієрархія» проникло в наш словник з управління: «інстанції», «піраміда» «підпорядкування», «каскад» «пряме підпорядкування», «організаційний рівень», «зверху вниз». Усі ці вирази означають формальний принцип влади та контролю [16]. А кого з нас оминули такі популярні аргументи недовіри, як анонімність анкети, утаємничення розміру зарплати, різні види «анотацій» («зауваження на полях» запити, як «будь ласка, подайте в письмовому вигляді», «пришліть мені на електронну пошту»), гіпертрофія важливості певного показника («тим, чого не можна виміряти, ви не можете управляти»), манія контролю з боку керівника («кожен e-mail прошу направляти мені на електронну пошту»), зважене хеджування проти можливих наслідків прийнятих рішень, запобігання ризику, щораз довші зустрічі, затягування нарад, контроль продуктивності, зростаюча важливість початку роботи «за годинником» водночас відкрите ігнорування встановлених правил привілейованими особами. «На жаль, там де недовіра є нормою, довіра зникає» [15, с. 28]. Шкода, адже довіра генерує переваги в багатьох вимірах, серед інших – економічному, що для працівників часто є пріоритетним критерієм при оцінці результатів діяльності. С. Кові зауважує, що довіра позитивно впливає на зниження витрат, швидкість обіговості оборотних активів і якість діяльності. Довіра між діловими партнерами підвищує ринкову вартість підприємства та його прибутковість, тому що висока репутація супроводжується зниженням витрат на моніторинг партнерів, а це сприяє вигідній для обох контрагентів, гнучкій інтерпретації угод там, де в результаті неповної інформації обмежена здатність передбачати всі сценарії розвитку подій [17].

Багато дослідників дійшли висновку, що існує кореляція між розширенням повноважень працівників та рівнем прибутковості. Е. Лоулер довів, що організації, які збільшили відповідальність

працівників і зменшили контроль за ними, досягли на 4 % більшого прибутку від продажів, ніж ті, хто цього не зробив. За словами К. Бланхарда, одна з компаній харчової промисловості США, відома тим, що прийняття рішення щодо замовлення асортименту товарів делегувала на рівень магазинів, зафіксувала збільшення річних обсягів продажів із 15 до 26 % при збільшенні обсягу продажів одним магазином не менше ніж на 10 % та зростанні кількості магазинів майже на 100 %. Інші приклади впливу організаційної довіри на прибутковість бізнесу надано консалтинговою фірмою «Watson Wyatt Worldwide», дослідження якої свідчать, що на підприємствах, де співробітники користуються довірою, протягом трьох років прибутковість інвестицій в акції зростає більше ніж на 50 %, порівняно з компаніями з низьким рівнем довіри. Винятково важливим є вплив довіри на трансакційні витрати, які включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, ведення перемовин, оформлення контрактів та укладення угод, контроль за їх виконанням і юридичним захистом прав власника в разі їх порушення. Довіра до клієнта, працівника, постачальника й лояльність, що є її результатом, позитивно впливають на вартість їх спілкування. Реальної ваги тоді набуває усна домовленість замість трудомістких перемовин, особливо в ситуаціях, зорієнтованих на інноваційні зміни. В усіх цих випадках довіра виступає як наповнювач неминуче виникаючих прогалин взаєморозумінням.

На думку Я. Палішкевича, довіра є всеохоплюючою й усеосяжною дією людини, складовою частиною її життєвого досвіду. Важливість довіри для успіху організації безсумнівна. Вона особливо необхідна в умовах великої неоднозначності, невизначеності, складності, тому що дає людині відчуття безпеки, допомагає працювати та виживати, допомагає брати на себе ризики. Довіра дуже важлива в управлінні змінами, оскільки зміцнює здатність до них і підтримує радикальні зміни. Вона впливає на інноваційні дії й підтримує творчість. Це важливий елемент співпраці, оскільки розвиває та підтримує її, заохочує до обміну інформацією, збагачує відносини, підвищує відкритість і взаємну відвертість, сприяє розв'язанню конфліктів; дає змогу керувати прихованими знаннями, які неможливо перевірити з допомогою формальних засобів через їх унікальність і низький рівень кодифікації. Вона також стимулює навчальні процеси через соціальні мережі, які є неформальними каналами комунікації, розширюючи обсяг відповідальності або збільшуючи можливості для навчання [18].

У дослідженнях Джона Ф. Хелліуела й Хаймана, що проводяться, починаючи з 2008 р., доведено, що збільшення взаємної довіри в організації на 10 % має такий вплив на задоволення працівників, як зростання прибутків на 36 % [19, с. 50]. На жаль, це задоволення може бути легко знищено через сліпе бажання оцінювати персонал. Чергова мода в управлінні успішно знижує ентузіазм працівників до роботи та є проявом недовіри до них. Оцінка – це тест того, що ми зробили, та підтвердження недовіри до нашої роботи й ставлення до неї. Якби нам довіряли, то оцінка була б непотрібна взагалі, а скільки цінного часу, грошей і зусиль ми б зекономили. А. Я. Блікел, спираючись на праці вгалузі управління якістю науковців Е. Демінга й Дж. Юрана, зідентифікував ключове твердження: «85 % проблем із якістю виникають у результаті помилок у системі, а лише 15 % – через працівників». Е. Демінг після проведення аналогічних досліджень у США підняв частку проблем, що викликані відключенням системи, до 95 % [20, с. 50]. Ці відкриття мали фундаментальне значення для пошуку джерел помилок і недоречностей. Замість карати та виправляти працівників, краще спрямувати зусилля на вдосконалення системи.

Багато компаній проводять періодичні оцінки роботи працівників, результати яких є основою для просування або звільнення. Один раз на рік або кожні шість місяців перестрашених працівників оцінюють їхні керівники, зазвичай на основі попередньо розроблених анкет. Е. Демінг, підтверджуючи свої спостереження щодо помилок і дефектів у роботі працівників, 85–95 % із яких є результатом несправної роботи системи, запропонував для ілюстрації цього явища математичну формулу:

$$W = P + S + PxS, \quad (1)$$

де: W – продуктивність працівника на його робочому місці,

P – індивідуальна продуктивність працівника, S – продуктивність (якість) системи, PxS – символічно передбачає взаємодію працівника й системи [20, с. 61].

Під час оцінки керівник намагається відповісти на запитання, що таке P , знаючи W , але не знаючи S . Крім того, за S , як правило, відповідальність несе він, а не працівник.

Оцінювання працівників травмує не тільки тих, кого оцінюють, але й тих, хто здійснює оцінку. Т. Гордон підтверджує цю тезу: «Упродовж більше ніж двадцяти п'яти років проведення консультацій у

різних організаціях ніколи не зустрічав системи рейтингів, яка б подобалася – чи то керівнику, який її використовує, чи то підлеглому, до якого її використовують. Характерно, що потреба в оцінюванні викликає проблеми й головний біль як в оцінювачів, так і в тих, кого оцінюють» [21, с. 238].

Оскільки опитування персоналу спричиняє стільки збитків, то керівникам не слід цікавитися якістю роботи своїх підлеглих? Звичайно ні, оцінку потрібно робити один раз або двічі на рік, але не щодня. Регулярні оцінки слід замінити розмовами керівник-підлеглий про те, що кожен із них очікує від іншого й від підприємства загалом, що потрібно зробити, щоб вони могли виконувати свою роботу якнайкраще. Під час таких розмов (їх бажано проводити поза робочим місцем) кожен отримує інформацію про те, що відбувається і як повинно бути. Однак для того, щоб такі розмови були змістовними та ефективними, між інтерв'юерами повинні бути згода й довіра. Зокрема, працівник має бути впевненим, що проблеми, які він озвучить, не вплинуть на його зарплату чи посаду та не стосуватимуться інших співробітників. Найвища форма контролю – це самоконтроль, і саме вона повинна використовуватися під час проведення згаданих розмов.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, довіра набуває особливого значення в контексті мін, що відбувається в середовищі сучасних організацій, в еру Web 2.0+. Світ, що змінюється, та можливості глобального кооперування за допомогою середовища «в хмарі» (cloudcomputing), електронного зв'язку, Інтернет-торгівлі, електронного керівництва, електронних ресурсів, електронного бізнесу тощо, викликають велике занепокоєння з приводу такого делікатного й витонченого явища, як довіра. Які чинники викликають довіру у віртуальних організаціях, які спричиняють її ерозію чи видозміну у світі? На це питання вже шукають відповідь, але це – лише верхівка айсберга. Без довіри не може бути мови про успішне мотивування працівників. Це підтверджують дослідження багатьох науковців. Довіру можна назвати очікуванням, основою, фундаментом суспільної взаємодії, психологічним станом, готовністю сприйняти іншу людину. В управлінні довіра має бути, насамперед, фундаментальною цінністю під час визначення пріоритетів перспективної та поточної роботи підприємства.

Джерела та література

1. Sprenger R. K. Zaufanie # 1, MTBiznes / R. K. Sprenger. – Warszawa, 2011. – 224 s.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. – Москва : Прогресс, 1993. – 594 с.
3. Маслоу А. Г. Мотивация и личность / А. Г. Маслоу. – Санкт-Петербург : Евразия, 2001. – 478 с.
4. Дементьев В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8. – С. 46–65.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма : пер. с англ. – Москва : Изд-во АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
6. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – 10-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 848 с.
7. Енциклопедія Сучасної України / НАН України ; Наукове товариство ім. Т. Шевченка ; Координаційне бюро Енциклопедії сучасної України НАН України / І. М. Дзіба (ред.). – Т. 8 : Дл–Дя; А–Г. Додаток. – Київ : Держ. голов. підприємство республіканського виробничого об'єднання, 2008.
8. Sztompka P. Society in action: the theory of social becoming / P. Sztompka. – Cambridge : PolityPress, 2005. – 211 s.
9. Mc Evily Bill, Perrone Vincenzo and Zaheer Akbar. Trust as an Organizing Principle / Bill Mc Evily // Organization Science. – Vol. 14, № 1 Jan. – Feb., 2003.
10. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Дж. Равен. – Москва : Когито-Центр, 2002. – 396 с.
11. Шо Р. Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы / Р. Б. Шо, Ч. Хенді. – Москва : Дело, 2000. – 272 с.
12. Новіков Вадим. Довіра як чинник економічного розвитку / Вадим Новіков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://coolyanews.info> 13
13. Прес-релізи та звіти – Довіра соціальним інституціям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=678&page=1
14. Raport Edelman Trust Barometer 2015 [Elektronik resource]. – Mode of access : www.edelman.com/insights/intellechual-property/2015-edelman-trust-barometer/trust-around-world (15.03.201)
15. Sprenger R. K. Zaufanie # 1, MT Biznes / R. K. Sprenger. – Warszawa, 2011. – 224 s.
16. Covey S., Stephen M. R The Speedof Trust / S. Covey, M. R. Stephen [Elektronik resource]. – Mode of access : www.abebooks.com/treasure.

17. Paliszkiewicz J. Orientacja na zaufanie w przedsiębiorstwach.
18. Covey S. M. Мądre zaufanie. Rebis / S. M. Covey [et al]. – Poznań, 2013. – 256 s.
19. Blikle A. J. Doktryna jakości. Rzecz o skutecznym zarządzaniu Helion / A. J. Blikle. – Gliwice, 2014. – 546 s.
20. Gordon T. Wychowanie Bez Porazek Szefów, Liderów / T. Gordon. – Warszawa : Przywódców. Instytut Wydawniczy PAX, 2014. – 276 s.

References

1. Sprenger R. K., Zaufanie # 1, MT Biznes, Warszawa, 2011, 224 p.
2. Marshall Alfred. Principles of economic science – 3 t. Progress, 1993. – 594 p.
3. Maslow A. G. Motivation and personality. – St. Peterburg : Eurasia, 2001. – 478 p.
4. Dementiev V. E. Trust-factor of functioning and development of the contemporary market economy. Russian Economic Journal, 2004, No. 8, p. 46–65.
5. Fukuyama F. Trust: social virtues and the path to prosperity : Trans. with English. F. Fukuyama. – M. : ООО «Publishing house ACT» : CJSC NPP «Ermak», 2004. – 730 p.
6. Armstrong M. The practice of human resource management / Trans. with English. Ed. S. K. Mordovina. – 10 th ed. : St. Petersburg: Peter, 2010. – 848 p.
7. Encyclopædia of Modern Ukraine / National Academy of Sciences of Ukraine; Scientific Society them. T. Shevchenko; Coordination bureau of the Encyclopedia of Modern Ukraine of the National Academy of Sciences of Ukraine / I. M. Dziba (ed.). – T. 8: D1-Day; A-G Addition. – K. : State Heads. enterprise of republican production association, 2008.
8. Sztompka P. Society in action: the theory of social becoming. – Cambridge: Polity Press, 2005. – 211 p.
9. McEvily Bill, Perrone Vincenzo and Zaheer Akbar. Trust as an Organizing Principle // Organization Science. – Vol. 14. – № 1 Jan. – Feb., 2003.
10. Equal J. Competence in contemporary society: identification, development and implementation. – M. : Kokito Center, 2002. 396 p.
11. Sho RB, Hendy Ch Keys to trust in the organization: effectiveness, decency, caring. – M. : The Case, 2000. 272 p.
12. Vadim Novikov: Trust as a factor in economic development. Access Source: <https://coolyanews.info>
13. Press Releases and Reports – Trust in Social Institutions. Access Source: kiis.com.ua/?lang=eng&cat=reports&id=678&page=1
14. Raport Edelman Trust Barometer 2015. URL: www.edelman.com/insights/intellechual-property/2015-edelman-trust-barometer/trust-around-world (15.03.2015 r)
15. Sprenge R. K. r, Zaufanie # 1, MT Biznes, Warszawa, 2011. 223 s.
16. Covey, Stephen M. R The SpeedofTrust www.abebooks.com/treasure.
17. Paliszkiewicz J, Orientacja na zaufanie w przedsiębiorstwach.
18. Covey S. M. R., Link G., Merill R. R. Мądre zaufanie. Rebis. Poznań. 2013. 256 s.
19. Blikle A. J. Doktryna jakości. Rzecz o skutecznym zarządzaniu Helion, Gliwice, 2014. 546 s.
20. Gordon T. Wychowanie Bez Porazek Szefów, Liderów, Przywódców. Instytut Wydawniczy PAX. Warszawa, 2014. 276 s.

Любовь Липыч. Взаимозависимость эффективности деятельности предприятия и уровня доверия к работающим. Выйдя из глобального финансового кризиса, предприятия попали еще в более глубокий кризис – кризис доверия. Доверие и экономический прогресс тесно связаны между собой: чем больше мы доверяем друг другу, тем лучше можем работать вместе, тем выше наши шансы на экономический рост. Организации с низким уровнем доверия неконкурентоспособны и, наоборот, те, которые формируются на основе высокого доверия, имеют лучшие шансы для достижения предполагаемых коммерческих результатов в быстроменяющихся и стрессовых условиях. Доверие между деловыми партнерами повышает рыночную стоимость предприятия и его доходность, так как высокая репутация сопровождается снижением затрат на мониторинг партнеров, а это, в свою очередь, способствует выгодной для обоих контрагентов гибкой интерпретации соглашений там, где в результате неполной информации ограничена способность предвидеть все сценарии развития событий. Существует корреляция между расширением полномочий работников и уровнем прибыльности. На предприятиях, где сотрудники пользуются доверием, в течение трех лет доходность инвестиций в акции возрастает более чем на 50 % по сравнению с компаниями с низким уровнем доверия. Исключительно важным является влияние доверия на трансакционные расходы, включающие расходы на получение необходимой информации о ценах и качестве товаров, ведении переговоров, оформлении контрактов, заключении соглашений, контроле за их выполнением и юридической защите прав собственника в случае их нарушения. Доверие к клиенту, работающему, поставщику и лояльность, что является ее результатом, положительно влияет на стоимость их общения. Реальный вес тогда приобретает устная договоренность вместо трудоемких переговоров, особенно в ситуациях, ориентированных на инновационные изменения. Во всех этих случаях доверие выступает в качестве наполнителя, неизбежно возникающих пробелов взаимопониманием. Увеличение взаимного доверия в организации на 10 % имеет такое

влияние на удовлетворение работников, как рост доходов на 36 %. Это удовольствие может быть легко уничтожено из-за желания оценивать персонал. Регулярные оценки следует заменить беседами руководитель-подчиненный о том, что каждый из них ожидает от иного и от предприятия в целом, что необходимо сделать, чтобы они могли выполнять свою работу лучше. Без доверия не может быть речи об успешном мотивировании работающих.

Ключевые слова: кризис доверия, экономический рост, транзакционные расходы, доверие к работающему, оценка работающего, беседа руководитель-подчиненный.

Lyubov Lypych. Interdependence of the Effectiveness of the Enterprise and the Level of Trust in the Employee. Coming out of the global financial crisis, businesses have fallen into a deeper one – a crisis of confidence. Trust and economic progress are closely interconnected, the more we trust each other, the better we can work together, the higher chances of economic growth. Low-credence organizations are uncompetitive, and vice versa, those based on high trust have better opportunities to achieve predictable business outcomes in rapidly changing and stressful conditions. Confidence between business partners increases the market value of the enterprise and its profitability, as high reputation is accompanied by a reduction in the cost of monitoring partners, which in turn contributes to beneficial for both contracting parties flexible interpretation of agreements where, as a result of incomplete information, the ability to foresee all scenarios for the development of events is limited. There is a correlation between employee empowerment and profitability. Extremely important is the impact of trust on transactional expenses, which include the cost of obtaining the necessary information on prices and quality of goods, negotiating, contracting, entering into agreements, monitoring of their execution and legal protection of the rights of the owner in case of violation. The trust in the client, employee, supplier and loyalty that results out of it has positive impact on the cost of their communication. Oral agreement instead of laborious negotiations gets real weight then, especially in situations where innovation-oriented changes are taking place. In all these cases, trust acts as a filler of gaps in mutual understanding. It can be easily destroyed by a desire to evaluate the staff. Regular assessments should be replaced by conversations between the supervisor and the subordinate employee about what each of them expects from another, and from the company as a whole, what needs to be done, so that they can perform their work better. Without trust, there can be no talk of a successful motivation of employees.

Key words: crisis of trust, economic growth, transactional expenses, trust in the employee, employee evaluation, conversations between the supervisor and the subordinate employee.

Стаття надійшла в редакцію 03.11.2107 р.

UDK 338.45:630

Anna Mokhniuk – Ph. D. in Economics, Associate Professor of Economics, Security and Innovative Activity of Enterprise Department, Lesya Ukrainka Eastern European National University;
Iryna Volynets – Ph. D. in Economics, Senior Lecturer of Economics, Security and Innovative Activity of Enterprise Department, Lesya Ukrainka Eastern European National University

Model of Functioning of Market of Forest Industrial Enterprises in the Conditions of Innovative Development

It is stated efficient activity of forest enterprises on the market, under its variable conditions and optimal use of forest resources can be modeled by production dynamic linear problem of optimal planning in the article. It is proved at any important element of dynamic model of forest enterprises market development is the system of restrictions, which lies at any moment of time depending on market situation, size of forest resources and existence of diversified possibilities of their use.

Key words: model, forestry enterprises, production costs, innovative development.

Formulation of Scientific Problem and its Significance. Economic efficiency of activity of forest industrial enterprises always tend to grow irrespective of variation of market environment, development of social relations, consumers' preferences etc. Nevertheless real market conditions of forest management development by no means always promote optimal use of forest resources, rise of enterprises potential, their efficient activity and strengthening of market positions of forest enterprises on the market.

Analysis of Last Researches and Publications. The considerable impact on the solution of problems of the rational use and recreation of the forest resources, forming of organizational and economic mechanisms of the forest resource development was done by the leading foreign and national scientists such as V. Hrytsaichuk, A. Deineka, Yu. Koval, L. Malyuta, V. Pila, M. Rimar, Yu. Tunitsa, O. Furdichko and others. However, the analysis of the publications of these authors gives grounds for further research in this direction, taking into account the practical aspect of the problem under investigation.

The aim of Research is to develop a model of functioning of market of forest industrial enterprises in the conditions of innovative development to increase their competitiveness, adapt to changes in the external environment and the most complete satisfaction of consumers' needs.

Presentation of Main Material and Argumentation of the Research Results. Efficient activity of forest enterprises on the market, under its variable conditions and optimal use of forest resources can be modeled by production dynamic linear problem of optimal planning. Return on sales shall be selected as the criterial characteristic, which will most fully and objectively show maximum economic effect of activity, flexibility of production activity of forest enterprises to market conditions [1].

Formal record of the offered dynamic problem of efficient activity of forest enterprises, their production flexibility for the purpose of forest resources optimal use is as follows. It is necessary to find vector $X = \{x_i\}$ – of structure of distribution of production activity of forest enterprises promoting maximum economic effect of the enterprise activity – receipt of maximum return. In other words, using its production capabilities to the maximum, every forest enterprise should direct its production activity for optimal development of forest resources in the quantity meeting existing demand of consumers' market.

It formalizes the optimality criterion, by which the best target function (1) is selected among the permissible plans, namely:

$$Z = D_t - V_t \rightarrow \max, \quad (1)$$

where D_t – is volume of revenue for forest enterprise production activity during the period t ;

V_t – is volume of production costs from forest enterprise production activity during the period t [3].

An important element of dynamic model of forest enterprises market development is the system of restrictions, which due to which it is reasonable to set up the optimization problem at any moment of time depending on market situation, size of forest resources and existence of diversified possibilities of their use.

Let the forest enterprise develop N types of products of forest resources during the planning period t ($t = \overline{1, T}$) and x_{it} – be volume of products of i -th type planned for laying in, manufacturing and sale during the period t . Every enterprise should form such plan of production activity of forest resources development from an available set of various types of forest enterprise products in order to get the maximum revenue on its sale. Then the revenue volume from the forest enterprise production activity on the market can be represented as follows:

$$D_t = \sum_{i=1}^N \overline{U_{ii}} \times x_{it}, \quad (2)$$

where $\overline{U_{ii}}$ – is average predicted sale price of the forest enterprise product of i -th type during the period t ;

t – is planning period;

i – is type of product planned for laying in, manufacturing and sale during the period t ;

N – is number of types of products;

x_{it} – is volume of product of i -th type planned for laying in, manufacturing and sale during the period t .

Production costs (V) of the forest enterprise shall include cost items for carrying out its production activity during the period t for laying in, manufacturing and sale of products of i -th type. Production costs shall cover direct (material, labor, capital etc.) and indirect costs (for keeping organizational and technological infrastructure, taxes, etc.), at that indirect costs can be considered a certain percentage from direct costs [2]. Consequently:

$$V_t = \sum_{i=1}^N (1 + \alpha) \cdot PV_{ti}, \quad (3)$$

where α is factor of indirect costs for manufacturing i -th type of product during the period t ;
 PV_{ti} – are volumes of direct costs for manufacturing of i -th type of product of forest enterprise during the period t .

As costs spent by the forest enterprise shall consist of material resources (MV) used for manufacturing of i -th type of product of forest enterprise; production costs (BV); costs for development and preparation for manufacturing new types of products (IV), then function of costs shall appear as follows:

$$V_t = MV_t + BV_t + IV_t, \quad (4)$$

where MV_t are material costs, including cost of main raw materials in the period t (costs for material resources of j -th type), costs of transportation and laying in.

Let material resources ($j = \overline{1, J}$) of j -th type of be used in the process of i -th type of product of forest enterprise and m_{ijt} – is quantity of resources of j -th type of product of forest enterprise during the period t , then formula for determination of material resources appears as follows:

$$MV_t = (1 + q) \cdot \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^J \overline{u}_{tij}^* \cdot m_{ijt} \cdot x_{it}, \quad (5)$$

where \overline{u}_{tij}^* – is average predicted price of material resource of j -th type for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t ;

q – is index of costs for transportation and laying in for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type with resources of j -th type during the period t .

As material costs for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t are restricted by volume of circulating assets of the forest enterprise during the period t , then:

$$(1 + q) \cdot \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^J \overline{u}_{tij}^* \cdot m_{ijt} \leq v_t, \quad (6)$$

where v_t – is volume of circulating assets of forest enterprise during the period t .

Let us write down function for determination of volume of production costs (BV) for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t . Production costs can be represented as a sum of volumes of costs for labor payment that are directly connected to laying in, manufacturing and sale of forest enterprise product of j -th type during period t (BV_1), operation and amortization of main capital (BV_2), costs for organization and management (BV_3) of laying in, manufacturing and sale of forest enterprise product of j -th type during the period t .

Let in manufacturing of a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t be used L – types of technological operations; t_{il} – technological labor intensity of l -th operation for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t ; t_{il} – index of recalculation of time allowance for l -th operation ($l = \overline{1, L}$) into cost of labor force for laying in, manufacturing and sale of a unit of forest enterprise product of i -th type during period t .

Let in l -th technical operation for manufacturing a unit of forest enterprise product of j -th type during the period t be used b_l – units of main equipment and c_{tl} – amount of running costs, running repairs, consumed power, fuel etc. and technical provision of developmental strategy of the forest enterprise for unit of used equipment during the period t . Then formula of determination of volume of expenses for labor payment will appear as follows:

$$BV_{1t} = \sum_{i=1}^N \sum_{l=1}^L t_{il} \cdot t_{li} \cdot x_{it} + \sum_{l=1}^L b_l \cdot c_{tl}. \quad (7)$$

Costs for coverage of wear of main capital, including items of mandatory costs for renovation of main capital active part spent during the period t is calculated by the formula:

$$BV_{2t} = \sum_{k=1}^K \gamma_{kt} \cdot \alpha_{kt}, \quad (8)$$

where κ – is index of structural division used by forest enterprise during the period t for laying in, manufacturing and sale of a unit of i -th type of product ($k = \overline{1, K}$);

α_{kt} – is index of basic cost of main capital active part used by κ -th division of forest enterprise during the period t for laying in, manufacturing and sale of a unit of i -th type of product;

γ_{kt} – is amount of deductions for renovation of main capital active part during the period t .

For calculation of coefficient γ_{kt} the standard formula will be used:

$$\gamma_{kt} = \frac{E_H}{(1 + E_H)^t - 1}, \quad (9)$$

where t – is number of full years of capital functioning;

E_H – is norm of reporting various time costs equal norm of efficiency of capital investments.

Costs for organization and management of forest enterprise production activity during the period t shall include items of shop, total enterprise and non-production costs. They shall be calculated with use of rate of overhead costs (α_c) from direct production costs BV_{1t} during the period t :

$$BV_{3t} = \alpha_c \cdot BV_{1t}. \quad (10)$$

Consequently, formula for calculation of production costs during the period t is as follows:

$$BV_t = (1 + \alpha_c) \cdot \left(\sum_{i=1}^N \sum_{l=1}^L t_{il} \cdot t_{li} \cdot x_{it} + \sum_{l=1}^L b_l \cdot c_{tl} + \sum_{k=1}^K \gamma_{tk} \alpha_{tk} \right). \quad (11)$$

Costs for development and preparation for manufacturing new types of products (IV_t) during the period t can be written down in the following way:

$$IV_t = \theta \cdot \theta_1^{\alpha_1} \cdot S_{z_1}^{\alpha_2} \cdot S_{z_2}^{\alpha_3} \cdot Q^{\alpha_4} \cdot \theta_2^{\alpha_5} \cdot x_{it}^{\alpha_6}, \quad (12)$$

where θ – is dependence index;

θ_1 – is index of products unification;

θ_{z_1} – are costs for structural and technological peculiarities;

θ_{z_2} – are costs from accuracy class and group of constructional complexity;

Q – is total quantity of products;

θ_2 – is index of technological fitting of production activity.

Numerical values $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_6, \theta_1$ – shall be determined by every technological group of forest enterprise products by correlating costs:

$$IV_t = \sum_{i=1}^N S_{z_i} \cdot x_{ti}, \quad (13)$$

where $S_{z_i} = 0$, if the type of product has been already developed in production activity of forest enterprises.

Considering formulae (5), (11) and (13) the formula for determination of production costs (V_t) for laying in, manufacturing and sale of a unit of forest enterprise product of i -th type during the period t shall appear as follows:

$$V_t = (1 + \alpha) \cdot \sum_{i=1}^T (1 + q) \cdot \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^J \overline{u_{ij}^*} \cdot m_{ijt} \cdot x_{it} + (1 + \alpha)(1 + \alpha_c) \cdot \sum_{i=1}^T \left(\sum_{i=1}^N \sum_{l=1}^L t_{il} \cdot t_{li} \cdot x_{it} + \sum_{l=1}^L b_l \cdot c_{il} \right) + \sum_{i=1}^T (1 + \alpha) \left(\sum_{k=1}^K \gamma_{tk} \cdot \alpha_{tk} + \sum_{i=1}^N S_{zi} \cdot x_{it} \right), \quad (14)$$

or in scalar for vector $X = \{x_{it}\}$ of the following form:

$$V_t = (1 + \alpha) \cdot \sum_{i=1}^T \left(\sum_{i=1}^N q_i \cdot x_{it} + L \right), \quad (15)$$

where

$$q_i = (1 + q) \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N \left(\sum_{j=1}^J \overline{u_{ij}^*} \cdot m_{ijt} + (1 + \alpha_c) \sum_{l=1}^L t_{tl} \cdot t_{li} + S_{zi} \right), \quad (16)$$

$$L = (1 + \alpha_c) \sum_{t=1}^T \left(\sum_{l=1}^L b_l \cdot c_{tl} + \sum_{k=1}^K \gamma_{tk} \cdot \alpha_{kt} \right). \quad (17)$$

Consequently, considering formulae (1), (2) and (15) – (17) the target function of the dynamic model of forest enterprise production flexibility, which promotes reaching maximum economic efficiency of the enterprise activity – getting of maximum revenue, shall appear as follows:

$$Z = \sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N x_{it} (\overline{u_{ii}^*} - (1 + \alpha) \cdot q_i) - L \right) \rightarrow \max, \quad (18)$$

where

$$q_i = (1 + q) \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N \left(\sum_{j=1}^J \overline{u_{ij}^*} \cdot m_{ijt} + (1 + \alpha_c) \sum_{l=1}^L t_{tl} \cdot t_{li} + S_{zi} \right), \quad (19)$$

$$L = (1 + \alpha_c) \sum_{t=1}^T \left(\sum_{l=1}^L b_l \cdot c_{tl} + \sum_{k=1}^K \gamma_{tk} \cdot \alpha_{kt} \right). \quad (20)$$

Conclusions as the Main Results of Research Work. The formalized model of market of forest enterprises is a system of equations covering its main indices. For every market, the system can have various numbers of equations and indices, but in any case, it shall contain equations of volumes of revenue and costs for production activity of the forest enterprise.

Sources and Literature

1. Bezmenko L. K. Model of analysis of production activity of industrial enterprise / L. K. Bezmenko, I. O. Lynnyk // Economics and management in industry : materials of All-Ukrainian scientific and practical conference «Economics and management in industry» dedicated to 75-th anniversary of economics and management faculty of NMetAU (28–29 October, 2010). – Dnipropetrovsk, 2010. – P. 367–368.
2. Lypych L. G. Formation of strategy of innovative development of the enterprise on basis of forecasting automotive industry market conditions : monography / Liubov Grygorivna Lypych, Tamara Petrivna Radishchiuk. – Lutsk : Lesia Ukrainka Eastern European National University, 2013. – 224 p.
3. Volynets I. G. Model of realization of strategic production flexibility of enterprises of forestry / I. G. Volynets // Bulletin of the Sumy National Agrarian University. Series «Economics and Management». – 2016. – № 4 (68). – P. 126–131.

References

1. Bezmenko, L. K., Lynnyk, I. O. (2010). Model analyzy vyrobnychoi diyal'nosti promyslovogo pidpryemstva [Model of analysis of production activity of industrial enterprise]. Economics and management in industry : Vseukrains'ka naukopraktychna konferentsiia (28–29 govtnya 2010 roku) – All-Ukrainian scientific and practical conference (pp. 367–368). Dnipropetrovsk [in Ukrainian].

2. Lypych, L. G., & Radishchiuk, T. P. (2013). Formuvannya strategii innovaciynogo rozvytku pidpryemstva na zasadah prognozuvannya kon'yunktury rynku avtomobilebuduvannya [Formation of strategy of innovative development of the enterprise on basis of forecasting automotive industry market conditions]. Lutsk: Shidnoevropeys'kyi nacional'nyy universytet imeni Lesya Ukrainka [in Ukrainian].
3. Volynets, I. G. (2016). Model realizacii strategichnoi vyrobnychoi gnuchkosti pidpryemstv lisovogo gospodarstva [Model of realization of strategic production flexibility of enterprises of forestry]. Visnyk Sums'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Seriya 'Economica i menedzhment'. – Bulletin of the Sumy National Agrarian University. Series «Economics and Management», 4 (68), 126–131 [in Ukrainian].

Анна Мохнюк, Ірина Волинець. Модель функціонування ринку підприємств лісового господарства в умовах інноваційного розвитку. У статті визначено, що ефективну діяльність підприємств лісового господарства на ринку в його мінливих умовах та оптимальне використання лісових ресурсів можна змоделювати виробничою динамічною лінійною задачею оптимального планування. Доведено, що важливим елементом динамічної моделі розвитку ринку підприємств лісового господарства є система обмежень, яка в кожний момент часу залежить від ситуації на ринку, величини лісових ресурсів і наявності різнопланових можливостей їх використання.

Ключові слова: модель, підприємства лісового господарства, виробничі витрати, інноваційний розвиток.

Анна Мохнюк, Ірина Волинець. Модель функціонування ринку підприємств лісового господарства в умовах інноваційного розвитку. В статье определяется, что эффективную деятельность предприятий лесного хозяйства на рынке в его меняющихся условиях и оптимальное использование лесных ресурсов можно смоделировать производственной динамической линейной задачей оптимального планирования. Доказано, что важным элементом динамической модели развития рынка предприятий лесного хозяйства является система ограничений, которая в каждый момент времени зависит от ситуации на рынке, величины лесных ресурсов и наличия разноплановых возможностей их использования.

Ключевые слова: модель, предприятия лесного хозяйства, производственные затраты, инновационное развитие.

The article acted to the editorial board
in 04.10.2017 p.

УДК 65.050.9

Лариса Черчик – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу підприємства

У статті проаналізовано підходи до визначення та уточнено сутність кадрової безпеки, обґрунтовано місце й роль управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу. Управління кадровою безпекою підприємства розглянуто як складову частину менеджменту персоналу, націлену на виявлення, знешкодження та попередження ризиків і загроз, які можуть бути спричинені персоналом та призвести до негативних наслідків для підприємства, а водночас передбачають захист працівників, створення сприятливих умов для роботи, забезпечення потреб і реалізацію цілей розвитку персоналу. Ефективність управління кадровою безпекою забезпечується завдяки врахуванню всіх аспектів та функціональних напрямів менеджменту персоналу й імплементацією в їхню структуру інструментів забезпечення кадрової безпеки.

Ключові слова: менеджмент персоналу, кадрова безпека, управління кадровою безпекою, функціональні складники управління кадровою безпекою.

Постановка наукової проблеми та її значення. Персонал – рушійна сила, яка, з одного боку, забезпечує ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, із другого – це один із носіїв ризиків, причина як позитивних, так і негативних змін, процесів і результатів діяльності підприємства. Тому керівництво сучасних підприємств приділяє особливу увагу формуванню ефективного менеджменту персоналу.

Разом зі зростанням ролі персоналу як основного чинника та носія інтелектуального капіталу із завданнями менеджменту персоналу підприємства тісно корелює управління кадровою безпекою. Це

зумовлює необхідність удосконалення інструментів менеджменту персоналу й імплементацію в їхню структуру специфічних інструментів управління кадровою безпекою. Тому виникає потреба в розвитку та поглибленні теоретико-методичних положень управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу підприємства, що визначає актуальність дослідження.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Кадрову безпеку суб'єктів господарювання зазвичай розглядають як складову частину економічної безпеки, про що свідчить значна кількість наукових праць. Саме так її досліджували Е. Ареф'єва, О. Єгорова, А. Єременко, О. Лашенко, Е. Литовченко, Н. Мехеда, Т. Полозова, Н. Реверчук, Н. Чередниченко, І. Чумаков, Н. Швець, О. Яременко та ін. Незважаючи на значну кількість наукових розробок у сфері управління кадровою безпекою, в агресивному й швидкозмінному середовищі підприємства виникають нові загрози та виклики, які потрібно враховувати. Значною мірою саме вони визначають підходи до трактування понять «кадрова безпека» та «управління кадровою безпекою».

Зокрема, у дослідженні О. Яременко визначено такі підходи до трактування сутності кадрової безпеки, як:

- управлінський як сукупність заходів, пов'язаних з ефективним формуванням та використанням кадрового потенціалу з метою забезпечення й підтримки економічної стійкості;
- ресурсний як забезпеченість підприємства персоналом, кількісно-якісна характеристика стану захищеності інтересів;
- процесний як запобігання негативним впливам, пов'язаним із персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами;
- захищеність інтересів як діяльність щодо створення умов для стабільного функціонування й розвитку компанії, за яких забезпечують гарантовану законодавством захищеність інтересів компанії та власників;
- системність як характеристика стану економічної системи, при якому відбувається ефективне функціонування її складників, забезпечення захищеності й здатність протистояти загрозам, пов'язаним із персоналом;
- ризиковий як стан захищеності компанії від ризиків і загроз, пов'язаних із персоналом [1].

Аналіз досліджень із цієї проблеми засвідчує, що проблема формування системи управління кадровою безпекою підприємства потребує подальшого розвитку та вдосконалення через багатовекторність поглядів на сутність кадрової безпеки, що передбачає розробку відповідних інструментів, методів і прийомів, які на практиці дали б змогу забезпечити ефективне функціонування підприємства.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – удосконалення теоретико-методичних положень управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу підприємства на основі функціонального підходу. **Основні завдання** – розглянути підходи до визначення сутності кадрової безпеки; визначити основні функціональні складники управління кадровою безпекою; уточнити змістове наповнення та інструменти забезпечення кадрової безпеки за кожним із функціональних напрямів.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Менеджмент персоналу ми розглядаємо як сукупність принципів, підходів, норм, правил, методів, спрямованих на створення оптимального складу персоналу, його ефективний розвиток і використання сукупного потенціалу працівників для забезпечення їхніх потреб та реалізації цілей розвитку підприємства.

Основними напрямками (функціональними складовими) менеджменту персоналу є планування потреби і джерел комплектування персоналу на певний період; формування оптимального складу персоналу та його структури; забезпечення умов для раціонального використання й закріплення персоналу; перерозподіл і стабілізація персоналу; мотивація; розвиток та оцінка персоналу.

Специфіка забезпечення кадрової безпеки підприємств полягає у формуванні системи менеджменту персоналу, орієнтованої на врахування змін, викликаних впливом екзогенних й ендогенних чинників.

Основними з внутрішніх загроз є неефективна система менеджменту персоналу, невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них, недостатня кваліфікація працівників, відсутність умов для розвитку та навчання, неефективна система мотивації, відсутність планування потреби, відпрацьованих процедур набору, відбору й просування персоналу; висока плинність працівників, відсутність корпоративної культури та її інституційного забезпечення, неякісні процедури атестації й адаптації персоналу тощо.

Основними зовнішніми загрозами є можливості іншого працевлаштування, кращі умови мотивації в конкурентів, використання конкурентами агресивних методів переманювання кращих фахівців тощо.

Тому управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу пов'язано з нейтралізацією ризиків, попередженням виникнення загроз і кризових явищ, а також забезпечення ефективності управління персоналом на основі формування таких властивостей та характеристик працівників, їх взаємодія під час виконання своїх функцій, які створюють умови для досягнення цілей розвитку підприємства й інтересів персоналу.

I. Чумарін виокремлює три основні чинники, від яких залежить кадрова безпека: найм як комплекс заходів безпеки, що включає пошук кандидатів, відбір, прийом на роботу, установлення випробувального терміну, адаптацію та прогнозування благонадійності претендентів на вакантну посаду; лояльність як комплекс заходів зі встановлення позитивних відносин працівників і роботодавців; контроль як заходи, пов'язані зі спостереженням за дотриманням установлених для персоналу регламентів, обмежень, режимів, технологічних процесів, процедур безпеки [2].

Проте, на нашу думку, потрібно розширити цей перелік відповідно до функціональних складників менеджменту персоналу, основні з яких розглянемо детальніше.

1. Ураховуючи те, що витрати підприємств на адаптацію та навчання персоналу зростають, варто вживати низку превентивних заходів, починаючи з відбору претендентів на вакантні посади й прийому на роботу. Нині висунуто вимоги, які полягають у відповідності вакансії рівню освіти, досвіду, потенційним знанням і вмінням претендента. Водночас здійснено діагностику відповідності особистих якостей претендента як вимогам робочого місця (вакантної посади), так і складовим частинам корпоративної культури підприємства, згода працювати в певних умовах та дотримуватися норм і правил.

Окрему позицію в системі управління кадровою безпекою відведено вибору джерел набору персоналу, оскільки їх визначення дає змогу знизити ризики залучення небажаних працівників. Це можуть бути договори з навчальними закладами, випереджальна підготовка фахівців для освоєння нової техніки й технології, широке впровадження активних методів пошуку, зокрема рекрутингу.

Не меншу роль відведено вибору методів і прийомів відбору, оскільки саме вони дають змогу правильно розставити акценти під час вивчення документів та результатів тестувань, співбесід із претендентами. За основу повинні брати науково обґрунтовані професійно-кваліфікаційні вимоги до працівників, професіограми, карти компетенцій, посадові інструкції.

Під час набору персоналу доцільно як елемент забезпечення безпеки підприємства використовувати такі інструменти, як укладання договорів і контрактів, де чітко прописують обов'язки та права сторін, умови несення відповідальності за їх недотримання, а також преференції за високу ефективність роботи (премії, додаткові пункти соціального пакета тощо).

2. Формування оптимального складу персоналу передбачає забезпечення відповідності трудового потенціалу працівника, його психофізіологічних даних посадовій інструкції або вимогам робочого місця. Важливим є формування оптимальної структури персоналу за статеві-віковою, кваліфікаційною, психофізіологічною ознаками. Для формування команди фахівців топ-менеджменту доцільно використовувати такі інструменти, як планування ділової кар'єри, підготовка кадрового резерву на заміщення керівних посад за індивідуальними планами, ротация, навчання на спеціальних курсах і стажування на відповідних посадах.

Окремим елементом у забезпеченні кадрової безпеки потрібно розглядати адаптацію персоналу. Цьому напряму роботи невідповідно приділяється мало уваги, а якщо така робота проводиться, то стосується, зазвичай, професійної та побутової адаптації без урахування особистісних особливостей прийнятого на роботу працівника. У безпековому плані не менш важливі соціально-психологічна, організаційна адаптації, оскільки саме вони визначають рівень лояльності працівників, їх інтеграцію в систему організаційної культури тощо.

3. Як основа формування ефективної системи мотивації, а отже, продуктивної й відповідальної роботи, є забезпечення рівних можливостей та умов діяльності всіх категорій персоналу. Основні елементи – це організація праці, регламенти, справедливі норми й нормативи, змістовність праці, можливості просування та кар'єрного росту.

4. Остання позиція тісно корелює з наступним елементом управління кадровою безпекою – управлінням розвитком персоналу. Важливість цього напряму багатоаспектна, оскільки полягає не лише в постійному підвищенні кваліфікації, навчанні персоналу для забезпечення максимальної

можливості виконання різних операцій на робочому місці, що, безумовно, позитивно відобразиться на результатах діяльності підприємства й знизить ризики прийняття невідповідних рішень, неякісного виконання завдань тощо. Це один із найсильніших елементів мотивації, формування відданості або лояльності працівника до свого підприємства.

Завдяки ефективній системі управління розвитком персоналу, підвищуються продуктивність праці, особистісна віддача працівників, забезпечується раціональне використання й закріплення персоналу, що суттєво знижує ризики невиконання поставлених цілей та отримання бажаних результатів.

5. Результатом розвитку персоналу має бути перерозподіл, що включає професійно-кваліфікаційне або посадове переміщення працівників як елементи управління кар'єрою й стабілізацію складу персоналу, що передбачає формування банку даних про рівень кваліфікації, уміння та знання, побажання працівника щодо змісту роботи, результати його оцінки з метою визначення потенціалу працівника й потреби в організації навчання, підвищенні кваліфікації, закріпленні, ротатії чи звільненні. Водночас переміщення можуть бути направлені на розв'язання конфліктів, покращення морально-психологічного клімату в колективі.

6. Система мотивації в контексті управління кадровою безпекою має враховувати два аспекти:

1) дієвість інструментів спонукального характеру до ефективної роботи та унеможливлення порушень, зловживань, браку, зради інтересів підприємства тощо;

2) урахування особистих потреб, інтересів працівників, пов'язаних із професійною діяльністю. Важливу роль відіграють справедлива система оплати праці та її розмір, система доплат і надбавок, забезпечення соціальних гарантій у сфері зайнятості, що вимагає від роботодавців дотримання порядку працевлаштування, переведення на інші робочі місця чи посади, звільнення.

Ефективність використання інструментів мотивації індивідуальна, має враховувати результати праці, не суперечити принципам очікування й справедливості. В іншому випадку зростає ймовірність конфлікту інтересів, погіршення соціально-психологічного клімату в колективі, що суттєво знизить рівень кадрової безпеки.

7. Контроль як елемент кадрової безпеки спрямований на ліквідацію можливостей заподіяти збитки. Для цього має бути сформована система моніторингу, прозора, прийнятна й зрозуміла для працівників на основі таких елементів корпоративної ділової етики, як регламенти, обмеження, режими, бізнес-процеси тощо.

Для забезпечення попередньо викладених позицій використовується оцінка персоналу та результатів його діяльності. У контексті кадрової безпеки доцільно використовувати такі напрями оцінки працівника, як відповідність посаді або робочому місцю, місце працівника в колективі, особиста віддача, лояльність, рейтинги цінності працівника для організації.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Управління кадровою безпекою – це складова частина системи менеджменту персоналу підприємства, націлена на виявлення, знешкодження й попередження ризиків і загроз, які, з одного боку, можуть бути спричинені персоналом та призвести до негативних наслідків для підприємства; із другого – передбачають захист працівників, створення сприятливих умов для роботи, забезпечення потреб і реалізації цілей розвитку.

Ефективність управління кадровою безпекою забезпечується завдяки врахуванню всіх аспектів та напрямів менеджменту персоналу, що передбачає імплементацію зазначених вище функцій у систему менеджменту персоналу й необхідність отримання відповідних знань, умінь і навиків менеджерами кадрових служб.

Відтак питання створення системи управління кадровою безпекою є актуальним та потребує подальшого вивчення й розроблення практичних рекомендацій, що визначає перспективи наших подальших досліджень.

Джерела та література

1. Яременко О. Ф. Кадрова безпека підприємства: концептуальні основи забезпечення / О. Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – Т. 1, № 2. – С. 29–32.
2. Чумарин І. Работа с персоналом в контексте общей безопасности компании / И. Чумарин // Менеджмент персоналу. – 2005. – № 1. – С. 34–40.

References

1. Yaremenko, O. F. (2016). Kadrova bezpeka pidpryyemstva: kontseptual'ni osnovy zabezpechennya [Personnel Security of the Enterprise: Conceptual Basis of Security]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelniysky National University. Economic sciences. 2, T. 1, 29–32 [in Ukraine].

2. Chumaryn, Y. (2005). Rabota s personalom v kontekste obshchey bezopasnosti kompanyy [Work with personnel in the context of the company's general security]. Menedzhment personalu – Management of personnel, 1, 34–40 [in Ukraine].

Лариса Черчик. Управление кадровой безопасностью в системе менеджмента персонала предприятия.

Целью статьи является совершенствование теоретико-методических положений управления кадровой безопасностью в системе менеджмента персонала предприятия на основе функционального подхода. Основные *задачи* – рассмотреть подходы к определению сущности кадровой безопасности, определить основные функциональные составляющие управления кадровой безопасностью; уточнить содержательное наполнение и инструменты обеспечения кадровой безопасности по каждому из функциональных направлений.

В статье рассмотрены подходы к определению и уточнены сущность кадровой безопасности, обоснованы место и роль управления кадровой безопасностью в системе менеджмента персонала. Управление кадровой безопасностью предприятия рассматривается как составляющая менеджмента персонала, нацеленная на выявление, обезвреживание и предупреждение рисков и угроз, которые могут быть вызваны персоналом и привести к негативным последствиям для предприятия, в то же время предусматривают защиту работников, создание благоприятных условий для работы, обеспечение их потребностей и реализацию целей развития.

В исследовании использованы функциональный подход к структурированию составляющих управления кадровой безопасностью, основные из которых – планирование потребности и источников комплектования персонала для обеспечения предприятия в нужном количестве и качестве персонала на определенный период, включая отбор претендентов на вакантные должности, адаптацию персонала; формирование оптимального состава персонала и его структуры; обеспечение равных возможностей и условий, направленных на рациональное использование и закрепление персонала в соответствии с принципами научной организации труда; перераспределение, включающее профессионально-квалификационное или должностное перемещение работников как элемент управления карьерой и стабилизация состава персонала; мотивация; развитие и оценка персонала; контроль, направленный на ликвидацию возможностей причинить ущерб.

Эффективность управления кадровой безопасностью обеспечивается, благодаря учету всех аспектов и функциональных направлений менеджмента персонала и имплементации в их структуру инструментов обеспечения кадровой безопасности.

Ключевые слова: менеджмент персонала, кадровая безопасность, управление кадровой безопасностью, функциональные составляющие управления кадровой безопасностью.

Larysa Cherchyk. The Personnel Security Management in the Personnel Management System of the Enterprise. The purpose of the article is to improve the theoretical and methodological provisions of personnel security management in the personnel management system of the enterprise on the basis of a functional approach. The main tasks are: to consider the definition approaches of the personnel security essence; to identify the main functional components of personnel security management; to specify the content and tools for providing personnel security for each of the functional areas.

The article deals with approaches to the definition and clarification of the personnel security essence, justified the place and role of personnel security management in the personnel management system. The personnel safety management of the enterprise is considered as a personnel management component aimed at identifying, eliminating and preventing risks and threats that may be caused by personnel and leads to negative consequences for the enterprise, at the same time, provide for the protection of employees, creation of auspicious conditions for work, needs provision and development goals realization.

The research uses a functional approach to structuring the components of personnel security management, the main of which are: the needs planning and staffing sources to provide the company with the required number and quality of staff for a specific period, including the selection of applicants for vacancies, adaptation of staff; formation of the optimal staff composition and its structure; ensuring equal opportunities and conditions for the rational use and consolidation of staff in accordance with the principles of the scientific organization of labor; redistribution, including professional qualification or job placement of employees as elements of career management, and stabilization of personnel; motivation; development and assessment of personnel; control aimed at eliminating the possibility of causing damage.

The effectiveness of personnel security management is ensured by taking into account all aspects and functional areas of personnel management and implementing the personnel security tools in their structure.

Key words: personnel management, personnel security, personnel security management, functional components of personnel security management.

Стаття надійшла в редакцію 09.10.2017 р.

Andriy Kolosok – PhD in Economics, assistant professor of economics, security and innovation chair of Lesya Ukrainka Eastern European National University;

Ivanna Koniukh – Student in the LesyaUkrainka Eastern European National University

Definition of Startup Projects, Main Problems and Prospects of Development

The article is devoted to the study of the definition of startup projects, the main problems and prospects of development. Complex analysis of the stages of startup projects and components is carried out. The analysis of institutions that may be investors for start-ups is carried out. Examples of the most famous world and Ukrainian start-up projects are given. There was made deep analysis of kraudfanting, as one of the most effective institutions for funding. The present situation of startup development in Ukraine is explored. The actions of the state concerning the given sector, occurring in Ukraine are indicated. The problems and perspectives of development of startup projects are carried out. The necessary measures to improve the conditions for the existence of startup projects in Ukraine are proposed.

Key words: start-up projects, kraudfanting, business incubator, business accelerator, business angel, project, resources.

Formulation of Scientific Problem and its Significance. In a context of the rapid development of globalization processes, investments play an important role in the economic interconnection between countries and within the national system. Ukraine is part of the world's interconnections and is actively involved in the global system: accession to the WTO, expansion of free economic zones, European integration, association with the EU, etc. Such a development of events stimulates the development of new types of business, which are called startups now.

As you know, the development of entrepreneurship is a guarantee of successful prosperity of the country. However, the trend shows that a significant percentage (about 90 %) of new players entering the market do not compete and leave it after a year of existence. One of the reasons is the wrong thought of the concept of the product, the stages of its entry into the market and, of course, marketing, which do not have a clear direction. That is why the study of the startup and its main aspects regarding the effective functioning in the market is relevant.

Analysis of the Research of this Problem. The study of investing startup projects was dealt with and continues to be engaged not only by a large number of scientists, scientists, but also entrepreneurs (start-ups) by themselves devote considerable attention to this. Among the most prominent researchers we can distinguish the following: S. Blank [1], O. Brin [2], N. Sitnik [2], L. Mulik [3], S. Solntsev [3] and many others. However, the remaining definition of the startup and the description of the main aspects of its successful implementation are not sufficiently defined.

The purpose of the article is analysis the essence of the startup of projects, problems and prospects of their development.

Presentation of the Main Material and the Substantiation of the Results of the Study. Why do startups happen? Analyzing different sources, we can say that the main reason is their mobility and inertia in the rapidly changing world, where it is necessary to adapt to changes in the short term. Large corporations often flood the flow and introduce changes with time lags, which allows them to keep a gap as a big player, but often interesting consumer comes from startups. Speaking of world-famous startup projects we can say about Google, Apple, Paypal, Ryanair, Taskle, and others. Among the Ukrainian startups, which use the mark «Made in Ukraine» and known in the world [6, p. 9]:

- Petcube – it is called pet robot that helps keep track of them and communicate at a distance;
- Lametric – smart clock displaying temperature, news from stock exchanges, etc.;
- Hubbub – a new generation of social media that uses voice messages;
- Kwambio – a well-known 3D store;
- Iblazr – LED flash that can be synchronized freely with Android and iOS software;
- Grammarly – grammar help platform;
- Skanner Pro – mobile scanner.

According to Steve Blanc, the startup is a temporary structure that seeks to find a renewable, profitable and scalable business model [1]. However, when the company is already entrenched in the market and found its sales channels, consumers, gap – it ceases to be called a startup.

It should be noted that according to the ranking of countries by the number of startups included in the international ranking, compiled by Startup Ranking, Ukraine occupies the 34th place in the world (from 151), and with the index of 160 startups has overtaken Japan, Austria, Sweden, South Korea, Lithuania and Estonia [2]. Examples of successful Ukrainian startups are Depositphotos, Terrasoft, TemplateMonster, Coursmos, Slickky, Augmented Pixels, GitLab, Petcube, Grammarly, etc. [2].

In our opinion, the startup is the accumulation of resources, the introduction of innovations, their development and market entry. Many scientists determine the process and stages from the formation of ideas to the market in different ways. Among the most popular are the following [2]:

idea → allocation of stages of the project implementation → preparation of a technical task → implementation of the kernel of the startup → development → modernization;

idea → incubator → accelerator → access to the market;

nucleation → formation → early development → expansion → maturity;

seed → start → growth → expansion → exit;

idea → team → market → concept → technical specification → prototype → testing → alpha version → closed beta → public beta → launch → investor search.

Each of the above plans with the startup stages is correct, but definitively does not exist, since the startup is a temporary phenomenon and its development may occur due to a very large variation of scenarios.

Startup projects are most in demand in the IT field. Among the directions we can highlight the following [8]:

– hardware-projects – 3D printing, drone (already talking about a license for their use in different territories), the latest gadgets that help accelerate the execution of tasks of a variety of spectrum;

– Big Data– projects that facilitate faster and better analysis of huge amounts of data;

– Added reality – technology of expanding reality through software components, artificial intelligence, etc.;

– financial services – projects that optimize work of various financial institutions and save time while conducting operations;

– medicine – the treatment of diseases and the improvement of existing medical techniques through the using of the latest gadgets and developments (applications and sensors for monitoring biological indicators; physician selection platforms; search for hospitals and pharmacies; etc.);

– Artificial intelligence – the development of robots in the style of assistants who help people to perform certain tasks with cleaning, etc.;

– Learning is definitely the fastest moving direction, since universities and schools have found it hard to adapt to the rapid pace of world development on a timely basis, and this is a way to stay on track and upgrade your skills to the highest level. World examples – Coursera, edX, and also Ukrainian – Prometheus, EdEra.

Startup can occur within the company (large companies create units that work on the development of a new product, dependent or independent of the company) and from the outside, as an independent idea of corporations. Researchers of startups often rely on the independence of such projects.

An important point after the emergence and approval of the idea is its analysis, which determines the life cycle of the product and its viability. Ideas emerging from the needs of consumers will be sold easier than similar to existing projects.

The accumulation of resources in the startup is the most important aspect of its successful implementation. It combines intellectual and financial investment. Intellectual are team working on the design and implementation of an idea. Financial are the means that ensure the promotion of goods. The effectiveness of the project is ensured by timely and rational attraction and directing of investments at each stage of the life of the startup.

Marketing of innovations should be considered: «as a concept of market activity of the enterprise (business philosophy), when the source of income sees the changes as an analytical process, which involves identifying market opportunities for innovation development as a means of active influence on consumers and the target market as a whole, with the withdrawal and promotion of innovations in the market as a function of innovation management, aimed at identifying possible areas of innovation activity, their materialization and commercialization» [5]. If we talk about the current state of development of marketing, which ensures the effective promotion and operation of the startup and then to ensure a good result – you need to find funding. The main investors in the Ukrainian market can be the following institutions: business incubators, business accelerators, business angels, venture funds and craftfinding companies [2].

Business incubators are institutions that provide the startup team with infrastructure, counseling, mentors, opportunities to participate in a variety of training sessions and more. These institutions are considered as a preparatory stage for the search for investors.

Business accelerators provide the necessary infrastructure for the development of startup, consulting, etc., and financial support at the initial stage of the startup. Such services are provided only by selected expert projects. An example of a Ukrainian business accelerator is the Sikorsky Challenge, which in 2014 helped 14 Ukrainian start-ups receive an investment of a total of UAH 24 million [5].

Business Angel is an individual who is ready to invest his own funds in a startup at an initial stage (or even at zero) in exchange for a share in the future enterprise [2].

Crowdfunding (from the crowdfunding, crowd – «crowd», funding – funding) as a project financing platform means attracting financial resources from a large number of people for the purpose of implementing a product or service, conducting events, etc. [2].

From the beginning of the 21st century, many platforms have emerged that help collectively accumulate funds in exchange for a certain commission. However, all of them didn't become popular, the most well-known are IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009) and Kickstarter (2009) [2].

In Ukraine, the trend of crowdfunding began later. In 2009, There was created the blog where people could share their ideas – the platform of social innovation Big Idea. In 2012 Big Idea has launched on its website the Counterfunding Platform of the Commonwealth [2]. To date, more than 150 projects have been funded with the help of the Community, with 21215 people that have been involved. The total funding amounts was over that UAH 10 million [2].

Among the Ukrainian start-ups, which were financed by the most famous Kraft Stock Company, Kickstarter are LaMetric (collected 369 thousand dollars), Petcube (251 thousand dollars), iBlazr (156 thousand dollars) [6, p. 9].

Currently, at least three innovative projects have been announced by Ukrainians who have received recognition at Kickstarter: Jollylook, Senstone, RollSpin [9].

Jollylook is a camera for instant snapshots of recycled paper and cardboard. Senstone is a technological example that looks like a black pendant, which makes it possible to convert voice signals to text. RollSpin is a startup from Odessa offering an anti-stress jig [6, p. 9].

No less well-known platform for crowdfunding, which is gaining popularity in Ukraine is Indiegogo [6]. Its feature is that there are no restrictions on the directions of projects and geolocation. The platform, of course, has its target direction – it is the improvement of the environment. The most successful Indiegogo projects were the Ubuntu Edge smartphone (more than \$ 13 million), Flow Hive (\$ 11,32 million), Smart Skully helmet (\$ 2,8 million), Jibo family robot (\$ 2,3 million) [6, p. 9]. The biggest advantage of this platform is that if you need to have local resident status for Kickstarter authorization, then Indiegogo is just an account at the bank, which makes it easier to start at the beginning of the startup.

After analyzing the essence of the startup as projects and the possibility of accumulating investments, we can draw the following conclusions about the current situation in Ukraine. First of all, it should be noted that there is no state support for this sector in Ukraine. That mean there is no policy that would facilitate and facilitate the development of startup projects so many Ukrainians are joining the world's platforms and transferring business to other countries. This phenomenon can be called «business migration» and, accordingly, the seizure of human capital from the country that could provoke a physical one. As a consequence of the inaction of the public sector Ukraine does not have the infrastructure to promote the startup of projects.

It is important to note that start-ups are small businesses and, according to the Ukrainian tax legislation, it is very difficult to conduct business for this sector and the tax burden and the huge amount of different taxes are not an incentive to get started. It is also possible to highlight the weak development of the Internet in Ukraine which does not promote the launch of projects that use the global web globally. Another problem is the poor development of venture companies that do not have sufficient skilled personnel to evaluate and facilitate the implementation of startups. All these problems cause one, in our opinion, the lack of motivation to promote the idea of the market.

From the above problems we can conclude that there are many problems in Ukraine but they can be eliminated and directed towards the development of Ukrainian start-ups of projects.

To date, Prime Minister Groisman has stated: «Becoming the next Startup nation is a good goal for us and I am fully convinced of its reach. Ukraine has all prerequisites for achieving this. The government has

already begun to work on supporting new projects that have a chance to succeed globally. He also noted that he initiated the creation of an innovation council based on the experience of Israel and Turkey in developing a mechanism for the support and development of startups» [7].

Among the important deals that took place in Ukraine with the development of startups, the following can be distinguished: sales of the Jeapie project of the Mobify company; the purchase of a startup by the company Oracle with the Ukrainian «roots» called Maxymiser; Preply and Kwamb.io projects to TechStars Berlin Incubator; The appearance of the SupportYourApp and Dressboom startups on the ProductHunt platform; investments of Digital Future Company in Prodvigator service (\$ 250 thousand); the appearance of Uber in Ukraine; YouScan is purchased by Yell; modernization of VDNKh in the Ukrainian capital and creation of IT cluster on its basis [8]. These agreements, despite the above problems, have been concluded and showed as the prospects for the development of start-ups in Ukraine.

As for crowdfunding, it can be said that a number of domestic platforms appeared which were stimulated by the restoration of active life of the population through comprehensive development in art, social activities, patriotism, etc. One of the most successful sites of crowdfunding in Ukraine is biggggidea.com [6, p. 9]. Big Idea launches the CrowdFunding Platform «Community Cost» which became the first platform for collective financing in Ukraine. Among the prospects for the development of this sector, the following advantages can be distinguished: PR development, minimal risks, the possibility of obtaining bonuses in the form of tests, surveys etc.

As the question of the political situation in the country is acute that it is necessary to understand how to attract a sufficient number of investors. In our opinion, it is necessary to accurately describe the situation in the country and characterize that only part of the East finds itself in the conflict zone and it does not extend to the rest of the territory. Also, you need to give examples of those investors who have entered the Ukrainian market and earn a profit here (orbenMajgaard, the founder of Ciklum, DigitalFutureFund, SMRK and AlmazCapital, SREDA, Sikorsky Challenge) [8].

The next step is destroy the informational vacuum in which the country is located as there are few sources at the moment where we can really learn about Ukrainian startups. The dissemination of information is one of the most important issues and the easiest way to succeed in today's world. The solution of this problem should begin with the state-level stimulation of the creation of various information platforms.

With regard to measures only in the public sector, we can distinguish the following:

- creation of legislative support for the development of start-ups;
- organize the financial support of funds for the implementation of startup projects;
- promoting the development of the venture sector through subsidies;
- create the system of training for work with new start-ups and in the field of innovation development;
- development of a system of guaranteeing intellectual property rights;
- development of a procedure for facilitating the injection of foreign capital into the Ukrainian market;
- providing normative development of the investment market.

The big drawback of creating startup in Ukraine is that we have not developed two important channels of financing and support: state policy and bank loans. This, in turn, holds back the development of startups and transfers them to other countries. Accordingly, important players of the market come from the national system and take away their intellectual capital which today in many aspects is evaluated much higher than physical. That is why the above-mentioned ways of developing startups environment in Ukraine should begin with legislative changes.

Conclusions and Perspectives for Further Research. Startup is a temporary, innovative stimulus for the state's economy which accumulates intellectual and financial resources which grow into a stable business. At the moment, Ukrainian policy is not aimed at developing national start-ups at the expense of state support or bank loans, so venture companies are used to help start-ups at an early stage and further develop and implement their ideas. However, in Ukraine there are few such platforms and business flowing to other countries. The most developed platform is crowdfunding which is a rather new phenomenon but the most popular and effective for startup projects. You can also highlight the following platforms that promote investment accumulation and operate in Ukraine: business incubators, business accelerators, business angels, venture funds. Currently, there is not favorable environment for the development of startup projects in Ukraine but the state policy is already aimed at improving the conditions and with changes in legislation so the situation should be improved.

Sources and Literature

1. Бланк С. Стартап: настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Бринь О. Сучасний стан фінансування стартап-проектів в Україні [Електронний ресурс] / О. Бринь, Н. Ситник // Сучасні підходи до управління підприємством. – № 2. – 2017. – Режим доступу : <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/106836>
3. Мулик Л. Маркетинг незалежний та афілійованих стартапів [Електронний ресурс] / Л. Мулик, С. Солнцев // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2017. – № 14. – Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108756/103699>
4. Студія «Startup Creation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startupcreation.net>.
5. Фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні (Sources for startups financing and opportunities for their involvement in Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.researchgate.net/publication/308986301>.
6. Єлісеєва Л. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи / Л. Єлісеєва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 23. – С. 8–11.
7. Україна має стати стартап-нацією – Гройсман [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/28/628394/>
8. 2015 рік для української стартап-індустрії–підсумки і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imena.ua/blog/2015-startups/>
9. Kickstarter [Elektronik resourse]. – Mode of access : <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>
10. Полінкевич О. М. Структуризація чинників впливу зовнішнього середовища на інноваційні бізнес-процеси підприємств за ступенем ризику / О. М. Полінкевич, В. П. Лещук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 210–213.

References

1. Blank S. (2013). Startup: nastol'naya knyha osnovatelya [The founder's desk book]. Dorf.– M. : Al'pyna Pablysher [In Ukrainian].
2. Bryn O., Sytnyk N. (2017). Suchasnyy stan finansuvannya startup proektiv v Ukrayini [Current state of financing of startup projects in Ukraine]. Suchasni pidkhody do upravlinnya pidpryyemstvom, Vol. 2. Retrieved from: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/106836> [In Ukrainian].
3. Mulyk L., Solntsev S. (2017) Marketynh nezaleznyy ta afilyovanykh startapiv [Marketing of Independent and Affiliated Startups]. Ekonomichnyy visnyk NTUU «KPI» – Economic bulletin of NTUU «KPI», Vol. 14. Retrieved from: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108756/103699> [In Ukrainian].
4. Studia «Startup Creation». (n.d.). startupcreation.net. Retrieved from: <http://startupcreation.net> [In Ukrainian].
5. Finansuvannya startapiv ta mozhlyvosti yikh zaluchennya v Ukrayini [Sources for startups financing and opportunities for their involvement in Ukraine]. Retrieved from: <https://www.researchgate.net/publication/308986301> [In Ukrainian].
6. Yelisyeyeva L. (2017) Kraudfandynh v Ukrayini: Problemy ta perspektyvy [Kraudfundings in Ukraine: Problems and Prospects]. Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – International Humanitarian University Herald, Vol. 23, 8–11 [In Ukrainian].
7. Ukraina maie staty startap-natsiieiu - Hroisman [Ukraine should become the start-nation – Groisman]. (n.d.). epravda.com.ua. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/28/628394/> [In Ukrainian].
8. 2015 rik dlia ukrainskoi startap-industrii [2015 for the Ukrainian startup industry - the results and prospects]. (n.d.). imena.ua. Retrieved from: <https://www.imena.ua/blog/2015-startups/> [In Ukrainian].
9. Kickstarter. (n.d.). kickstarter.com. Retrieved from: <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello> [In Ukrainian].
10. Polinkevych O. M. (2014) Strukturyzatsiya chynnykiv vplyvu zovnishn'oho seredovyscha na innovatsiyni biznes-protsesy pidpryyemstv za stupenem ryzyku [Structuring factors of the influence of the environment for innovative business processes of enterprises by the degree of risk]. Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual problems of economics, Vol. 1, 210–213 [In Ukrainian].

Андрій Колосок, Іванна Конюх. Дефініція стартап-проектів, Основні проблеми та перспективи розвитку. У статті досліджено визначення стартап-проектів, основних проблем і перспектив розвитку. Здійснено комплексний аналіз етапів стартап-проектів та складників. Проведено аналіз установ, які можуть виступати інвесторами для стартапів. Наведено приклади найвідоміших світових й українських стартап-проектів. Зроблено глибокий аналіз краудфандингу як однієї з найефективніших установ для фінансування. Досліджено сучасну ситуацію розвитку стартапів в Україні. Зазначено дії держави щодо цього сектору, що відбуваються в Україні. Виділено проблеми та перспективи розвитку стартап-проектів. Запропоновано необхідні заходи для покращення умов існування стартап-проектів в Україні.

Ключові слова: стартап-проекти, краудфандинг, бізнес-інкубатор, бізнес-акселератор, бізнес-янгол, проект, ресурси.

Андрей Колосок, Иванна Коных. Дефиниция стартап-проектов, основные проблемы и перспективы развития. В статье исследуется определение стартап-проектов, основных проблем и перспектив развития. Осуществляется комплексный анализ этапов стартап-проектов и их составляющих. Рассматриваются учреждения, которые могут выступать инвесторами для стартапов. Приводятся примеры самых известных мировых и украинских стартап-проектов. Глубоко анализируется краудфандинг как один из наиболее эффективных учреждений для финансирования. Исследуется современная ситуация развития стартапов в Украине. Указываются действия государства по данному сектору, происходящие в Украине. Выделяются проблемы и перспективы развития стартап-проектов. Предлагаются необходимые меры для улучшения условий существования стартап-проектов в Украине.

Ключевые слова: стартап-проекты, краудфандинг, бизнес-инкубатор, бизнес-акселератор, бизнес-ангел, проект, ресурсы.

Стаття надійшла в редакцію 13.11.2017 р.

УДК 339.152

Алла Лялюк – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Модель купівельної поведінки покупця як передумова маркетингової стратегії формування споживчої лояльності

Мета статті – дослідити найбільш розповсюдженні моделі купівельної поведінки, які трапляються в науковій літературі, та запропонувати власне бачення моделі купівельної поведінки покупця як передумови маркетингової стратегії формування споживчої лояльності. Методологічною основою дослідження стали наукові праці учених із маркетингу та біхевіористської теорії. Запропоновані підходи можуть бути враховані маркетинговими службами вітчизняних підприємств під час вивчення й розробки заходів щодо формування споживчої лояльності. У статті проаналізовано та здійснено порівняльну характеристику найбільш розповсюджених моделей купівельної поведінки; відзначено, що жодна з наявних у науковій літературі моделей не є ідеальною, а отже, існують ризик і невизначеність; мінімізація ризику досягається дослідженням математичної моделі з нелінійною цільовою функцією; на основі попереднього аналізу сформовано нове бачення моделі купівельної поведінки; досліджуючи й формуючи переваги моделі купівельної поведінки, наголошено на необхідності застосування ситуаційного підходу до обґрунтування вибору моделі купівельної поведінки. Зроблено висновок, що в майбутньому будуть конкурентоспроможними ті підприємства, які постійно та послідовно приділятимуть увагу залежності між лояльністю й рівнем задоволеності споживача; ключовим фактором довгострокових успіхів виступатиме лояльність.

Ключові слова: модель, купівельна поведінка покупця, споживча лояльність, маркетингової стратегії.

Постановка наукової проблеми та її значення. Один із законів функціонування довкілля стверджує, що споживач під впливом культурного середовища та внаслідок впливу інформаційних потоків поводить відповідно до вимог такого середовища. У маркетинговій діяльності використовуються цей закон і методи впливу культурного середовища на споживача під час реклами товару та формування попиту. При цьому враховують бажання споживача до рівноважного стану із зовнішнім середовищем. Адже досить часто споживач, щоб «уписатися» в довкілля й підтримати рівновагу з ним, купує товар, бажаючи бути, «як усі». Іншими словами, цей механізм описують таким алгоритмом: зовнішнє середовище впливає на споживача → споживач купує товар → купівля товару врівноважує його із середовищем. Відповідно, виникає потреба в більш поглибленому дослідженні чинників, які сприяють обґрунтуванню вибору маркетингової стратегії споживчої лояльності.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. У науковій літературі наведено різноманітні моделі купівельної поведінки, серед яких варто виокремити моделі, запропоновані Кан Б. Кивецем, Р. Хорєєвим, А. І. Штраком та ін. [1–6]. Проте кожна із них лише доповнює й уточнює одна одну. Майже у всіх моделях відсутнє математичне обґрунтування.

Мета й завдання статті – дослідити найбільш розповсюджені моделі купівельної поведінки, які трапляються в науковій літературі, запропонувати власне бачення моделі купівельної поведінки покупця як передумови маркетингової стратегії формування споживчої лояльності

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Останнім часом у літературі [1, 2–4] висвітлюють думки про суб’єктивне знання, що має іманентно нероздільну природу, тобто таке, яке можна поділити на частини, а не на його складники та неусвідомлену поведінку людини як реакцію на знання й утворені асоціації. На отримані клієнтом знання про споживчі властивості товару та подальшу його поведінку впливає сукупність протидіючих чинників, під впливом яких може бути здійснена або нездійснена покупка. Ураховуючи вищенаведене, розглянемо найбільш поширені моделі купівельної поведінки (табл. 1).

Російські науковці О. І. Хорев, Т. І. Овчиннікова, С. М. Газ основні положення моделювання купівельної поведінки формують таким чином: знання покупця про товар є не засобом діяльності індивіда, а способом його адаптації до маркетингового середовища.

Таблиця 1

Характеристика моделей купівельної поведінки

Модель купівельної поведінки	Короткий зміст сутності моделі	Алгоритм механізму дії моделі
Класична модель купівельної поведінки	Споживач під впливом культурного середовища внаслідок інформаційних потоків поводиться відповідно до вимог такого середовища	Зовнішнє середовище → купівля товару → урівноваження споживача із середовищем через купівлю відповідного товару
Модель купівельної поведінки, яка ґрунтується на процесі екстерноріазації ентропії (зовнішньої невизначеності)	Знання покупця про товар є не засобом діяльності індивіда, а способом його адаптації до маркетингового середовища	До ентропійних явищ належать труднощі споживача з освоєнням нового товару, хаотичний вплив реклами, складність впливу на покупця асоціацій і механізмів пам’яті
Модель «евристика відповідності індивідуальним характеристикам»	Споживачів приваблюють пропозиції, які надають перевагу конкретно їм	Покупці досить часто оцінюють маркетингові пропозиції на підставі відповідності своїх унікальних можливостей і переваг цієї пропозиції
Двохкомпонентна модель споживчої поведінки	Усі вчинки людини являють собою результат комплексної дії рефлексивних та імпульсивних механізмів	Майже в усіх ситуаціях як рефлексивні, так і імпульсивні компоненти роблять свій внесок в акт купівлі товару
Модель Фішбейна	модель вимірює три компоненти: 1) явно виражені переконання стосовно об’єкта відносин; 2) об’єктивно є атрибутивні взаємозв’язки; 3) оцінка кожного атрибуту	Споживач проходить через процес ідентифікації набору суттєвих атрибутів, зважуватиме їх, а потім підсумовуватиме
Теорія осмисленої поведінки (розширена модель Фішбейна)	Певні неконтрольовані чинники стають перепоною для прогнозування істинної купівельної поведінки	На поведінку споживача впливають інші люди, а також їхнє ставлення до купівлі

Розвиваючись під впливом довкілля, яке включає покупця й залучене у сферу його діяльності, та перебуваючи в системі «споживач–середовище», покупець підтримує рівноважний стан внутрішнього й зовнішнього середовищ. На думку авторів, у механізмі важливу роль відіграє процес екстерноріазації ентропії (зовнішньої невизначеності) [5].

Німецький науковець Л. Больцман ентропію інтерпретує як безлад (хаос) у системі. На сьогодні цей термін застосовують в економічних дослідженнях. Вищеназвані науковці до ентропійних явищ

відносять труднощі споживача з освоєнням нового товару, хаотичний вплив реклами на покупця, складність впливу на нього асоціацій і механізмів пам'яті [4].

На противагу попередній думці, американські науковці Р. Ківець, І. Сіммонсон формують загальний принцип споживчої поведінки під назвою «евристика відповідності індивідуальним характеристикам»: споживачів приваблюють пропозиції, що надають перевагу саме їм [2]. Дослідження показали, що переваги покупців часто бувають непостійними й нечіткими, споживачі формують їх, лише приймаючи рішення про покупку.

Інші дослідження ще більш чітко засвідчили, як складно оцінити конкретні варіанти вибору та можливі результати. Споживачі зазвичай шукають у маркетингових пропозиціях деякі ознаки, які слугують гарантіями привабливості або цінності такої пропозиції для них. Р. Ківець, І. Сіммонсон стверджують, що покупці досить часто оцінюють альтернативи й маркетингові промо-акції на підставі відповідності своїх унікальних можливостей і переваг цієї пропозиції [2]. Вони надають більшого значення тому, що пропозиція більше підходить їм, ніж іншим покупцям. Схильність покладатися на такого роду евристику узгоджується з теорією соціального порівняння, згідно з якою людині властиво оцінювати власні можливості, досягнення та переваги. Оскільки подібні ознаки часто неможливо провести на основі об'єктивних критеріїв, то люди можуть, замість цього, орієнтуватися на порівняння з можливостями й досягненнями та перевагами інших людей.

Заслугою на увагу двохкомпонентна модель споживчої поведінки, запропонованої німецькими науковцями Ф. Штрак, Л. Верт, Р. Дейч [6]. Вона ґрунтується на передбаченні, що всі вчинки людини являють собою результат комплексної дії рефлексивних (які ґрунтуються на осмисленні) та імпульсивних механізмів. Оскільки їхня природа різна, то функціонування та взаємодія цих систем німецькі вчені розглядають на різних стадіях обробки інформації, ураховуючи динаміку споживчої поведінки. Зокрема, імпульсивну систему подають у вигляді мережі, де обробка інформації відбувається автоматично, за допомогою швидкого розповсюдження збуджень по паралельних потоках асоціативних зв'язків залежно від змісту. На відміну від цього, процеси мислення, які ґрунтуються на правилах, та пасивна обробка інформації здійснюється рефлексивною системою. Вона, хоч і є більш гнучкою, проте діє повільніше, а також піддається впливу інших процесів та залежить від попередніх намірів.

Аби викликати певну поведінку, обидві системи використовують різні операції. У рефлексивній системі поведінка є наслідком мислення, яке підводить до прийняття рішення про доцільність і можливість існування цієї дії. Якщо застосування певного типу поведінки є можливим, а його результати оцінюються як позитивні, то поведінкове рішення ініціюватиме формування ментальної асоціації між суб'єктом і поведінкою. У такому рішенні можуть брати участь реальні й очікувані відчуття, а також фактично знання про дії та результати. В імпульсивній системі найпростішим джерелом активації поведінкових елементів є зовнішня інформація, яка сприймається органами чуття.

На відміну від інших типологій купівельної поведінки, ця модель не класифікує певний вид поведінки як виключно «імпульсивний» або «рефлексивний». Замість того, модель передбачає, що майже в усіх ситуаціях як рефлексивні, так і імпульсивні компоненти роблять свій висновок в акт купівлі товару.

Велику популярність серед дослідників ринку має багатоатрибутивна модель відносин. Вона передбачає, що ставлення споживача до об'єкта (товару, послуги) залежатиме від переконань, які він має стосовно пари або декількох атрибутів цього об'єкта. Застосування багатоатрибутивної моделі передбачає, що ставлення до товару або торгової марки може бути передбачено за допомогою визначення цих специфічних переконань від їх об'єднання для отримання ступеня впливу загального ставлення споживача. Багатоатрибутивну модель визначають три елементи: атрибути, переконання та важливість ваги атрибуту. Найбільш розповсюдженою назвою цієї моделі є модель Фішбейна [4, с. 303]. Вона вимірює три компоненти:

- 1) явно виражені компоненти, які мають люди стосовно об'єкта;
- 2) об'єктивно-атрибутивні взаємозв'язки, або ймовірність того, що окремий об'єкт має значний атрибут;
- 3) оцінка кожного важливого атрибуту.

Ця модель також допускає, що споживач пройде через процес (формально чи неформально) ідентифікації набору суттєвих атрибутів, зважуватиме їх, а також потім підсумовуватиме. Хоча це приватне рішення, на перший погляд, має високий рівень залучення, усе ж існує ймовірність того,

що ставлення споживача, замість цього, буде сформовано на загальну емоційну реакцію (відсоток, який відомий під назвою «напряг впливу»).

Нова версія моделі Фішбейна називається теорією усвідомленої поведінки. Ця модель містить декілька важливих доповнень стосовно попередньої. Зокрема, така теорія націлена на вимір поведінкових намірів, урахувавши, що певні неконтрольовані чинники становлять перепону на шляху прогнозування поведінки споживача. Так, теоретичні дослідження показують, що на поведінку споживача впливають інші люди. У модель включено новий елемент – «суб'єктивну норму» – значення якого розраховується з урахуванням двох факторів: інтенсивності «нормативного переконання» в тому, що подумают інші стосовно того, потрібно чи ні, щоб реалізувалась ця, дія та «мотивації підкорятися» цьому переконанню (наприклад рівень, на якому споживач бере до уваги очікувані реакції інших людей, оцінюючи спосіб дій або купівлю). Також ця модель визначає ставлення до процесу купівлі, а не лише до товару. Тобто тут увагу сфокусовано на очікуваних наслідках купівлі. Знання про те, що думає покупець стосовно купівлі або використання об'єкта, стає більш цінним, ніж просто знання споживчої оцінки самого об'єкта.

Отже, аналіз наявних у науковій літературі моделей купівельної поведінки засвідчив, що жодна з них не є ідеальною. Кожна має як позитивні сторони, так і недоліки. Найбільше ці моделі доповнюють та уточнюють одна одну. Спробуємо, на основі попереднього аналізу сформулювати власне бачення моделі купівельної поведінки (рис.1)

Як і в будь-якій моделі купівельної поведінки, так і в запропонованій, існують ризик і невизначеність. Для врахування ризику часто використовують дисперсію. Тому для врахування обмеженості ризику в систему обмежень потрібно вводити нелінійну функцію. А мінімізації ризику певного процесу досягають дослідженням математичної моделі з нелінійною цільовою функцією [1].

Тому за загальною задачею математичного програмування для запропонованої моделі рекомендуємо знайти такі значення $I_{jk}(j=1,n)(k=1,n)$, де j – товар (або товарна марка), k – споживач, щоб цільова функція (у нашій моделі це загальне ставлення споживача до товару) набувала екстремального (максимального чи мінімального) значення:

$$\max (\min)F = f (I_{j1k1}, I_{j2k2} \dots I_{jnk_n}) \quad (\text{ф. 2}) [3].$$

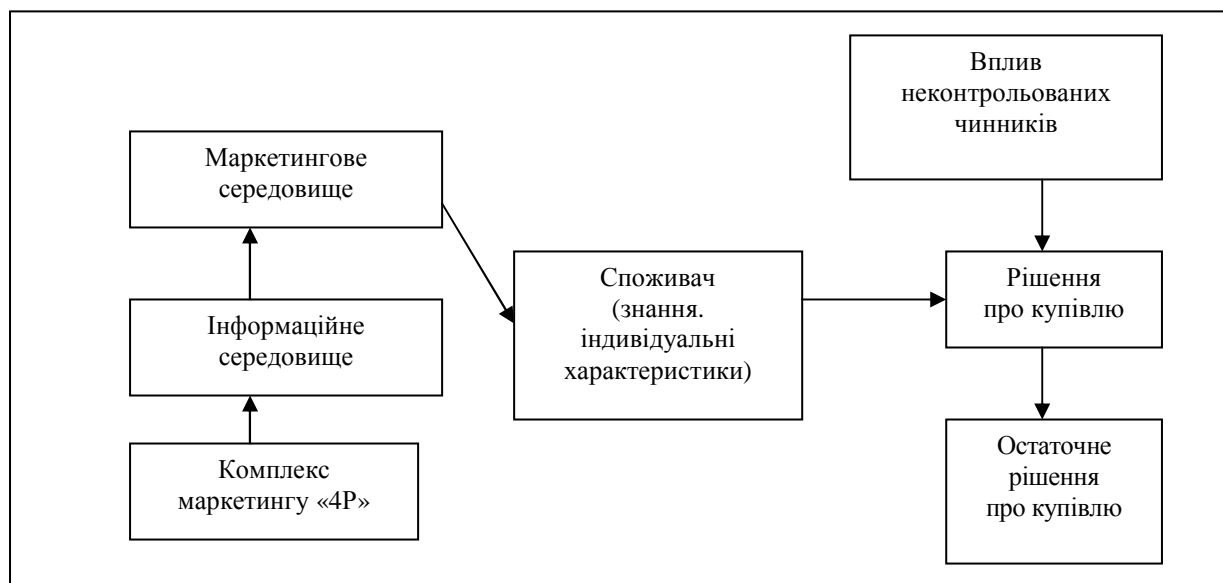


Рис. 1. Трансформована модель купівельної поведінки

Досліджуючи й формуючи переваги моделі купівельної поведінки, можна надавати товари та послуги, які відповідають їхнім запитам. Таким чином формуватиметься лояльність споживачів. Якщо підприємству вдалося заслужити довір'я клієнтів, то конкурентам буде важко їх переманити. У

міру розвитку відносин із підприємством клієнти збільшують обсяг покупок у нього. Також чим більше споживач купує, тим більш імовірно, що він здійснить нову купівлю. Тобто виникає замкнений круг зі знаком «+». Цілком імовірно, що постійний клієнт із більшою ймовірністю переключиться на більш дорого вартісний товар чи послугу підприємства. Також варто звернути увагу на те, що споживачі можуть виявляти високий або низький рівень лояльності залежно від певних обставин. Загалом цінність товарів (послуг) і брендів визначає ситуація. З одного боку, люди мають особисті риси й потреби, які впливають на цінності та вчинки. З іншого боку, відомо, що ситуації також впливають на поведінку людей, зокрема на їхню купівельну поведінку. Тому ефективним засобом управління лояльністю споживачів повинне бути визначення тих умов або обставин, за якими прагне лідирувати підприємство. Мається на увазі, за яких обставин товарна марка або бренд першим спадатимуть споживачам на думку. Зважаючи на таку можливість позиціонування, бренд зможе слугувати ефективним інструментом для виявлення ринкових ніш із великим потенціалом для продажів, які до того ще не були заповнені конкурентами.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, підбиваючи підсумок вищевикладеного, можна сказати, що в майбутньому будуть конкурентоспроможними ті підприємства, які постійно й послідовно приділятимуть увагу залежності між лояльністю й рівнем задоволеності споживача. Лояльність виступатиме ключовим фактором довгострокових успіхів підприємства. Тому перспективою подальшого дослідження має бути розробка алгоритму адаптації запропонованої в роботі моделі купівельної поведінки до розробки й упровадження маркетингової стратегії формування споживчої лояльності.

Джерела та література

1. Кан Б. Эта неуловимая потребительская лояльность / Б. Кан // Маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 54–581.
2. Кивец Р. Воспринимаемое соответствие маркетинговой программы индивидуальным характеристикам потребителя как основа создания отребительской лояльности / Р. Кивец // Маркетинг. – 2004. – № 2. – С. 2–27
3. Наконечний С. І. Математичне програмування : навч. посіб. [Електронний ресурс] / С. І Наконечний, С. С. Савіна. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/470/76/1/0/>
4. Соломон Майкл Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке : пер. с англ. / Майкл Р.Соломон. – Санкт-Петербург : ООО «ДиаСофтЮП», 2003. –784 с.
5. Хореев А. И. Модели поведения потребителя / А. И. Хореев, Т. И. Овчинникова, С. М. Газ // Маркетинг и маркетингове исследования. – 2002. – № 6. – С. 43–47.
6. Штрак Ф. Обдуманый выбор и импульсивное действие как детерминанты потребительского поведения. – Ч. 2. / Ф. Штрак, Л. Верт, Р. Дойч // Релама. Теория и практика. – 2008. – № 3. – С. 156–169.

References

1. Kan B. (2004). Эта neulovymaya potreby telskaya loyality [This elusive consumer loyalty]. Marketyng. – Marketing, 3, 54–58 [in Russian].
2. Kyvecz R. (2004) Vosprynymaemoe sootvetstvyve marketyngovoj программы yndvyvdual ным karakterystykam potreby telya kak osnova sozdanyya otrebytelskoj loyality [Perceived conformity of the marketing program to the individual characteristics of the consumer as a basis for the creation of consumer loyalty]. Marketyng. – Marketing, 2–27 [in Russian].
3. Nakonechnyj S. I, &Savina. S. S. Matematychnе programuvannya: navch. posib. (n.d). [Mathematician programming]. Retrieved from <http://fingal.com.ua/content/view/470/76/1/0/> [in Russian].
4. Horeev A. Y, T. Y. Ovchynnykova T. Y. & S. M. Gaz S. M. (2002). Modely povedenyua potreby telya [Models of consumer behavior]. Marketyng y marketyngove y ssledovanyua. – Marketing and Marketing Research., 6. 43–47 [in Russian].
5. Shtrak F., Vert L. & Dojch R. Shtrak F. Obdumannыj vybor y ympulsyvnoe dejstvyе kak determynanty potrebytelskogo povedenyua (chast 2) (2008). [Mindful choice and impulsive action as determinants of consumer behavior (part 2)]. Relama. Teoryua y praktyka. – Relam. Theory and Practice, 3, 156–169 [in Russian].

Алла Лялюк. Модель покупательского поведения покупателя как предпосылка маркетинговой стратегии формирования потребительской лояльности. *Цель статьи* – исследовать наиболее распространенные модели покупательского поведения, которые встречаются в научной литературе, и предложить свое видение модели покупательского поведения покупателя как предпосылки маркетинговой стратегии формирования потребительской лояльности.

Теоретической и методологической основой исследования стали научные труды отечественных и зарубежных ученых с теории маркетингу, бихевиористской теории, нейробиологии. Перспективой дальнейшего исследования должна быть разработка алгоритма адаптации предложенной в работе модели покупательского поведения к разработке и внедрению маркетинговой стратегии формирования потребительской лояльности. Предложенные в работе подходы могут быть учтены маркетинговыми службами отечественных предприятий при изучении и разработке мер по удовлетворению потребностей существующих и потенциальных потребителей и клиентов.

Обобщаются научные подходы к модели покупательского поведения покупателя как предпосылки маркетинговой стратегии формирования потребительской лояльности; описаны наиболее распространенные модели покупательского поведения; проанализирована и осуществлена сравнительная характеристика наиболее распространенных моделей покупательского поведения, в частности классической; поведения, основанного на процессе экстерноризации энтропии (внешней неопределенности), теории осмысленного поведения, «эвристики соответствия индивидуальным характеристикам» и др.; отмечается, что ни одна из существующих в научной литературе моделей покупательского поведения не является идеальной, а следовательно, существует риск и неопределенность; поэтому для учета ограниченности риска нужно вводить нелинейную функцию в систему ограничений; минимизация риска определенного процесса достигается исследованием математической модели с нелинейной целевой функцией; на основе предварительного анализа сформировано новое видение модели покупательского поведения; исследуя и формируя преимущества модели покупательского поведения, можно предоставлять товары и услуги, которые соответствуют их запросам. Таким образом будет формироваться лояльность потребителей. Отмечается необходимость применения ситуационного подхода при обосновании выбора модели покупательского поведения.

Сделан вывод, что в будущем будут конкурентоспособными те предприятия, которые постоянно и последовательно будут уделять внимание зависимости между лояльностью и уровнем удовлетворенности потребителя; на основе предварительного анализа ключевым фактором долгосрочных успехов предприятия будет выступать лояльность.

Ключевые слова: модель, покупательная поведения покупателя, потребительская лояльность, маркетинговой стратегии.

Alla Lialuk. Buyer Behavior Model as a Prerequisite for a Marketing Strategy for Forming Consumer Loyalty. The purpose of the article is to investigate the most widespread patterns of buying behavior that are found in scientific literature, and to offer their vision of a buyer behavior model as a prerequisite for a marketing strategy for the formation of consumer loyalty. Theoretical and methodological analysis were based on the scientific works of domestic and foreign scholars on the theory of marketing, behavioral theory, neurobiology.

The prospect of future research should be the development of an algorithm for adaptation of the model of consumer behavior proposed in the work to develop and implement a marketing strategy for the formation of consumer loyalty. The approaches proposed in the work can be taken into account by the marketing services of domestic enterprises in studying and developing measures to meet the needs of existing and existing consumers and customers.

Generalized scientific approaches to the model of purchasing behavior of the buyer as a prerequisite for the marketing strategy of forming consumer loyalty; described the most common models of purchasing behavior; analyzed and implemented a comparative description of the most common models of buying behavior, in particular classical behavior, which is based on the process of externalization of entropy (external uncertainty), the theory of meaningful behavior, «heuristics of conformity with individual characteristics» and others; it is noted that none of the existing models of buying behavior in the scientific literature is ideal, and therefore there is a risk and uncertainty; therefore, in order to take into account the limited risk, it is necessary to introduce a nonlinear function into the system of constraints; minimizing the risk of a certain process is achieved by studying a mathematical model with a nonlinear target function; on the basis of previous analysis a new vision of a model of buying behavior has been formed; by exploring and shaping the benefits of a purchasing behavior model, you can provide goods and services that meet their inquiries, thus, loyalty of consumers will be formed; stressed the necessity of applying the situational approach in substantiating the choice of the model of purchasing behavior.

It is concluded that in the future, those companies will be competitive which constantly and consistently pay attention to the relationship between loyalty and level of customer satisfaction; on the basis of the previous analysis; the key factor of long-term success of the enterprise will be loyalty.

Key words: model, purchasing behavior of the buyer, consumer loyalty, marketing strategies

Стаття надійшла в редакцію 21.11.2017 р.

Oksana Polinkevych – kierownik katedry Ekonomii, Bezpieczeństwa i Działalności Innowacyjnej Przedsiębiorstw Wschodnioeuropejskiego Uniwersytetu Narodowego im. Lesi Ukrainki

Polskie doświadczenie rozwoju przedsiębiorstw przez Kaizen

Uwzględniono polskie doświadczenia w rozwoju przedsiębiorstw przez Kaizen. Przedstawiono specyfikę obszaru wybranych polskich firm SYNTHOS S. A., Grupa Spółek LITPOL MALOW, Esselte, Hortimex, DSSE, CMC. Określono zalety korzystania z Kaizen dla pracowników i firm.

Słowa kluczowe: Kaizen, przedsiębiorstwo, biznes, korzyści, rozwój, doświadczenie.

Określenie problemu naukowego i jego znaczenia. Przez świat biznesu przewijają się wciąż nowe koncepcje zarządzania, wprawiając w zakłopotanie wielu menedżerów (lean management, TQM, human resources management, outsourcing, controlling, innowacyjne modele działania, strategia globalna, organizacja ucząca się, teoria chaosu, wartość dla akcjonariuszy itp.). Wszystkie te koncepcje mają być zgodne z najnowszymi trendami oraz pozwolić przedsiębiorstwom uzyskać rynkowy sukces i zająć miejsce przed konkurencją. Współcześnie wzrasta świadomość badaczy i praktyków zarządzania, że w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu przedsiębiorstwa muszą sięgać po dynamiczne koncepcje. U ich podłoża leży myślenie strategiczne, które może być przesłanką trwałego rozwoju podmiotu gospodarującego przez potencjalną możliwość wielokrotnego odradzania się [2, s. 26].

Japońska filozofia pracy Kaizen jest coraz częściej stosowana przez polskie przedsiębiorstwa. Doskonale sprawdza się w organizacji procesów produkcyjnych, przy zapewnieniu jakości i w logistyce. Pozwala zdobyć przewagę konkurencyjną poprzez stopniowe, ciągłe doskonalenie, ustalanie i osiąganie coraz wyższych standardów. Wdrażając Kaizen, docelowo uzyskuje się również efekt innowacyjnych rozwiązań, ale w inny sposób. Bez zastosowania skomplikowanych technik i wdrażania nowoczesnych technologii [7, 9].

Analiza badań problemu. Abrantowicz K. podsumowała, że Kaizen stał się bardzo szybko światową techniką o globalnym wymiarze, ponieważ pozwala przedsiębiorstwom sprostać wymaganiom wytwarzania produktów i usług o najwyższej jakości, niskim kosztem i dokładnie na czas wykonania zlecenia. Kaizen to kultura działania, która aby odniosła sukces, musi być filozofią codziennego, systematycznego działania. Pracownicy muszą każdego dnia poszukiwać nowych rozwiązań, ulepszeń, utrzymywać porządek na swoim miejscu pracy oraz unikać marnotrawstwa [1].

Łangowska D. zaznaczyła, że we województwie podlaskim prekursorem we wdrażaniu japońskiej filozofii pracy są suwalskie firmy LITPOL MALOW. Po dziesięciu latach stosowania Kaizen, mogą z innymi dzielić się doświadczeniem. W zauważalny sposób zmieniło się oblicze przedsiębiorstw. Produkują się wyłącznie pod zamówienia. To wielka sztuka tak zorganizować linie produkcyjne, czy je szybko przezbierać zgodnie z potrzebami. Powierzchnia magazynowa ograniczona jest tym samym do minimum. Stwierdzoną, że system zarządzania Kaizen sprawdza się w organizacji procesów produkcyjnych, przy zapewnieniu jakości i w logistyce. Można wręcz mówić o triadzie kaizen. Tak komplementarne zastosowanie japońskiej filozofii pracy jest sposobem na zdobycie przewagi konkurencyjnej. Wymaga jednak konsekwencji w działaniu. Na zakończenie warto wspomnieć o efektach synergicznych, które niesie Kaizen. Możliwe to jest w organizacjach otwartych i poszukujących nowych rozwiązań [8].

P. Kryś dokonał analizy literaturowej, której celem było przedstawienie zasad i skuteczności zastosowania filozofii Kaizen w przedsiębiorstwie. Rozważono najważniejsze sposoby i zasady postępowania metody Kaizen oraz przedstawiono praktyczne przykłady jej zastosowania [6].

Cel i zadanie artykułu. Celem głównym było synteza prac studialnych z zakresu zarządzaniem przedsiębiorstwem przez Kaizen. Dla realizacji celu głównego ustalono szereg zadań badawczych. Należą do nich: opracowanie praktyk polskich przedsiębiorstw przy wykorzystaniu Kaizen; określenie polityki rozwoju polskich przedsiębiorstw przy wykorzystaniu Kaizen. Metody badawcze: analizy i krytyki piśmiennictwa.

Prezentacja głównego materiału i uzasadnienie wyników badań. Od kilku lat coraz większą uwagę polskich przedsiębiorców przykuwają możliwości zastosowania narzędzi ciągłego doskonalenia (Kaizen) w biurach. Metodologia kojarzona pierwotnie przede wszystkim z produkcją zyskuje uznanie również w szeroko rozumianym sektorze usługowym. Dzięki dążeniu do rozwoju i poprawy efektywności metody Kaizen przynoszą bowiem efekty także w pracy biurowej.

Kaizen to złącze dwóch japońskich słów: «kai» – ciągle dokonująca się zmiana oraz «zen» – dobre na drodze do lepszego. W języku polskim zwykle tłumaczone jako «ciągłe doskonalenie» (ang. continuous improvement). Swe pierwotne zaczątki Kaizen ma jednak nie w Japonii, ale w Stanach Zjednoczonych, gdzie po II wojnie światowej prace badawcze prowadzili specjaliści zarządzania jakością Edwards Deming i Joseph Juran. Rozwijana przez nich wiedza w zakresie ciągłych usprawnień (przede wszystkim skupiająca się na planowaniu produkcji oraz statystycznym sterowaniu procesami) trafiła na chłonny grunt mocno nadwyrażonej działaniami wojennymi gospodarki japońskiej. Otwartość japońskich przedsiębiorców, jak również pewne cechy typowe dla kultury Wschodu, przyczyniły się do szybkiego zaadoptowania metod amerykańskich jakościowców w Kraju Kwitnącej Wiśni [9].

Wiele firm działających w Polsce zaczęło stosować metodę Kaizen ułatwiającą im osiągnięcie sukcesu, są to między innymi: Toyota, Masterfoods, Wuzetein – Warszawskie Zakłady Mechaniczne, SYNTHOS S. A., firma Esselte, Hortimex, DSSE, Firma CMC i inne.

SYNTHOS S. A. jest organizacją zorientowaną na rozwój. Strategia wzrostu wartości spółki, realizowana przez Zarząd Synthos S. A. zakłada umocnienie pozycji w podstawowych obszarach biznesowych, jakie stanowią produkcja kauczuków syntetycznych, polistyrenów i dyspersji. Spółka preferuje rozwój organiczny, ale nie wyklucza akwizycji, jeśli pojawią się atrakcyjne okazje inwestycyjne [10].

Najbardziej intensywny rozwój planowany jest w obszarze kauczuków, które stanowią największy biznes w zakresie osiągniętych przychodów. W 2014 r. Spółka zdecydowała o wejściu w nowy obszar działania, tj. produkcji i sprzedaży środków ochrony roślin, nabywając udziały w Zakładzie Doświadczalnym «Organika» w Nowej Sarzynie oraz kupując prawa do wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin, biocydów i innych produktów z Zakładów Chemicznych «Organika – Azot» S. A. w Jaworznie. Rozwojem nowej działalności zajmuje się spółka Synthos Agro Sp. z o.o., która prowadzi sprzedaż środków ochrony roślin i biocydów, zmierzając jednocześnie do uzyskania własnych zezwoleń wydanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz pozwoleń Ministerstwa Zdrowia na zakupione produkty.

Synthos S. A. kładąc szczególny nacisk na ciągle doskonalenie jakości oferowanych produktów oraz zaspokojenia coraz bardziej wzrastających i ściśle określonych oczekiwań swoich klientów spółka utrzymuje i doskonali System Zarządzania Jakością wg wymagań normy EN-ISO 9001.

Zastosowanie filozofii Kaizen w przedsiębiorstwie polega na zaangażowaniu wszystkich pracowników organizacji, niezależnie od szczebla, w stałe poszukiwanie pomysłów na udoskonalanie własnego środowiska pracy. Założeniem Kaizen jest wdrażanie nawet drobnych usprawnień we wszystkich dziedzinach działalności i na każdym stanowisku pracy. W praktyce wygląda to najczęściej tak, że pracownicy każdego szczebla mają możliwość zgłaszania propozycji usprawnień własnych stanowisk pracy, które właśnie oni znają najlepiej. Kaizen przełamuje więc bariery organizacyjne, umożliwiając pracownikom liniowym wpływ na sposób, w jaki ich praca jest wykonywana. Dodatkową motywacją jest nagradzanie pracowników za ich pomysły. Za każdy wniosek przyjęty do realizacji przyznawana jest określona w regulaminie liczba punktów. Zebrane punkty można później wymieniać na nagrody. Wdrożenie systemu w spółce Synthos okazało się trafnym pomysłem. Świadczy o tym nie tylko ilość zgłaszanych wniosków usprawniających pracę, ale również zaangażowanie ze strony pracowników w realizację zaproponowanych rozwiązań.

Strategia Synthos S. A. zakłada budowanie wartości firmy poprzez wzrost innowacyjności i wprowadzanie na rynek nowoczesnych, zaawansowanych technologicznie produktów. Działalność R&D spółki jest skoncentrowana na rozwoju trzech strategicznych obszarów: kauczuków syntetycznych, tworzyw polistyrenowych (spienialnych) oraz dyspersji, klejów i lateksów.

Portfolio spółki rozszerzane jest przede wszystkim w oparciu o efekty prac Centrum Badawczo Rozwojowego, powstałego w 2010 roku. Synthos S. A. współpracuje również z licznymi jednostkami naukowymi w kraju i zagranicą.

W 2014 roku zakończono prace nad kilkoma projektami, które zaowocowały wprowadzeniem na rynek 5 nowych produktów, a kolejne będą sukcesywnie wdrażane w latach następnych. Obecnie zespół R&D prowadzi prace nad ponad 20 projektami. Działalność Badawczo-Rozwojowa Grupy Kapitałowej Synthos S. A. jest skoncentrowana na rozwoju trzech strategicznych obszarów: kauczuków syntetycznych, spienialnych materiałów izolacyjnych oraz dyspersji, klejów i lateksów. W 2014 roku prowadzono łącznie prace nad kilkunastoma projektami. Pięć z nich zakończyło się wprowadzaniem nowych produktów na rynek. Pozostałe projekty będą sukcesywnie wdrażane w latach następnych.

W ostatnich 3 latach najwięcej produktów wdrożono w obszarze dyspersji i klejów, łącznie 12 nowych produktów dla różnych aplikacji (dyspersje do drewna, farb zewnętrznych i wewnętrznych, tynków,

uszczelniaczy, klejów do drewna, papieru i PSA). Drugi obszar pod względem ilości wdrożeń stanowią tworzywa polistyrenowe. Są to głównie nowoczesne spienialne polistyreny, oferowane pod markami InVento i InSphere oraz zaawansowane płyty XPS Prime.

W przypadku kauczuków syntetycznych trwają intensywne prace badawcze nad nowszymi generacjami kauczuków polibutadienowych (Nd PBR) i butadienowo–styrenowych (SSBR). W przypadku tych ostatnich jesteśmy na etapie skali półtechnicznej. Spółka nawiązała również współpracę z francuską firmą biotechnologiczną na opracowanie technologii produkcji biobutadienu w procesie bezpośredniej fermentacji z biomasy. Na dzień 31 grudnia 2016 r. kapitalizacja rynkowa Spółka wynosiła 6 113 mln pln. Za rok zakończony 31 grudnia 2016 r. przychody ze sprzedaży Grupy wyniosły 4 755 mln pln, wynik EBITDA wyniósł 662 mln pln.

Spółka LITPOL w Suwałkach powstała w roku 1990. Od samego początku produkowała metalowe meble biurowe, socjalne i warsztatowe. W roku 1998 w Suwalskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej uruchomiono dragi zakład MAŁOW. Ekspansja międzynarodowa firm doprowadziła do uruchomienia w 2002 roku działalności na Ukrainie. Przez wszystkie lata firmy zdobywały prestiżowe nagrody min.: Włócznia Jaćwinga, czy Wstęga Niemna. W roku 2000 Grupa Spółek LITPOL MAŁOW uzyskała pierwszy europejski medal za produkowane wyroby. Stopniowo oferta produkcyjna wzbogaciła się również o meble do archiwum, medyczne, laboratoryjne, do zabezpieczenia broni myśliwskiej i sejfy [8].

Przy nowoczesnej obróbce blach używane są: maszyny tnące i wykrawarki sterowane numerycznie japońskiej firmy Amada; zaginarki i prasy krawędziowe sterowane numerycznie szwedzkiej firmy Gotendes; zgrzewarki punktowe francuskiej firmy ARO.

W roku 1998 Zarząd Spółki zdecydował się na wdrożenie Kaizen. Powodem była recesja na rynku polskim jak również na rynkach europejskich. Drugą przyczyną była zwiększająca się liczba firm konkurencyjnych. Warto podkreślić, że Dział Marketingu uważnie śledził firmy produkujące podobne wyroby. Oceniał park technologiczny, przygotowanie kadry i jakość produkowanych mebli. Firmy konkurencyjne miały w swojej ofercie z reguły tylko część asortymentu produkowanego przez firmy LITPOL MAŁOW.

Celem wdrożenia zasad Kaizen było obniżenie kosztów produkcji i zwiększenie wydajności i efektywności produkcji. W efekcie spodziewano się zwiększenia konkurencyjności wyrobów zarówno na rynkach krajowych jak i zagranicznych. Utworzono strukturę organizacyjną, która składała się z Biura Kaizen i Pełnomocnika Zarządu. Głównymi zadaniami Pełnomocnika Zarządu ds. Kaizen są określanie obszarów, w których należy wprowadzać działania usprawniające na podstawie wniosków i propozycji składanych przez wszystkich pracowników spółki, powoływanie zespołów Kaizen, zachęcanie zespołów do poszukiwania udoskonaleń, oraz wspieranie wdrażania wypracowanych rozwiązań. Jednym z zadań tego biura było powołanie zespołu, który składał się z lidera oraz 3 – 5 członków.

Wprowadzając Kaizen starano się poprawić organizację Wydziałów Produkcyjnych. Wdrożono przepływ jednoelementowy przy produkcji wielkoseryjnej. Starano się również zredukować czas przebrożeń maszyn przy produkcji małoseryjnej.

Wyznaczono cel, który zamierzano osiągnąć poprzez wdrożenie systemu. Założono radykalne zmniejszenie powierzchni potrzebnej do wyprodukowania szaf z 1180m² do 600m². Zaplanowano również zwiększenie wydajności z 84 szt. do 140 szt. szaf wyprodukowanych podczas jednej zmiany produkcyjnej. Jednocześnie zarząd założył zmniejszenie obsady kadrowej z 17 osób do 14 osób pracujących podczas zmiany. W tabeli poniżej podane są uzyskiwane wartości przed wdrożeniem i wartości oczekiwane (tabela 1).

Tabela 1

Zestawienie uzyskiwanych wartości i oczekiwanych po wdrożeniu Kaizen [8, s. 11]

	Przed Kaizen	Cel Kaizen	Po Kaizen
Zajmowana przestrzeń przy produkcji Szaf Sum	1180 m ²	600 m ²	560 m ²
Wydajność	84 szt/zmianę	140 szt/zmianę	130 szt/zmianę
Obsada pracowników	17 osób/zmianę	14 osób/zmianę	14 osób/zmianę
T/T	5' = 300''/szt	186''/szt	193''/szt
T/C	120'	96'/dla 30 kpl	...

Pracownicy Grupy Spółek LITPOL MAŁOW w dalszym ciągu wykorzystują zasady Kaizen. Poprawa organizacji procesów produkcyjnych oraz jakości produktów przynosi dalsze obniżenie kosztów.

Korzyści z wdrożenia systemu Kaizen w Grupie Spółek LITPOL MALOW są następujące: efekty ekonomiczne, rozwój wiedzy i kwalifikacji personelu, poprawa morale pracowników, identyfikowanie się pracowników z przedsiębiorstwem i jego problemami, poprawa komunikacji między pracownikami, wzrost udziału pracy zespołowej i zespołowego rozwiązywania problemów. Zaobserwowano również problemy: konieczność zmiany mentalności pracowników na wszystkich szczeblach, uaktywnienie pracowników do podejmowania działań usprawniających, wyegzekwowanie stosowania wypracowanych przez zespół rozwiązań.

Starano się rozwiązywać wynikłe problemy poprzez przeprowadzanie intensywnych szkoleń. Podnosiły one świadomość pracowników. Wprowadzono również system motywowania zespołów Kaizen w postaci dodatkowej premii uzależnionej od osiągniętych efektów. Wszystko było możliwe dzięki znacznemu zaangażowaniu Zarządu Spółek w wprowadzeniu japońskiej filozofii pracy Kaizen do strategii działania.

Warto wspomnieć również o ograniczeniach metody Kaizen. Tylko te problemy można rozwiązywać, które są w zasięgu możliwości pracowników. Kaizen jest efektywny, jeżeli szybko można wdrożyć wypracowane rozwiązanie. Nie powinno stosować tej metody do projektów, które wymagają dużych nakładów inwestycyjnych.

Firma Esselte znajduje się w Kozienicach. Esselte to lider w dziedzinie zarządzania dokumentami i wiodący na świecie producent artykułów biurowych. Firma powstała w 1913 r. w Szwecji. Obecnie posiada oddziały w 29 krajach i zatrudnia blisko 6 000 pracowników. Oferta obejmuje ponad 30 000 artykułów, dostępnych w 100 krajach na świecie. W Polsce Esselte istnieje od 1991 roku, w Kozienicach posiada swą największą fabrykę na świecie, gdzie zatrudnia 700 osób [1].

Firma Esselte już trzeci rok wdraża z powodzeniem filozofię Kaizen. Przedsiębiorstwo to zdecydowało się zastosować tę metodę, gdyż ze względu na ogromną sieć dystrybucji koszty magazynowania gotowych produktów były bardzo wysokie. Kaizen umożliwił im usprawnienie procesów produkcyjnych, administracyjnych i komunikacji wewnętrznej. Dzięki temu mogli maksymalnie zredukować czas magazynowania i oczekiwania na realizację zamówienia. Celem nadrzędnym było zwiększenie elastyczności produkcji, czyli wytwarzanie mniejszych partii, przy zwiększeniu częstotliwości. Czas oczekiwania – od momentu otrzymania informacji, produkcję, aż do uzupełnienia zapasów magazynowych – został skrócony z 3 tygodni do 2 dni. Tak dobry wynik udało się osiągnąć właśnie dzięki stosowanej filozofii Kaizen. Zaowocowało to znacznym wzrostem wydajności.

Wdrażanie metody Kaizen było jednak procesem żmudnym i długotrwałym. Firma Esselte musiała bowiem rozpocząć od analizy każdego pojedynczego procesu – począwszy od zakładania folii na odpowiednią maszynę, po ilość kroków, jakie musi wykonać obsługujący ją pracownik. Poprawiono elastyczność, wydajność i zdolność produkcyjną pracowników i maszyn, przy wykorzystaniu minimalnych nakładów inwestycyjnych.

Aby system Kaizen mógł zostać poprawnie wdrożony, firma musiała także skupić się na pracownikach. Elementy filozofii musieli bowiem przyswoić pracownicy na wszystkich stanowiskach: począwszy od kadry kierowniczej każdego szczebla, po pracowników administracji, produkcji, transportu i pracowników fizycznych. Ważne bowiem było, aby wszystkie dokonywane zmiany były akceptowane przez nich i by mogli oni bezpośrednio w nich uczestniczyć. Przekonani do tej idei pracownicy mogli mieć własny udział w zwiększaniu wydajności przedsiębiorstwa.

Nad stosowaniem zasady Kaizen w fabryce Esselte Polska czuwa zespół japońskich konsultantów. Przeprowadzają oni szkolenia zarówno na miejscu, jak i podczas specjalnych szkoleń w Japonii. Tygodniowe warsztaty to zazwyczaj praca nad konkretnym odcinkiem produkcji, a ich wynikiem jest opracowanie metody na wdrożenie zmiany.

Zastosowanie filozofii Kaizen w przedsiębiorstwie polega na zaangażowaniu wszystkich pracowników organizacji, niezależnie od szczebla, w stałe poszukiwanie pomysłów na udoskonalanie własnego środowiska pracy. Założeniem Kaizen jest wdrażanie nawet drobnych usprawnień we wszystkich dziedzinach działalności i na każdym stanowisku pracy. W praktyce wygląda to najczęściej tak, że pracownicy każdego szczebla mają możliwość zgłaszania propozycji usprawnień własnych stanowisk pracy, które właśnie oni znają najlepiej. Kaizen przełamuje więc bariery organizacyjne, umożliwiając pracownikom liniowym wpływ na sposób, w jaki ich praca jest wykonywana.

Hortimex to specjalistyczne przedsiębiorstwo będące platformą wymiany towarów, wiedzy i doświadczeń pomiędzy światowymi producentami składników żywności a polskimi producentami żywności. Od niemal 30 lat producentom żywności w Polsce oferujemy profesjonalne doradztwo technologiczne z zakresu tworzenia

nowych produktów spożywczych i wyborze najlepszych składników i rozwiązań. Misja firmy jest edukacja rynku produkcji żywności oraz profesjonalne doradztwo z tego zakresu. Dzięki temu uda się podnieść jakość rynku produkcji żywności w Polsce oraz zbudować rynek przyjazny, zdrowy i opłacalny dla każdego. Oprócz tego Hortimex wprowadza nowe produkty na rynek spożywczy – dostarczając nie tylko składników, ale też receptur i wiedzy o tym, jak powinien wyglądać produkt na sklepowej półce [5].

DSSE położone jest w Polsce na terenie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej «Invest-Park» Sp. Z.o.o. w Żarowie w marcu 2004 roku. Potencjał obszaru do zagospodarowania to aż 23,8 ha zapewniające szerokie możliwości rozwoju. DSSE należy do japońskiego koncernu Daicel Corporation Ltd. (DC), który powstał w 1919 roku. Obecnie zajmuje się wytwarzaniem szerokiej gamy wyrobów: produktów celulozowych, produktów opartych na chemicznych substancjach organicznych oraz plastiku, a także urządzeń pirotechnicznych. W oparciu o wiedzę i doświadczenie w zakresie materiałów pirotechnicznych firma Daicel stworzyła małe, lekkie, ekonomiczne i przyjazne pasażerowi napełniacze, wychodząc tym samym naprzeciw oczekiwaniom rynku w zakresie ochrony kierowców i pasażerów.

W 1989 firma Daicel Safety Systems (DSS) wypuściła na rynek swój pierwszy napełniacz do poduszki powietrznej w Japonii. W ramach korporacji Daicel powstało 6 zakładów zajmujących się produkcją napełniaczy do poduszek na całym świecie – w Japonii, Chinach, USA, Tajlandii, Korei, Polsce. Dodatkowo powstały zakłady produkujące komponenty do napełniaczy w USA i Tajlandii [3].

Sensem istnienia Grupy Daicel – przyczyniamy się do tworzenia lepszej jakości życia poprzez rozwijanie i produkcję wyrobów potrzebnych społeczeństwu i cenionych przez społeczeństwo. Misja – Zapewnienie produktów o najwyższej jakości i tworzenie najlepszych rozwiązań bezpieczeństwa dla społeczności i klientów. Wizja – silny, niezawodny i rozpoznawalny dostawca innowacyjnych rozwiązań bezpieczeństwa [3].

Celami są: bezpieczeństwo (wzmocnienie działań w zakresie bezpieczeństwa w celu osiągnięcia zerowej liczby wypadków i zdarzeń potencjalnie wypadkowych), rozwój (wzmocnienie współpracy z partnerami biznesowymi), jakość (osiągać satysfakcję klienta poprzez zapewnienie produktów najwyższej jakości na wszystkich etapach procesu począwszy od wysokiej jakości części), ludzie (zmotywowani pracownicy do osiągania celów DSSE), rentowność (maksymalizacja zysku dzięki zwiększeniu przychodów i kontroli kosztów).

Polityka Postępowania jest celem realizacji naszej Filozofii. Każdy członek Grupy Daicel powinien w pełni rozumieć i dobrowolnie uznawać Politykę Postępowania oraz realizować jej założenia w swoje codziennej pracy (działanie zgodnie ze standardami etycznymi, wspólny rozwój społeczeństwa oraz korporacji, bezpieczne oferowanie produktów i usług wysokiej jakości, co pozwoli zyskać zaufanie klientów, respektowanie międzynarodowych zasad, jak również regulacji prawnych każdego z państw oraz szanować lokalną kulturę i obyczajowość, otwartość korporacji, prowadzenie działalności biznesowej zgodnie z podstawowymi założeniami uczciwej i wolnej konkurencji).

Firma CMC działa w 3 branżach, specjalizując się w produkcji palet, usługach transportowych oraz dystrybucji artykułów spożywczych. Firma istnieje na rynku od 1991 roku, a jej priorytetem jest ciągły rozwój i satysfakcja Klienta. Jako producent palet drewnianych CMC oferuje standardowe modele o szerokich zastosowaniach w transporcie. Firma jest specjalistą w zakresie przerobu drewna, dysponuje profesjonalnym zapleczem technicznym, nowoczesnie wyposażonymi tartakami i suszarniami do drewna. W bogatym asortymencie produkcyjnym znajduje się między innymi popularna europaleta EPAL. CMC stosuje zaawansowane technologicznie rozwiązania. Zautomatyzowany proces produkcji sprawia, że każda paleta drewniana wychodząca z zakładu charakteryzuje się wysoką jakością i precyzją wykonania. Firma posiada niezbędne certyfikaty potwierdzające wysoką jakość produktów. Drugą domeną działalności Firmy CMC jest transport i spedycja międzynarodowa. Profesjonalne naczepy chłodnicze gwarantują utrzymanie wymaganej temperatury przewozu artykułów spożywczych. Firma działa na terenie całej Europy, posiada stałe połączenia między Polską, Hiszpanią i Włochami. Firma CMC jest także wiodącym dystrybutorem artykułów spożywczych w Polsce. W roku 2012 w firmie CMC zostało rozpoczęte wdrażanie nowoczesnej ideologii zarządzania: Kaizen Management System [4].

Cele: ułatwienie pracy, zwiększenie bezpieczeństwa, redukcja marnotrawstwa, bezawaryjna praca linii produkcyjnej, oszczędności/

Korzyści z Kaizen dla pracowników: Kaizen pozwoli wyeliminować niepotrzebne działania i opóźnienia w pracy, pozwoli wykonywać ją z łatwością i bez irytujących zakłóceń; Kaizen ułatwi analizę pracy i pomoże zgłaszać pomysły doskonalące, korzystne dla całej firmy; Działania Kaizen dają możliwość doskonalenia środowiska pracy wspólnie z najbliższymi współpracownikami.

Korzyści z Kaizen dla całej firmy: Kaizen pozwala wyeliminować ukryte koszty, wynikające z siedmiu rodzajów marnotrawstwa istniejących w procesach produkcyjnych (nadprodukcja, nadmierne zapasy, usterki, zbędny ruch, straty w procesie wytwarzania, oczekiwanie, transport); Kaizen pozwala doskonalić operacje służące dodawaniu wartości w produkcji tak, aby klient otrzymywał produkt o najwyższej jakości, najniższym kosztem i w najkrótszym możliwym czasie.

Wdrożony w firmie CMC Sp. z o.o. system zarządzania jakością jest częścią długofalowej strategii rozwoju firmy, której nadrzędnym celem jest zdobycie uznania i zaufania klientów. System zarządzania obejmuje realizację wszystkich wyborów i usług oferowanych klientom. Procesy realizacji są planowane, sprawdzane pod względem efektywności, doskonalone oraz przystosowane do ciągle zmieniających się warunków rynkowych oraz technologicznych a także do zmieniających się wymagań klienta.

Wnioski i perspektywy badań. Wiele firm działających w Polsce zaczęło stosować metodę Kaizen ułatwiającą im osiągnięcie sukcesu, są to między innymi: Toyota, Masterfoods, Wuzetein – Warszawskie Zakłady Mechaniczne, Synthos S. A., firma Esselte, Hortimex, DSSE, Firma CMC i inne. Prsięsiębiorstwa wprowadzają Kaizen i ontrymują korzyści. Korzyści z Kaizen dla pracowników są: Kaizen pozwoli wyeliminować niepotrzebne działania i opóźnienia w pracy, pozwoli wykonywać ją z łatwością i bez irytujących zakłóceń; Kaizen ułatwi analizę pracy i pomoże zgłaszać pomysły doskonalące, korzystne dla całej firmy; Działania Kaizen dają możliwość doskonalenia środowiska pracy wspólnie z najbliższymi współpracownikami. Korzyści z Kaizen dla całej firmy są: Kaizen pozwala wyeliminować ukryte koszty, wynikające z siedmiu rodzajów marnotrawstwa istniejących w procesach produkcyjnych (nadprodukcja, nadmierne zapasy, usterki, zbędny ruch, straty w procesie wytwarzania, oczekiwanie, transport); Kaizen pozwala doskonalić operacje służące dodawaniu wartości w produkcji tak, aby klient otrzymywał produkt o najwyższej jakości, najniższym kosztem i w najkrótszym możliwym czasie.

Źródła i Literatura

1. Abrantowicz, K. (2015). Kaizen – Japońska metoda w polskich firmach. <http://docplayer.pl/10268000-Kaizen-japonska-metoda-w-polskich-firmach.html>. [dostęp: 05.03.2017].
2. Janasz, W. (2008). Koncepcje zarządzania strategicznego, w: K. Janasz, W. Janasz, K. Koziół, K. Szopik, Zarządzanie strategiczne. Koncepcje, metody, strategie. Difin. Warszawa.
3. Kaizen – Produkcja – DAICEL Safety Systems Europe Sp. z o.o. www.daicelsse.com/kaizen. [dostęp: 12.11.2017].
4. Kaizen Management System w CMC Sp. z o.o. <http://www.cmc.net.pl/8-system-zarzadzania-jakoscia,63-kaizen-management-system-w-cmc-sp-z-o-o-c35>. [dostęp: 16.11.2017].
5. KAIZEN w naszej firmie – Hortimex. hortimex.pl/kaizen-naszej-firmie. [dostęp: 19.11.2017].
6. Kryś, P. (2016). Kaizen w przedsiębiorstwie Zeszyty Naukowe Uniwersytetu przyrodniczo-humanistycznego w Siedlcach. Seria Administracja i zarządzanie, nr. 109, 135–142. https://repozytorium.uph.edu.pl/bitstream/handle/11331/998/Krys_Kaizen_w_przedsiębiorstwie.pdf?sequence=1. [dostęp: 15.11.2017].
7. Kucińska-Landwójtowicz, A. (2015). Uwarunkowania rozwoju koncepcji ciągłego doskonalenia w przedsiębiorstwie produkcyjnym. http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2015/T2/t2_0296.pdf. [dostęp: 20.10.2017].
8. Łangowska, D. (2008). Zastosowanie japońskiej filozofii Kaizen na przykładzie suwalskiej grupy Litpol Malow http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/PARP/Newsy/Kaizen_WSAP_2008.pdf. [dostęp: 16.09.2017].
9. Piasecka-Głuszak, A. (2015). Kultura Kaizen w Funkcjonowaniu polskich przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych Studia i prace wydziału nauk ekonomicznych i zarządzania, nr. 41, t. 1, 377–390 www.wneiz.pl/sip/.../studia-i-prace-wneiz-nr-41-2015-t-1. [dostęp: 18.10.2017].
10. SYNTHOS S.A. <http://synthosgroup.com/o-firmie/system-zarzadzania-jakoscia>. [dostęp: 19.10.2017].
11. System Kaizen w Philips-ie na przykładzie. http://www.pcp.com.pl/upload/artykuly/13112014013331_1.pdf. [dostęp: 25.10.2017].

References

1. Abrantowicz, K. (2015). Kaizen – Japońska metoda w polskich firmach [Kaizen – Japanese method in Polish companies]. Retrieved from <http://docplayer.pl/10268000-Kaizen-japonska-metoda-w-polskich-firmach.html>. [in Poland].
2. Janasz, W. (2008). Koncepcje zarządzania strategicznego [Strategic management concepts], w: K. Janasz, W. Janasz, K. Koziół, K. Szopik, Zarządzanie strategiczne. Koncepcje, metody, strategie [Strategic management. Concepts, methods, strategies]. Difin. Warszawa – Difin. Warsaw.
3. Kaizen – Produkcja – DAICEL Safety Systems Europe Sp. z o.o. [Kaizen – Production – DAICEL Safety Systems Europe LLK]. Retrieved from www.daicelsse.com/kaizen [in Poland].
4. Kaizen Management System w CMC Sp. z o.o. [Kaizen Management System at CMC LLK]. Retrieved from <http://www.cmc.net.pl/8-system-zarzadzania-jakoscia,63-kaizen-management-system-w-cmc-sp-z-o-o-c35> [in Poland].

5. KAIZEN w naszej firmie – Hortimex. [KAIZEN in our company – Hortimex]. Retrieved from hortimex.pl/kaizen-naszej-firmie [in Poland].
6. Kryś, P. (2016). Kaizen w przedsiębiorstwie [Kaizen in the company]. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu przyrodniczo-humanistycznego w Siedlcach. Seria Administracja i zarządzanie – Scientific journal of the University of Natural Sciences and Humanities in Siedlce. Administration and management series, nr. 109, 135–142. Retrieved from https://repozytorium.uph.edu.pl/bitstream/handle/11331/998/Krys_Kaizen_w_przedsiębiorstwie.pdf?sequence=1 [in Poland].
7. Kucińska-Landwójtowicz, A. (2015). Uwarunkowania rozwoju koncepcji ciągłego doskonalenia w przedsiębiorstwie produkcyjnym [Conditions of development of the concept of continuous improvement in a manufacturing enterprise]. Retrieved from http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2015/T2/t2_0296.pdf [in Poland].
8. Łangowska, D. (2008). Zastosowanie japońskiej filozofii Kaizen na przykładzie suwalskiej grupy Litpol Malow [The application of Japanese Kaizen philosophy on the example of Suwalki group Litpol Malow]. Retrieved from http://www.pi.gov.pl/PARPFfiles/file/PARP/Newsy/Kaizen_WSAP_2008.pdf [in Poland].
9. Piasecka-Głuszak, A. (2015). Kultura Kaizen w Funkcjonowaniu polskich przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych [Culture of Kaizen in the functioning of Polish companies - results of empirical research]. Studia i prace wydziału nauk ekonomicznych i zarządzania – Studies and work of the Faculty of Economics and Management, nr. 41, t. 1, 377–390. Retrieved from www.wneiz.pl/sip/.../studia-i-prace-wneiz-nr-41-2015-t-1 [in Poland].
10. SYNTHOS S.A. Retrieved from <http://synthosgroup.com/o-firmie/system-zarzadzania-jakoscia> [in Poland].
11. System Kaizen w Philips-ie na przykładzie [Kaizen system in Philips on example]. Retrieved from http://www.pcp.com.pl/upload/artykuly/13112014013331_1.pdf [in Poland].

Оксана Полінкевич. Польський досвід розвитку бізнесу на підприємствах через Кайзен. Розглянуто польський досвід розвитку підприємств із використанням Кайзен. Зазначено особливості діяльності обраних польських підприємств SYNTHOS S A, групи компаній LITPOL Malow, «Esselte», «Hortimex», DSSE CMC. Указано переваги використання Кайзен для працівників і фірми.

Японська філософія Кайзен усе частіше використовується польськими компаніями. Вона ідеально підходить для організації виробничих процесів, забезпечення якості й логістики. Це дає змогу отримувати конкурентні переваги за рахунок поступового, безперервного вдосконалення, налаштування й досягнення більш високих стандартів. Результатом упровадження Кайзен, як і інноваційних рішень, є зміни, але без використання складних технологій і впровадження сучасних технологій.

SYNTHOS S. A. – це організація, яка орієнтована на розвиток. Використання філософії Кайзен на підприємстві складається із залученням усіх співробітників організації, незалежно від займаної посади. Таким чином формується особливе середовище праці.

Підприємство LITPOL у Сувалках розпочало свою діяльність з 1990 р. Виробляло металеві меблі для офісів, соціальних й освітніх установ. У 1998 р. вона використовувало Кайзен у своїй діяльності. Метою впровадження Кайзен стало зниження вартості продукції та підняття її ефективності. Наслідком цього стало підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й зарубіжному ринках.

«Esselte» є лідером у сфері управління документами та провідним світовим виробником канцтоварів. Компанію створено в 1913 р. у Швеції. «Esselte» успішно реалізує філософію Кайзен уже третій рік. Компанія вирішила використовувати цей метод, тому що через величезну мережу розподілу вартість зберігання готової продукції була дуже високою. Кайзен дав змогу оптимізувати процеси виробництва, адміністрації та внутрішніх комунікацій.

«Hortimex» – спеціалізована компанія, що надає платформу для обміну товарами, знаннями й досвідом між світовими виробниками харчових інгредієнтів і польськими виробниками продуктів харчування.

DSSE розміщена в Польщі в особливому економічному районі Валбжих ТОВ «Інвест-Парк» в Жарове й почала свою діяльність із березня 2004 р. Кожен член групи «Daicel» повинен повністю розібратися і добровільно визнати політику Кайзен і реалізувати її у своїй повсякденній роботі.

CMC працює в 3-х сферах, що спеціалізуються на виробництві піддонів, транспортних послуг та поширенні продуктів харчування. Компанія працює на ринку з 1991 р. Її пріоритетом є постійний розвиток і задоволеність клієнтів.

Переваги Кайзен для співробітників – Кайзен усуває непотрібну роботу й затримки в ній, дасть змогу їй легко і без роздратування перериватися; полегшить аналіз вашої роботи й допоможе поліпшити ідеї, корисні для вашого бізнесу, заходи, а також покращить робоче середовище разом із найближчими співробітниками.

Переваги Кайзен для всієї компанії – те, що кайзен усуває приховані витрати, пов'язані із сімома видами відходів, які присутні у виробничих процесах (перевиробництво, надмірне постачання, дефекти, непотрібний трафік, виробничі втрати, очікування, транспортування); щоб додати додатки, щоб продукти ваші клієнти отримали найвищої якості, низької вартості та в найкоротші терміни.

Ключові слова: Кайзен, підприємство, бізнес, переваги, розвиток, досвід.

Оксана Полинкевич. Польский опыт развития бизнеса на предприятиях с использованием Кайзен.

Рассмотрен польский опыт развития предприятий с использованием Кайзен. Представлены особенности дильности выбранных польских предприятий SYNTHOS S. A., Grupa Spółek LITPOL MALOW, «Esselte», «Hortimex», DSSE, СМС. Определены преимущества использования Кайзен для работников и фирмы.

Японская философия Kaizen все чаще используется польскими компаниями. Он идеально подходит для организации производственных процессов, обеспечения качества и логистики. Это позволяет получать конкурентные преимущества за счет постепенного, непрерывного совершенствования, настройки и достижения более высоких стандартов. Результатом внедрения Кайзен, как и инновационных решений, есть изменения, но без использования сложных технологий и внедрения современных технологий.

SYNTHOS S. A. – это организация, которая ориентирована на развитие. Использование философии Кайзен на предприятии состоит из использования всех сотрудников организации, независимо от занимаемой должности. Таким образом формируется особая среда труда.

Предприятие LITPOL в Сувалках начало деятельность с 1990 г. Производило металлическую мебель для офисов, социальных и образовательных учреждений. В 1998 г. предприятие использовало Кайзен в своей деятельности. Целью внедрения Кайзен было снижение стоимости продукции и поднятие ее эффективности. Следствием этого стало повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках.

«Esselte» является лидером в области управления документами и ведущим мировым производителем канцтоваров. Компания основана в 1913 г. в Швеции. «Esselte» успешно реализует философию Кайзен уже третий год. Компания решила использовать этот метод, потому что из-за огромной сети распределения стоимость хранения готовой продукции была очень высокой. Кайзен позволил им оптимизировать процессы производства, администрирования и внутренних коммуникаций.

«Hortimex» – специализированная компания, предоставляющая платформу для обмена товарами, знаниями и опытом между мировыми производителями пищевых ингредиентов и польскими производителями продуктов питания.

DSSE размещена в Польше в Особой экономической зоне Валбжих «Инвест-Парк» ООО в Жарове и начала свою деятельность с марта 2004 г. Каждый член группы Daicel должен полностью понять и добровольно признать политику Кайзен и реализовать ее в своей повседневной работе.

СМС работает в 3-х отраслях, специализирующихся на производстве поддонов, транспортных услугах и распространении продуктов питания. Компания появилась на рынке с 1991 г., и ее приоритетом является постоянное развитие и удовлетворенность клиентов.

Преимуществами Кайзен для сотрудников является то, что Кайзен устранит ненужную работу и задержки в работе, позволит ей легко и без раздражения перерываться; Кайзен облегчит анализ вашей работы и поможет вам улучшить идеи, полезные для вашего бизнеса, мероприятия Кайзен дают возможность улучшить рабочую среду вместе с ближайшими сотрудниками.

Преимущества Кайзен для всей компании – Кайзен устраняет скрытые затраты, связанные с семью видами отходов, которые присутствуют в производственных процессах (перепроизводство, избыточное снабжение, дефекты, ненужный трафик, производственные потери, ожидание, транспортировка); Кайзен позволяет улучшить работу, чтобы повысить ценность вашей продукции, чтобы ваши клиенты получали продукцию наивысшего качества, низкой стоимости и в кратчайшие сроки.

Ключевые слова: Кайзен, предприятие, бизнес, преимущества, развитие, опыт.

Oksana Polinkevych. Polish Experience of Kaizen's Business Development. The Polish experience in the development of enterprises using Kaizen is considered. The peculiarities of the area of selected Polish companies SYNTHOS S.A., Grupa Spółek LITPOL MALOW, Esselte, Hortimex, DSSE, СМС are presented. The advantages of using Kaizen for employees and firms are determined.

Kaizen's Japanese work philosophy is increasingly being used by Polish companies. It is perfect for organizing production processes, ensuring quality and logistics. It allows you to gain competitive advantage through gradual, continuous improvement, setting and achieving higher standards. By implementing Kaizen, the result is also the result of innovative solutions, but in a different way. Without the use of complicated techniques and implementation of modern technologies.

SYNTHOS S.A. Is an organization that is development-oriented. The use of Kaizen philosophy in an enterprise consists of the use of all employees of the organization, regardless of the position held, thus creating a special working environment. The company LITPOL in Suwalki started its activity since 1990. Manufactured metal furniture for offices, social and educational institutions. In 1998, the enterprise used kaizen in its activities. The goal of introducing Kaizen was to reduce the cost of products and increase product efficiency. The consequence of this was an increase in the competitiveness of products on the domestic and foreign markets.

Esselte is the leader in the field of document management and the world's leading manufacturer of office supplies. The company was founded in 1913 in Sweden. Esselte has successfully implemented the philosophy of kaizen for the third year already. The company decided to use this method, because because of the huge distribution network, the cost of storing finished products was very high. Kaizen allowed them to optimize the production, administration and internal communications processes.

Hortimex is a specialized company providing a platform for the exchange of goods, knowledge and experience between the world's food ingredients producers and Polish food producers.

DSSE is headquartered in Poland in the Walbrzych Special Economic Zone «Invest-Park» LLC in Zharov and has been operating since March 2004. Each member of the Daicel group must fully understand and voluntarily accept the Kaizen Policy and implement it in their daily work.

CMC operates in 3 industries specializing in the production of pallets, transportation services and food distribution. The company has been operating on the market since 1991, and its priority is constant development and customer satisfaction.

The advantages of kaizen for employees are: kaizen will eliminate unnecessary work and delays in work, allow it to break easily and without irritation; kaizen will facilitate the analysis of your work and help you improve ideas useful to your business, kaizen events provide an opportunity to improve the working environment with the closest employees.

Kaizen benefits for the whole company: kaizen eliminates the hidden costs associated with the seven types of waste that are present in production processes (overproduction, surplus supply, defects, unnecessary traffic, production losses, waiting, transportation); kaizen allows you to improve performance in order to increase the value of your products so that your customers receive the highest quality, low cost and in the shortest possible time.

Key words: Kaizen, enterprise, business, benefits, development, experience.

Стаття надійшла в редакцію 04.11.2017 р.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

UDC 332.851

Konstantin Pavlov – Candidate of Science (Economics), associate professor, doctoral student of East European National University of Lesia Ukrainka

Iryna Shevchuk – is a student of the Lesia Ukrainka Eastern European National University

Regional Markets for Residential Real Estate: Budget Mechanisms for the Implementation of Antimonopoly Measures

The article considers the features of the conjuncture on the regional markets of residential real estate, analyzes budgetary mechanisms for the implementation of antimonopoly measures, identifies the main shortcomings of the functioning of the regional housing markets, identifies the factors that influence the formation of the price of housing objects in the regional real estate market, it is proved that in Ukraine has a low level of security and affordability of housing for residents of the region, it is determined that one of the main tasks of the formation of the real estate market infrastructure is the creation of a single unit about information space and ensuring its informational openness.

Key words: regional residential real estate markets, housing markets, demand, supply, market conditions, competition, antimonopoly measures.

Formulation of scientific problem and its significance. Modern Ukraine is at the stage of forming a market system, one element of which is the regional residential real estate market. Effective work of housing markets is perhaps the most important condition for the sustainable development of cities and regions. This development process is a fundamental component for ensuring effective management of the regions and is carried out in the system of national management and local self-governance and, accordingly, requires the use of various measures for efficient functioning, of which considerable importance belongs to antimonopoly measures. The housing market is an essential component of the state's economy, primarily because it contains more than half of the world's wealth. Consequently, the study of budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures in the regional real estate markets is particularly relevant today.

Analysis of the study of this problem. Many domestic and foreign researchers devoted their work to the peculiarities of the development of real estate markets, their problems and dynamics, a significant place among them occupy A. O'Sullivan, N. Ordway, D. Friedman, G. Harrison, M. Johns, L. Guitman, A. M. Asaul, D. Logan, I. A. Brigan, S. V. Gribovsky, A. G. Gryaznov, A. M. Drapikovskii, M. L. Krupitsky, T. G. Molodchenko, K. V. Pavlov, R. A. Perelot, V. A. Polyachenko, L. M. Radvanska, V. Ya. Chevganova, M. D. Shapiro, S. R. Khachatryan, L. M. Shutenko.

However, despite the level of research on this issue, there are a number of issues that need attention. It is about studying the processes that arise in the regional markets of residential real estate, monitoring the conjuncture, market infrastructure, monitoring the budget mechanisms for implementing measures for the effective functioning of the market.

The purpose and objectives of the article. The purpose of the article is to study the essence of the regional real estate market, to study the mechanisms and features of its functioning, to identify problems of development and implementation of antimonopoly measures. Achievement of the set goal has caused the necessity of solving the following tasks:

- generalize regional features and organizational foundations of functioning of the residential real estate market;
- to identify the patterns of development and to generalize the methodological principles for studying the structure of the residential real estate market;
- to establish the factors influencing the formation of the price of housing objects of the regional real estate market;
- to analyze the main budgetary mechanisms for the implementation of antimonopoly measures in the regional housing markets.

Presentation of the main material and the substantiation of the results of the study. The Ukrainian real estate market serves as a component of a multi-factor system of economic relations and is considered a mechanism by which interests and rights are combined, as well as prices for real estate objects are formed.

Real estate market – a special type of market in which the object of sale or collateral for the execution of a loan is real estate [4].

Accordingly, the regional real estate market – a market of one territorial subdivision (oblast or rayon) or parts of separate territorial subdivisions, connected by economic ties, without clearly defined borders [1].

After analyzing the mechanism of functioning of the regional housing market, we have found some analogy with the investment market, because they operate in parallel. This is explained by the fact that real estate, at present, is a particularly attractive object for investing, because it allows not only to save the value of investments, but also to increase them in time, by obtaining a stable income. The reason for this is a certain property of real estate, namely, increasing their value over time.

Distinctive features of the regional real estate market are [5]:

- the individuality of the formation of the price of real estate objects;
- the primary role of interaction between primary and secondary markets;
- increased cost;
- complex dependence of prices, profits and risks on the state of the economy;
- low liquidity of goods in the markets;
- variety of risks;
- vulnerability of price mechanisms of market self-regulation.

On the other hand, a number of factors are inherent in the regional real estate market, which make the process of its analysis more complicated. The main ones are:

- difficult to search for reliable information;
- limitations on similar transactions;
- the presence of many conditions that determine the trends of market development.

Studying the features of regional real estate markets, it can be noted that the process of their operation is based on the same economic categories as the local market. First of all, this is the existing demand and the existing offer for real estate, rent, rent charge and, of course, cost as one of the main factors.

In the regional real estate market, demand and supply form many factors, not only economic, but also demographic, geographical, social and cultural. Also, it should be noted that the price of the property on the market depends not only on the current market conditions on it (the ratio of supply and demand), but also on the peculiarities of its functioning, namely: the probability of occurrence of risks when investing capital, the possible sale price the property for a specific date, the possible level of profitability, etc.

Regional and local housing markets can be called specific sectors of the economy, and accordingly they are characterized by common features: imbalance of supply and demand, cyclical development, real estate price growth over time, low liquidity, limited number of buyers and sellers, low level of research [2].

A significant disadvantage of the regional real estate market is the development of monopolies. In our opinion, solving this problem should be a priority task for the effective functioning of the market.

The process of formation of the investigated market is based on the regulation of the needs of the population in housing. Competition in the residential real estate market is the most important condition for its existence and development, as it forces market participants to constantly implement the most effective methods of production, develop new concepts and price proposals, and work in new segments. On the other hand, the forms of manifestation and content of competition, above all, are conditioned by the state of the market, its tendencies and civilization [3].

The regional real estate market is capable of functioning effectively only in the presence of competition between market players. The practical absence of competition is characteristic of markets dominated by a pure monopoly, in other words, where products from a single seller who does not have substitutes, so-called substitute goods, are represented. The penetration of competitors into monopolized markets is extremely difficult, therefore state, which seeks to maintain competition in the market, is actively struggling with monopoly, taking anti-monopoly measures [1].

Among the main antimonopoly measures can be identified as follows:

- mandatory for execution, legislative directives for business entities on compliance with antimonopoly legislation and elimination of the consequences of its violation;
- compulsory separation of monopoly organizations, separation from their structure of independent structures and divisions;
- termination or amendment of agreements, agreements that do not comply with the antitrust laws;
- the adoption of fines, the imposition of sanctions and measures of administrative responsibility for violating the rules and norms provided by antimonopoly legislative and other regulatory acts;
- forced dissolution of monopoly organizations [4].

Antitrust measures concerning real estate markets are regulated by the state regulation of the purchase and sale, transfer and reorganization of real estate objects in order to implement such processes in compliance with the principles of competition. At the same time, it is necessary to observe a rational relationship between state regulation and market self-regulation, but the mechanisms of self-regulation must first be adjusted to competition, anticipate and counteract the tendencies of maintaining the interests of monopoly, which is characterized by the existing methods of self-regulation of the market [1; 6].

Among the budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures the leading place belongs to the pricing mechanism for real estate objects. The sales market has a certain feature and is characterized by the lack of a guarantee for the sale of real estate at a real market price, even with the formal observance of the terms of the tender. This is explained by the impossibility of avoiding a conspiracy of several participants simulating competition and high market constraints [4].

The mechanism of free formation of a market price on the basis of the balancing of demand and supply practically does not work in the market of massive real estate, so state regulation of prices for real estate, independent of market agents, becomes necessary. Inevitably, the sale of state-owned property by pretended book value is even impeded, even if it is calculated on the basis of the revaluation of fixed assets, since the book value of the object does not usually reflect its market value. The main means of price regulation in the regional real estate markets should be considered the state establishment of price constraints, the pretended corridor of prices, which will be monitored by the antitrust authorities. Restrictions should be established on the basis of an independent assessment of the value of an object in accordance with recognized methods based on both cost and income approaches that use the analogy method [7].

After analyzing the generally accepted methods of valuation of real estate (cost approach, income approach, approach of market comparisons), we found the need to optimize the approaches to determining the value of real estate and the formation of the price of the offer on the market [2]. Since there are over 300 factors that directly or indirectly influence the formation of prices, we have identified five main groups of factors:

- political and institutional factors and factors of state regulation;
- factors characterizing the microeconomic situation in the region;
- factors characterizing the general economic situation in the region;
- natural, climatic, geographical and demographic conditions of the region;
- social, cultural, scientific and technical factors [2; 7].

Long enough some time, the most popular was the lease, and now the ratio of lease transactions is rapidly ahead of the number of sales transactions. Nevertheless, people began to prefer buying commercial real estate for subsequent lease or for their own needs.

Another important aspect is the state regulation of lease payments and the provision of state property by concession, according to the use of the facility by the lessee or the concessionaire, as well as its investment attractiveness. State authorities should issue methods for determining the amount of rent and concession fees, taking into account the valuation of the object [3].

These features of the real estate markets (sale and lease of objects) accelerate the appearance of latent monopolies, which is difficult to identify directly on the market. Therefore, the responsibility of the antimonopoly committee in the area of managing the markets of property should include a preliminary examination of the concentration of a separate species or different types of property in the hands of the sole owner.

A peculiar direction of antitrust management of property objects is the introduction of affiliated groups, secret conspiracies, cartel agreements.

Residential policy is thus designed to combine mechanisms for budget financing and market self-regulation. State regulation of the residential real estate market and residential investment processes is practically necessary in a market economy. In accordance with the theory of the public sector, state regulation of residential investment takes the form of state externalities in the housing market, which are in the following forms [7]:

- direct (outright) externalities that are formed in cash (housing subsidies, subsidies, subventions, social payments) or in the form of social benefits (free housing services and free housing);
- indirect (economic) externalities caused by state interference in the economy by means of the state's implementation of the relevant activity as an imperative subject of the market;
- administrative and legal externalities related to the activities of formal institutions and the state as a legislator (property rights protection, financial system).

State economic externalities are carried out with the help of housing programs, which serve as one of the forms of regulation of residential real estate markets and the impact on the investment process in the residential sector. Realization of housing policy contains a certain system of forms and methods of state influence. Housing policy in a market economy develops in two directions: stimulating the supply of housing and stimulating demand in order to increase demand for residential property from the side of poor and middle households [3].

The volatility of the market price of real estate is due to many reasons. The regional housing market is characterized by a high price for real estate and low elasticity of supply with regard to the price: at fluctuations in the price of housing, the supply of housing in the market does not actually change. Inelasticity of the offer is caused by the duration of the construction period. That is why there is always close interconnection between the change in supply and demand. Thus, with increasing demand for housing, the growth of supply in the primary housing market is possible only a year or two, and with its decrease, construction continues, and this is due to the high level of costs incurred. This nature of the interaction of supply and demand leads to the fact that the price becomes the main regulatory factor, which balances supply and demand [6].

The rapid growth of the dollar, military actions in the East, global budget economy and political instability inflicted merciless blows on the real estate market of our state. Despite the fact that housing interest has not changed in the last years, the purchasing power of citizens has decreased very significantly.

The state of the regional real estate markets is also closely linked to the state of the labor market and its state of affairs. The economic downturn is accompanied by an increase in unemployment, a reduction in real incomes and negative expectations regarding future employment and future income [2].

Consequently, it follows from the foregoing that the state and trends of the main indicators of the residential real estate market (prices and sizes of sales) are determined by the level of income and savings of the population, their expectations and mood. The regional housing market reflects the dynamics of the commodity and financial markets as well as on the labor market. At the same time, it demonstrates the procyclical development process, and therefore its parameters are related to changes in cash flows and production volumes in the country, as well as the growth or reduction of the country's investment attractiveness.

The main factors that negatively affect the time demand changes in the residential property market are:

- low income of citizens;
- lack of a maneuverable fund of administrative organizations to provide such citizens with social housing;
- the absence of mortgage products available on the market for all segments of the population;
- the lack of the necessary legislative framework, which contributes to the development of a system of housing construction and accumulation cooperatives [4].

Real estate is an exceptional asset, the risk of investing in it is much lower, and the demand is more stable with respect to buying operations of currency, stocks or bonds.

In our opinion, the restoration and sustainable development of regional residential real estate markets in our country is now possible as a result of eliminating the existing problems of its functioning, as well as the global macroeconomic stabilization of Ukraine. Since the range of such problems is considerable, one should focus on the main ones, namely: the problem of complex search of reliable information, the problem of providing affordable housing to the population, the problem of land market development [6].

The problem of access to the information space is primarily due to the imperfection of the residential real estate market. Ukrainian and foreign researchers argue that this problem slows down the development of all segments of the housing market. There is currently no single information system that would unite all market players. Such a system could solve a number of problems and simplify the solution of many problems, in particular protection of property rights for real estate and investor rights, monitoring of the conjuncture in the design and construction, reporting on real estate transactions, establishing the value of real estate objects, etc [4].

In order to eliminate the above-mentioned problems of the regional markets of residential real estate of Ukraine and to improve the process of its functioning, it is necessary to implement the following measures [2]:

1. To bring the legislation in the field of land market regulation into force. Such measures should be aimed, first of all, at simplifying the procedure for the transfer of land for long-term use or ownership, as well as for the priority fight against corruption and bureaucracy in the land allocation system.

2. Stimulate the development of real estate market monitoring institutions, in particular, to monitor the change in statistical indicators in accordance with European and international standards. Comprehensive, reliable and comparative information on the functioning of the residential real estate market could become the basis for identifying the problems present on it, as well as finding ways to eliminate them. [1].

3. To promote the development of state support in housing issues. With the improvement of the regional real estate market in Ukraine, the leading place belongs to the state, which acts as the guarantor of ensuring the constitutional rights of citizens to housing. Participation of the state in achieving affordable housing for the middle classes should be aimed at maintaining sustainable efficient functioning and ensuring the development of housing sector based on the principles of a market-oriented social economy, and in particular, in the following areas: promoting small and medium-sized businesses; promotion of bonus to accumulation deposits; ensuring the development of mortgage lending and free access of citizens to a mortgage loan, etc.

4. Stimulate the development of the rental market to meet the needs of the population in housing. The lack of housing for young families, servicemen, as well as the massive internal migration of the population, cause the need for housing market development in the direction of its effective legalization, regulation and state support [8].

5. Facilitate the fight against corruption in the field of construction, through a legal mechanism, namely a mechanism for the transfer of unfinished investors and insurance of their risks. The prohibition on selling unfinished real estate objects (at different stages of readiness, with the exception of the final stage (more than 75%)), the creation of additional requirements for terms of construction, project documentation and financing will help homeowners to protect themselves from fraudsters in this area, resume construction of frozen projects through their further financing and increase the dynamics of housing construction [3].

Conclusions. The list of questions concerning the research of the market of residential real estate is increasing. The most relevant among them are: criterion signs, factors of formation and theoretical aspects of the formation of regional housing markets; substantiation of methodical aspects of economic appraisal of real estate objects and analysis of regional processes of formation of rent; improvement of the management system in the field of residential, industrial and commercial real estate.

For the normal functioning of regional real estate markets, it is necessary to apply budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures that are represented by the state regulation of the purchase, sale, transfer and reorganization of real estate objects in order to implement these processes in compliance with the principles of competition.

Adoption of legislative and regulatory acts, realization of measures of credit-financial, tax, antimonopoly policy should be aimed at eliminating barriers to competition, entry into the market of new entrepreneurs, support for the development of small and medium sized businesses, reducing the risks of entrepreneurial activity in the residential sector .

Therefore, due to existing problems, the main task is to improve the current legislative framework, which will create a legitimate nature of relations between market players, and the formation of a single

easily accessible, complete and reliable information space in the regional real estate market. A special aspect in establishing the process of functioning of the regional real estate market should be the creation of a single register of real estate objects, the formation of favorable and attractive investment and tax conditions, the introduction of a number of organizational, economic, political and social factors that will promote the development of infrastructure of regional real estate markets.

Sources and Literature

1. Антимонопольна діяльність / В. Д. Лагутін, Л. С. Головка, Ю. І. Крегул та ін. ; за ред. проф. В. Д. Лагутіна. – Київ : КНТЕУ, 2005. – 580 с.
2. Богінська Л. О. Удосконалення процесу оцінки нерухомості як необхідна умова розвитку ринку нерухомості / Л. О. Богінська // Вісник СНАУ (Серія «Будівництво»). – 2014. – № 8 (18). – С. 18–24.
3. Завора Т. Ринок нерухомості та особливості його функціонування на загальнодержавному та регіональному рівнях в Україні / Т. Завора // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 40–43.
4. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія / Г. М. Филюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
5. Павлов К. В. Нормативно-правові основи конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / К. В. Павлов // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія «Економічні науки». – Вип. 23. – Ч. 2. – 2017. – С. 148–150.
6. Павлов К. В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К. В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.
7. Павлов К. В. Стан та перспективи інвестицій нового розвитку міста Луцьк / К. В. Павлов, М. О. Величко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки серія «Економічні науки». – 2011. – № 22 (№ 219). – С. 25–30.
8. Стрішенець О. М. Економічна теорія : [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл.] / О. М. Стрішенець, Л. В. Єлісеєва, В. У. Ліщук. – Луцьк : СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. – 200 с.
9. Стрішенець О. М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О. М. Стрішенець, К. В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія «Економіка» : зб. наук. праць. – Вип. 1 (47). – Т. 2. – Ужгород, 2016. – С. 35–38.
10. Стрішенець О. М. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості / О. М. Стрішенець, К. В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любова Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – №3 (11). – С. 7–12.

References

1. Lahutin V. D., Holovko L. S. & Krehul Iu. I. (2005). Antymonopolna diialnist [Antitrust activities] Kyiv : KNTEU [in Ukrainian].
2. Bohinska L. O. (2014) Udoskonalennia protsesu otsinky nerukhomosti yak neobkhidna umova rozvytku rynku nerukhomosti [Improvement of the real estate valuation process as a necessary condition for the development of the real estate market]. Sumy: Visnyk SNAU (Seriiia «Budivnytstvo»), 8 (18), 18–24 [in Ukrainian].
3. Zavora T. (2009). Rynok nerukhomosti ta osoblyvosti yoho funktsionuvannia na zahalnodержавnomu ta rehionalnomu rivniakh v Ukraini [The real estate market and the peculiarities of its functioning at the national and regional levels in Ukraine]. Ekonomist. – № 10. – 40–43 [in Ukrainian].
4. Fyliuk H. M. (2009). Konkurentsiiia i monopoliia v epokhu hlobalizatsii: Monohrafiia [Competition and monopoly in the era of globalization: Monograph]. Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU im. I. Franka, 404 [in Ukrainian].
5. Pavlov K. V. (2017). Zmistova kharakterystyka funktsionuvannia rehional'nykh rynkiv nerukhomosti [Content characteristic of functioning of regional real estate markets]. Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky, 1 (9), 102–109 [in Ukrainian].
6. Pavlov K. V. (2017). Rehulyuvannia investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukrayini [Regulation of investment and housing relations in Ukraine]. Rivne: NUWM [in Ukrainian].
7. Pavlov K. V., Velichko M. O. (2011). Stan ta perspektyvy investytsiy novoho rozvytku mista Luts'k [The state and prospects of the investment of the new development of the city of Lutsk]. Naukovyy visnyk Volyns'koho natsional'noho universytetu im. Lesi Ukrayinky seriya «Ekonomichni nauky» № 22 (№ 219), 25–30 [in Ukrainian].
8. Pavlov K. V. (2014). Formuvannia konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh zhytlovoi nerukhomosti [Formation of competitive relations in the regional markets of residential real estate] Zbirnyk naukovykh prats' «Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny» Mekhanizm rehulyuvannia rehional'noho rozvytku v Ukrayini 3 (107), 493–500 [in Ukrainian].
9. Strizenets O. M., L. V. Eliseyeva, Lischuk V. I., (2014). Ekonomichna teoriya [Economic theory]. Lutsk: ENUA [in Ukrainian].

10. Strizenets O. M., Pavlov K. V. (2016) Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. Naukovyy visnyk uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats' 1 (47), 35–38 [in Ukrainian].

Костянтин Павлов, Ірина Шевчук. Регіональні ринки житлової нерухомості: бюджетні механізми реалізації антимонопольних заходів. У статті розглянуто особливості кон'юнктури на регіональних ринках житлової нерухомості, проаналізовано бюджетні механізми реалізації антимонопольних заходів, з'ясовано основні недоліки функціонування регіональних ринків житла, встановлено чинники, що впливають на формування ціни житлових об'єктів регіонального ринку нерухомості. Доведено, що в Україні наявний низький рівень забезпеченості й доступності житла мешканців регіону. Визначено, що одним з основних завдань формування інфраструктури ринку нерухомості – створення єдиного інформаційного простору та забезпечення його інформаційної відкритості.

Сучасна Україна перебуває на етапі формування ринкової системи, одним елементом якої є регіональний ринок житлової нерухомості. Ефективна робота ринків житла є чи не найважливішою умовою стійкого розвитку міст та регіонів. Цей процес розвитку є фундаментальною складовою для забезпечення ефективного управління регіонами та здійснюється в системі національного управління та місцевого самоврядування і, відповідно, потребує використання різноманітних заходів для ефективного функціонування, чимале значення серед яких належить антимонопольним заходам. Ринок житла – найважливіша складова економіки держави, насамперед, через те, що вміщує в собі більше ніж половину всього світового багатства. Отже, дослідження бюджетних механізмів реалізації антимонопольних заходів на регіональних ринках нерухомості є особливо актуальним сьогодні.

Константин Павлов, Ирина Шевчук. Региональные рынки жилой недвижимости: бюджетные механизмы реализации антимонопольных мер. В статье рассмотрены особенности конъюнктуры на региональных рынках жилой недвижимости, проанализированы бюджетные механизмы реализации антимонопольных мер, выяснены основные недостатки функционирования региональных рынков жилья, установлены факторы, влияющие на формирование цены жилых объектов регионального рынка недвижимости. Доказано, что в Украине имеющийся низкий уровень обеспеченности и доступности жилья жителей региона. Определено, что одна из основных задач формирования инфраструктуры рынка недвижимости – создание единого информационного пространства и обеспечения его информационной открытости.

Современная Украина находится на этапе формирования рыночной системы, одним элементом которой является региональный рынок жилой недвижимости. Эффективная работа рынков жилья является едва ли не важнейшее условие устойчивого развития городов и регионов. Данный процесс развития является фундаментальной составляющей для обеспечения эффективного управления регионами и осуществляется в системе национального управления и местного самоуправления и, соответственно, требует использования различных мер для эффективного функционирования, большое значение среди которых принадлежит антимонопольным мерам.

Рынок жилья – важнейшая составляющая экономики государства, прежде всего, потому, что содержит в себе большую часть всего мирового богатства. Таким образом, исследование бюджетных механизмов реализации антимонопольных мер на региональных рынках недвижимости особенно актуально сегодня.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2017 р.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК 336:330

Микола Карлін – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Вплив кліматичних обмежень на фінанси підприємств: проблеми та способи їх розв'язання

Виявлено кліматичні обмеження в діяльності бізнесу в розвинутих країнах та в Україні, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств і фінансових структур, одночасно зберігаючи стан довкілля. Обґрунтовано способи мінімізації фінансових утрат бізнесу від кліматичних обмежень і запропоновано напрями їх використання в Україні.

Ключові слова: вуглецевий податок, «зелений» тариф, «теплий» кредит, Кіотський протокол, Паризька кліматична угода, ЄС, Україна.

Постановка наукової проблеми та її значення. Досліджено, що економічний розвиток у XXI ст. все більше залежить від кліматичних фінансових обмежень, які накладають міжнародні організації та окремі країни на бізнес. З'ясовано, що цей чинник змушує підприємницькі структури поступово переходити на види виробництва та технології, які є сприятливими для довкілля. Проаналізовано суть і форми цих обмежень та запропоновано запроваджувати в Україні такі види діяльності, які б максимально враховували інтереси бізнесу й вимоги сталого розвитку. Виявлено, що поки в науковій літературі нашої країни недостатньо проаналізовано вказану проблематику, що з часом може призвести до закриття багатьох українських підприємств, які не відповідають екологічним вимогам, сформульованим у міжнародних кліматичних угодах і в нормативних документах ЄС. Відповідно, **завдання статті** – класифікація основних кліматичних фінансових обмежень діяльності бізнесу як у цілому, так і в окремих галузях; обґрунтування можливих способів убезпечення втрат бізнесу від кліматичних фінансових обмежень у сучасних умовах та на перспективу.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Значний внесок у дослідження впливу кліматичних обмежень на діяльність бізнесу зробили як зарубіжні, так і українські вчені. Серед них – В. Борейко, І. Бистряков, І. Вахович, Р. Гевко, З. Герасимчук, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, Г. Дейлі, М. Долішній, Н. Зімовчук, В. Кравців, Н. Крафтс, В. Павлов, Н. Павліха, П. Саблук, Д. Стігліц, І. Сторонянська, Дж. Сьєберт, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, М. Хвесик, Є. Хлобистов, Л. Черчик та ін. Водночас у їхніх працях не розроблено системи фінансових заходів і преференцій для тих підприємницьких структур, які у своїй діяльності стараються максимально дотримуватися кліматичних умов господарювання, закріплених у міжнародних екологічних документах.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – визначення кліматичних фінансових обмежень у діяльності бізнесу в сучасних умовах та на перспективу, щоб максимально убезпечити його від фінансових утрат. Крім того, наголошено на необхідності запровадження в Україні системи фінансових заходів і преференцій для тих підприємницьких структур, які у своїй діяльності стараються максимально дотримуватися кліматичних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Кліматичні фінансові обмеження в діяльності бізнесу закріплені в низці міжнародних документів, перед-

усім у Кіотському протоколі та Паризькій кліматичній угоді. Водночас у цих та інших міжнародних документах передбачено суттєві фінансові інвестиції для країн й окремих підприємств, які впроваджують екологічні технології у виробництво. Тому українським підприємствам у своїй діяльності важливо врахувати вимоги міжнародних кліматичних документів, насамперед тих, які виконують експортну діяльність. Це пов'язано з тим, що в розвинутих країнах імпортери все більшу увагу звертають на рівень використання в ній енергії, виробленої за допомогою невідновних джерел енергії (передусім вугілля, мазуту, газу).

Виходячи з вимог теорії суспільного добробуту А. Пігу, на забруднювачів довкілля потрібно накладати спеціальні підвищені податки («податок Пігу»), щоб відшкодувати витрати держави на компенсацію населенню втрат, насамперед від негативних зовнішніх екстерналій, який ми відносимо до негативних стимулів. Водночас збільшення видатків підприємств – забруднювачів навколишнього середовища – змушує їх до скорочення (або до зупинення) виробництва в цьому регіоні чи країні й переведення бізнесу в менш розвинуті держави, де екологічні вимоги не такі жорсткі, як у розвинутих країнах. Це призводить до зростання видатків у розвинутих державах на допомогу безробітним, що сприяє зростанню податкового навантаження на платників податків у них. Виходом із цієї ситуації могло б стати використання не стільки екологічних штрафів, скільки фінансових стимулів для тих підприємств, що зменшують викиди забруднювальних речовин, надання пільгових державних кредитів і гарантій на технічне переозброєння застарілих підприємств, надання ним податкових канікул на період реконструкції тощо.

Основними міжнародними документами щодо регулювання використання кліматичних фінансів є Кіотський протокол, дія якого закінчується у 2020 р., та Паризька кліматична угода, що прийде на зміну вказаному протоколу. Паризьку кліматичну угоду підписано 12.12. 2015 р. на 21-й Конференції Сторін Рамкової угоди Конвенції ООН про зміну клімату. Вона набула чинності 04.11.2016 р., оскільки її підписало понад 55 країн, на які припадає більше 55 % глобальних викидів парникових газів. Її також у жовтні 2016 р. ратифікував Європейський парламент. Паризька угода, зобов'язує всі країни докласти зусиль до стримання зростання глобальної середньої температури значно нижче 2°C понад доіндустріальні рівні й докладання зусиль задля обмеження зростання температури до 1,5°C понад доіндустріальні рівні, визнаючи, що це суттєво знизить ризики та наслідки зміни клімату. Крім того, українським виробникам треба звернути увагу й на той факт, що новий президент Франції Е. Макрон у жовтні 2017 р. запропонував у межах ЄС увести такий загальноєвропейський податок, як екологічний збір за шкідливі викиди в навколишнє середовище. Уведення подібного податку підтримує багато країн ЄС, насамперед Скандинавські держави. Відповідно, можна очікувати, що з часом усім кандидатам на вступ до ЄС буде запропоновано введення такого податку.

Для заохочення бізнесу до збереження клімату використовуються кошти різноманітних міжнародних екологічних фондів. Зокрема, важливим елементом фінансових інструментів, створених відповідно до Кіотського протоколу, є Адаптаційний фонд (Adaptation Fund). Адаптаційний фонд створено згідно з рішенням 7-ї Конференції Сторін РКЗК у м. Марракеш у 2004 р. та пов'язаний із функціонуванням механізмів Кіотського протоколу, оскільки фінансується в основному за рахунок відрахувань від видачі ССВ (одиниці проектів МЧР) у кількості 2 % від загальних обсягів одиниць, уведених в обіг за кожним проектом МЧР. Українській державі й бізнесу важливо довести міжнародному співтовариству необхідність виділення вказаних коштів і для нашої країни, оскільки Україна внаслідок прихованої агресії Росії на Донбасі сама не в силі ліквідувати її негативні наслідки (зокрема й кліматичні), що може поставити під загрозу довкілля та клімат цілої Європи. Проблемою вважається те, що на початку 90-х років ХХ ст. нашу країну віднесли до розвинутих держав щодо викидів парникових газів, тому їй дуже важко очікувати на подібну міжнародну кліматичну фінансову допомогу. Тому вихід убачаємо в розробці відповідних кліматичних заявок від українських підприємств для отримання грантів від інших міжнародних кліматичних фондів, насамперед від Зеленого кліматичного фонду.

Відповідно до ст. 9.1 Паризької угоди передбачено надання фінансових ресурсів розвиненими країнами й тими, що розвиваються, які є Сторонами Паризької угоди, задля провадження діяльності у сфері протидії зміні клімату. Механізм фінансового забезпечення функціонує з 2016 р. Так, рішенням Конференції Сторін РКЗК ООН 1/CP.16.17 створено Зелений кліматичний фонд (Green Climate Fund), що має на меті залучити фінансування протягом періоду до 2020 р. в розмірі 100 млрд

дол. США, спрямувавши їх на діяльність зі скорочення викидів парникових газів й адаптації до наслідків зміни клімату в країнах, що розвиваються. Станом на липень 2016 р. 43 держави (із них дев'ять тих, які розвиваються) уже гарантували фінансування в розмірі 10,3 млрд дол. США під егідою Зеленого кліматичного фонду [1].

Україна приєдналася до Паризької кліматичної угоди однією з перших. Зокрема, 01.07.2016 р. Президент України П. Порошенко підписав Закон України «Про ратифікацію Паризької Угоди», а Кабінет Міністрів України затвердив розпорядження від 07.12.2016 р. «Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 р.». Важливо наповнити названу Концепцію реальним змістом і діями, чого поки що не вистачає. Україна зробила перший національно визначений внесок щодо обмеження викидів парникових газів 19.09.2016 р. Відповідно до нього, наша країна планує вийти у 2030 р. на рівень викидів у повітря в 60 % від їх рівня в 1990 р., тобто зменшити його на 40 %. За даними національного кадастру викидів, загальні викиди парникових газів в Україні скоротились із 945 млн т вуглекислого газу еквіваленту в 1990 р. до 353 млн т вуглекислого газу еквіваленту у 2014 р. Водночас у нашій країні поки що недостатньо використовуються можливості відновної енергетики, на що націлено політику провідних країн ЄС. Позитивом є те, що 21.03.2017 р. Верховна Рада України ухвалила закон щодо стимулювання виробництва теплової енергії з альтернативних джерел. Ним встановлено, що тарифи на теплову енергію, яка виробляється з альтернативних джерел та використовується для потреб населення й бюджетних організацій, встановлюється на рівні 90 % від тарифу на теплову енергію, вироблену з використанням газу. Хоча цей закон критикується представниками газових компаній, але він дає можливості для розвитку відновної енергетики в Україні, яка поки що розвивається низькими темпами. Зокрема, у 2014 р. частка відновних джерел енергії у валовому кінцевому енергоспоживанні нашої країни досягла 4,23 %, тоді як у державах ЄС вона складала 15 %. Позитивом указанного закону є також те, що він стимулюватиме зростання виробництва теплової енергії з альтернативних джерел на місцевому рівні, особливо в тих районах і громадах України, куди не проведено газ.

21 серпня 2017 р. Кабінет Міністрів України затвердив Енергетичну стратегію країни до 2035 р., згідно з якою в нашій країні зросте використання відновлюваних джерел енергії й скоротиться роль теплових електростанцій у виробництві тепла та енергії. Зокрема, атомна енергетика даватиме 50 % електроенергії України, а відновлювані джерела – 25 %, гідроенергетика – 13 %, тепла енергетика – 12 %. Це ставить нові вимоги перед підприємствами багатьох галузей нашої країни, які будуть змушені переходити на використання нових видів енергії, насамперед відновлювальної, та поступово відмовлятися від енергії, що виробляється за рахунок традиційних джерел енергії, передусім від вугілля й мазуту, а також газу та деревини. Тому державі важливо розробити систему стимулів для тих підприємств, які здійснюватимуть подібний перехід. Одним із них є застосування «зеленого» тарифу щодо виробництва електроенергії з відновлювальних джерел енергії. У 2015 р. Державний комітет з енергоефективності разом із народними депутатами України та експертами розробили новий Закон «Про стимулювання виробництва електроенергії з відновних джерел», у якому «зелений» тариф прив'язано до євро, одночасно при його використанні не стала використовуватися місцева складова. Тепер «зелений» тариф має можливість отримати будь-який інвестор, який установить відповідне обладнання, незалежно від того, хто його виробив.

Основою кліматичних фінансів у світі є використання вуглецевого податку (тобто ціни викидів кожної тонни вуглекислого газу), визначення рівня вуглецевого податку, що виходить із нормативів заданої державою ціни на вуглець, з урахуванням котрої суб'єкти ринку розраховують можливі обсяги викидів, які не лімітуються. Вуглецеві податки використовуються багатьма державами Європи, а також Мексикою і Японією. Щорічний світовий обсяг їх сплати складав 14 млрд дол. США (на квітень 2015 р.). Ціни на вуглець становлять від 1 дол. за тонну вуглекислого газу в еквіваленті в Мексиці до 130 дол. за тонну у Швеції. Водночас ця ціна переважно складає менше 10 дол. за тонну [3, с. 9]. Згідно з Податковим кодексом України, ставка вказаного податку дорівнює 0,33 грн (0,015 євро) за одну тонну вуглекислого газу в еквіваленті, тоді як у ЄС зараз ринкова ціна за тонну вуглекислого газу в еквіваленті складає близько 6 євро. Відтак цей податок в Україні поки що не створює належних стимулів до зменшення парникових викидів в атмосферу й заохочує як українських, так і

зарубіжних інвесторів розвивати в нашій державі «брудні» виробництва. Цьому може завадити лише самоорганізація населення на місцях і соціально відповідальний бізнес, оскільки наша держава не приділяє належної уваги збереженню довкілля. Аналіз експертами [4, с. 12] основних пріоритетів бюджетної політики України показав слабку увагу влади до необхідності розв'язання екологічних проблем (вони лише згадуються в бюджетній резолюції на 2013 р.), недостатньо уваги приділяють і державній підтримці впровадження екологічно чистих технологій.

Під тиском громадськості та враховуючи фінансові ризики інвестування у видобуток і переробку викопних енергоносіїв не лише фінансові структури, але й виробничі фірми починають згортати подібні проекти в розвинутих країнах. Так, низка корпорацій Франції реалізують стратегії, спрямовані на обмеження викидів вуглецю, спираючись на державну підтримку. На початку квітня 2017 р. під тиском громадськості енергетичні компанії майже всіх країн ЄС (за винятком Польщі й Греції) підписали зобов'язання не будувати нових ТЕС, що працюють на вугіллі. Головна мета цієї ініціативи – скорочення парникових викидів в атмосферу. Це треба врахувати Україні на її шляху до членства в ЄС і поступово почати відмовлятися від використання вугілля для виробництва енергії та тепла.

Усе більше пенсійних і страхових фондів, які є найбільшими інвесторами у світі, виходять із програм фінансування видобування та переробки викопного палива, насамперед вугілля, що також потрібно взяти до уваги бізнесу в Україні. Зокрема, французький пенсійний фонд (FRR), який оперує коштами в розмірі 37 млрд євро, оголосив, що виходить зі своїх інвестицій у виробництво тютюну та в більшій частині – з інвестицій у вугільні акціонерні товариства. Низка британських пенсійних фондів, які входять у систему регіональних пенсійних фондів (LGPF), оголосили про вихід із вугільних акціонерних товариств у зв'язку зі зростанням фінансового ризику при інвестуванні в подібні товариства. Вони переорієнтовують свої кошти у товариства, пов'язані з виробництвом відновлюваної енергії. Німецькі пенсійні фонди також дотримуються подібних тенденцій в інвестуванні, оскільки в Німеччині прийнято рішення до 2035 р. повністю замінити енергію, отриману від спалювання вугілля, енергією, отриманою від використання відновних енергетичних джерел.

Важливою складовою частиною механізму підвищення руху за збереження клімату у світі є так звані «зелені» банки, що отримали широкий розвиток, насамперед, у США, Німеччині, інших розвинутих країнах, еволюцію яких також важливо фінансово стимулювати й в Україні. До них належать, передусім, альтернативні фінансові інститути, які інвестують у захист довкілля, у раціональне використання природних ресурсів, у підтримку сільського господарства та виробників біопродукції, а також забезпечують високий рівень прозорості фінансових операцій і соціальної відповідальності в ставленні до своїх клієнтів та до співробітників. Кількість клієнтів «зелених» банків постійно зростає, хоча вони не є конкурентами традиційним великим фінансово-кредитним закладам. Здебільшого клієнтуру подібних банків складають люди з вищою освітою й доходом, вищим за середній, які хочуть знати, що відбувається з їхніми грошима, та які не бажають укласти свої кошти в спекуляції на світовому фінансовому ринку. Вони зацікавлені, насамперед, у збереженні довкілля. Так, на початку 2017 р. керівництво німецького «Deutsche Bank» прийняло рішення, що банк і його дочірні структури по всьому світі не надаватимуть кредити для видобутку енергетичного вугілля та побудови тепло- й електростанцій, які працюють на викопному паливі. Фінансування вже розпочатих проектів за участі «Deutsche Bank» в цій сфері поступово скорочуватиметься, а з часом припиниться взагалі. Це рішення прийнято відповідно до обіцянки «Deutsche Bank», яка була оголошена під час проведення Паризької кліматичної конференції в грудні 2015 р. Крім цього банку, ще 400 державних і приватних компаній, які брали участь у цій конференції, пообіцяли допомогти в боротьбі з глобальним потеплінням.

Як свідчить звіт, оприлюднений CDP (Climate Disclosure Project) та We Mean Business напередодні засідання групи G20 у кінці травня 2017 р., в Італії близько 100 компаній із Fortune Global-500 уже використовують такий фінансовий кліматичний інструмент, як «внутрішня ціна на карбон», що дає можливість урахувати кліматичні ризики під час розробки стратегії розвитку компанії. Спираючись на розрахунки експертів, компанії користуються так званими ціновими коридорами, які демонструють ефективну ціну на викиди парникових газів на наступні 20–30 років для утримання темпів потепління на планеті. Уже сьогодні, за підрахунками CDP (Climate Disclosure Project) і We Mean

Business, середня внутрішня ціна на викиди парникових газів у межах корпорацій енергетичного сектору коливається біля позначки 35 дол. США за тону вуглекислого газу в еквіваленті у 2020 р. та 30–100 дол. США у 2050 р. [5].

Рада фінансової стабільності (FSB), у яку входять центральні банки й міністри фінансів групи G20, у грудні 2016 р. прийняла рекомендації для фінансових інвесторів (банків, страхових компаній, фондів, що управляють фінансовими активами) і для нефінансових організацій щодо добровільного інформування про потенційний вплив їхніх інвестицій на зміну кліматичних умов у світі. Причому наголошуватиметься на ринковому стимулюванні тих інвесторів, які своїми інвестиціями поліпшують кліматичні умови господарювання. Водночас представники фірм, які інвестують у «зелену» економіку, вважають подібне рішення недостатнім і виступають за обов'язкове (а не добровільне) інформування про вплив інвестицій на кліматичні наслідки.

Однією з найскладніших кліматичних проблем, розв'язання якої не можливе без скоординованих дій держави та бізнесу, є збереження й відновлення лісів на планеті. У 2010 р. Європейська комісія ратифікувала Зелену книгу про захист лісів у ЄС, у яку вносили зміни в наступні роки. Зараз цей документ передбачає план дій до 2030 р. Основним напрямом є шлях до так званої «зеленої економіки», яка забезпечує вигоду бізнесу від ведення лісового господарства при максимальному збереженні природних ресурсів. У плані ефективного використання лісових ресурсів для збереження клімату заслуговує на увагу, передусім, досвід країн Балтії, де функціонують біржі з продажу деревини, що робить для бізнесу вигідною діяльність із вирощування лісу. Бізнесмени тепер знають, скільки лісу потрібно посадити, щоб за якийсь час продати його на експорт, використати для виробництва меблів чи на паливо тощо. Оскільки цей ринок працює, країни Балтії не відчують проблем із лісом. Подібний досвід нагромаджено й у Данії. Важливо подібний механізм використати в Україні, щоб зацікавити лісогосподарські підприємства та бізнес не лише у вирубці лісів, а й у їх вирощуванні.

Нестача в держави коштів у сучасних умовах на відновлення лісів, як і на побудову «зеленої» економіки України в цілому, зумовлює розвиток публічно-приватного партнерства. Найпоширенішою формою співробітництва між державним і приватним секторами в Україні є концесія, хоча світова практика знає й інші ефективні форми: контракти у формі адміністративного договору управління майном між органом місцевого самоврядування та приватним партнером; оренда; управління майном; угода про розподіл продукції. Тому в Україні важливо розвивати всі ці форми співробітництва між державним і приватним секторами, щоб належно профінансувати заходи із розвитку «зеленої» економіки в країні.

В цьому плані на увагу в Україні заслуговує досвід публічно-приватного партнерства в Канаді, де для забезпечення фінансування програм будівництва й подальшого оперативного управління різноманітними інфраструктурними об'єктами в регіонах (зокрема екологічними) переважною формою в їх реалізації стало партнерство федерального уряду з приватними компаніями або консорціумами. При цьому низку таких об'єктів реалізовано на основі принципу «побудувати – використати – передати». Це означає, що держава за власні кошти будує вказані об'єкти та передає їх у використання бізнесу в регіонах, котрий не має належних фінансових ресурсів для їх побудови.

Керівництво окремих штатів США (зокрема Каліфорнії), ураховуючи вимоги виборців, ставить умовою отримання енергії на своїй території переважно від підприємств відновної електроенергетики та поступової заборони використання електроенергії, отриманої за допомогою викопних енергоносіїв. Під тиском громадськості подібну політику починає здійснювати й усе більше суб'єктів господарювання цих штатів, відмовляючись від електроенергії, отриманої за допомогою викопних енергоносіїв. У цілому до міжнародного руху відмови від інвестицій у викопне паливо в різних регіонах світу вже приєдналося понад півтисячі установ, насамперед деякі університети США, Великої Британії, низки інших країн. До цього руху долучилися й такі структури, як найбільша в Європі страхова компанія Allianz SE, суверенний фонд Норвегії, пенсійний фонд Осло, а президент Фонду братів Рокфелерів зробив у вересні 2014 р. заяву про відмову інвестувати 860 млн дол. США в проекти, пов'язані з викопним паливом.

Для переробки сміття в місті Дніпрі англійська компанія «Фарстон» провела спеціальні дослідження щодо інвестування своїх коштів у переробний завод [6, с. 10]. Вона збирається поставити сучасну сортувальну лінію вартістю 35 млн дол. США, на якій тверді побутові відходи відбиратимуться й перероблятимуться. Водночас частину сміття все ж таки доведеться утилізувати на спеціальному

полігоні, оскільки значна частина населення поки що не готова до сортування сміття за європейськими стандартами. Із часом після рекультивації цього полігону з нього примусово буде відкачуватися біогаз. Усі ці заходи дадуть змогу окупити вкладені інвестиції протягом 10 років.

Запровадження в Україні інституту екологічної оцінки європейського зразка було на порядку денному екологічних реформ щонайменше останнє десятиліття [7]. Водночас два міжнародні квазісудові органи – Комітет з дотримання Організації економічного співробітництва та Розвитку Конвенції Еспо – визнали Україну порушницею міжнародних зобов'язань саме у зв'язку з незапровадженням механізму залучення громадськості в процеси оцінки впливу на довкілля діяльності тих чи інших підприємств. Проти цього виступають великі українські підприємства багатьох галузей економіки, оскільки багато з них працюють зі значними порушеннями екологічних норм.

Тому проблемою щодо виконання вимог міжнародних кліматичних угод для нашої країни є те, що Президент України П. Порошенко на початку листопада 2016 р. не підписав ухвалений 4 жовтня 2016 р. Верховною Радою України Закон «Про стратегічну екологічну оцінку» й відправив його на доопрацювання. На необхідності доопрацювання цього закону наполягали насамперед Асоціація свинарів, виробників молока, птахівників України [8].

Причина цього – те, що через суперечливі положення цього закону, як уважають практики, більшості тваринницьких господарств нашої країни довелося б зупинити роботу на час отримання ними висновку про вплив їхньої діяльності на довкілля, механізм отримання якого є досить складним і непрозорим. Водночас указаний закон передбачає багато позитивних моментів щодо реалізації бізнесом своєї діяльності відповідно до міжнародних стандартів. Серед них – проведення процедури оцінки впливу на довкілля; запровадження імперативного правила, згідно з яким проведення оцінки впливу на навколишнє середовище під час виконання планової діяльності є обов'язковою умовою. Згідно з цим законом також передбачено забезпечення безкоштовного доступу громадськості до всієї екологічної інформації, що стосується планової діяльності підприємств і процедури громадського обговорення. Ці та інші важливі складники закону важливо зберегти в процесі доопрацювання, оскільки вони відповідають міжнародним екологічним стандартам ведення бізнесу.

Проти кліматичних обмежень щодо діяльності підприємств виступає не лише частина українських підприємств, але й новий президент США Д. Трамп, який хоче вийти з Паризької кліматичної угоди й вимагає від екологічних регулятивних органів своєї країни менш ретельного виконання відповідних правил. Не робити цього Д. Трамп закликають провідні країни світу, зокрема й Китай, оскільки це поставить під сумнів виконання умов Паризької кліматичної угоди на перспективу.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Кліматичні фінансові обмеження в діяльності бізнесу закріплено в низці міжнародних документів, передусім у Кіотському протоколі та Паризькій кліматичній угоді, яких важливо дотримуватись українським підприємствам, насамперед експортерам до країн ЄС. Водночас у цих й інших міжнародних документах передбачено суттєві фінансові інвестиції для країн та окремих підприємств, які впроваджують сучасні кліматичні технології у виробництво, передусім для продукування енергії з відновних джерел.

Українським виробникам потрібно пам'ятати про той факт, що під тиском громадськості й урахування фінансових ризиків інвестування у видобуток та переробку викопних енергоносіїв, не лише фінансові структури, але й виробничі фірми починають згортати подібні проекти в розвинутих країнах. Усе більше пенсійних і страхових фондів, які є найбільшими інвесторами у світі, виходять із програм фінансування видобування та переробки викопного палива, насамперед вугілля, що також треба взяти до уваги бізнес в Україні.

Відповідно до Паризької кліматичної угоди передбачено надання фінансових ресурсів розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, які є сторонами цієї угоди, задля провадження діяльності у сфері протидії зміні клімату. Українській державі та бізнесу важливо довести міжнародному співтовариству необхідність виділення вказаних коштів і для нашої держави, оскільки Україна внаслідок прихованої агресії Росії на Донбасі сама не в змозі ліквідувати її негативні наслідки (зокрема й кліматичні), що може поставити під загрозу довкілля та клімат цілої Європи. Водночас у нашій країні поки що недостатньо використовуються можливості відновної енергетики, на що націлено політику провідних країн ЄС.

Нестача в державі й українських підприємств коштів на побудову «зеленої» економіки України в цілому зумовлює розвиток публічно-приватного партнерства. Найпоширенішою формою співробітництва між державним і приватним секторами в Україні є концесія, хоча світова практика знає й інші ефективні форми. Загалом важливо розвивати всі форми цього співробітництва, щоб покращити кліматичні умови відтворення в нашій країні.

Джерела та література

1. Status of Pledges and Contributions made to the Green Climate Fund. Pledge Tracker // The Green Climate Fund. – 2016 [Elektronik resourse]. – Mode of access : <https://www.greenclimate.fund/documents/20182/24868/Status+of+Pledges+%282016.2.19%29.pdf/71e3e528-170-4dfd-aab0-e4a6f00888b9>.
2. Україна і політика протидії зміні клімату: економічний аспект // Аналітична доповідь / за заг. ред. В. Р. Сіденка та О. О. Веклич. – Київ : Заповіт, 2016. – 208 с.
3. Порфирьев Б. Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе / Б. Н. Порфирьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 9. – С. 5–16.
4. Тулай О. І. Державні фінанси у забезпеченні сталого людського розвитку : автореф. дис. д-ра екон. наук за спец. : 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / О. І. Тулай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 40 с.
5. Гичка О. Make the world great again: навіщо США виходять з Паризької угоди / О. Гичка, О. Сущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/02/7066632/>
6. Рижков Ю. Стратегія наступу на сміття / Ю. Рижков // День. 2017. – 7–8 берез. – С. 10–11.
7. Алексеева Є. «Енергоатом» проти Оцінки впливу на довкілля / Є. Алексеева // Дзеркало тижня. – 2017. – 25 берез. – С. 4.
8. Порошенко ветовав закон про оцінку впливу на довкілля // День. – 2016. – 2 лист. – С. 9.

References

1. Status of Pledges and Contributions made to the Green Climate Fund. Pledge Tracker // The Green Climate Fund. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.greenclimate.fund/documents/20182/24868/Status+of+Pledges+%282016.2.19%29.pdf/71e3e528-170-4dfd-aab0-e4a6f00888b9>.
2. Sidenka, V. R., & Veklych, O. O. (2016). Ukraine i polityka protydii zmini klimatu: ekonomichnyi aspekt [Ukraine and the policy of counteraction to climate change: the economic aspect]. Kyiv: Zapovit [in Ukrainian].
3. Porfirev, B. N. (2016). «Zelenye» tendencii v mirovoj finansovoj sisteme [«Green» trends in the world financial system]. Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnoshenia -World Economy and International Relations [in Russian].
4. Tulai, O. I. (2017). Derzhavni finansy u zabezpechenni staloho liudskoho rozvytku [Public finances in ensuring sustainable human development]. Extended abstract of candidate's thesis. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
5. Hychka, O., & Sushchenko, O. Make the world great again: navishcho SSHA vyhodiat' z Paryz'koiyi uhody [Make the world great again: why the USA quit the Paris Agreement]. Retrieved from: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/02/7066632/> [in Ukrainian].
6. Ryzhkov, Iu. (2017). Stratehiia nastupu na smittia [Garbage attack strategy]. Den – The Day, 3(7–8), 10–11 [in Ukrainian].
7. Alekseiieva, Ye. (2017). «Enerhoatom» proty Otsinky vplyvu na dovkillia [«Energoatom» against the environmental impact Assessment]. Dzerkalo tyzhnia - Dzerkalo tyzhnya, 3(25), 4 [in Ukrainian].
8. Poroshenko vetuvav zakon pro otsinku vplyvu na dovkillia [Poroshenko vetoed the law on environmental impact assessment]. Den – The Day, 02.11.2016, 9 [in Ukrainian].

Николай Карлин. Влияние климатических ограничений на финансы предприятий: проблемы и направления их решения. Климатические финансовые ограничения в деятельности бизнеса закреплены в ряде международных документов. Прежде всего, в Киотском протоколе и Парижском климатическом соглашении, которых важно придерживаться украинским предприятиям, прежде всего экспортерам в страны ЕС. В то же время в этих и других международных документах предусмотрены существенные финансовые инвестиции для стран и отдельных предприятий, внедряющих современные климатические технологии в производство, прежде всего для выработки энергии из возобновляемых источников. Поэтому украинским предприятиям в своей деятельности важно учесть требования международных климатических документов, например тех, которые осуществляют экспортную деятельность.

Украинским производителям надо учитывать тот факт, что под давлением общественности и учитывая финансовые риски инвестирования в добычу и переработку ископаемых энергоносителей не только финансовые структуры, но и производственные фирмы начинают сворачивать подобные проекты в развитых странах. Все больше пенсионных и страховых фондов, которые являются крупнейшими инвесторами в мире, выходят из программ финансирования добычи и переработки ископаемого топлива, прежде всего угля, также надо учитывать бизнес в Украине.

Согласно Парижскому климатическому соглашению предусмотрено предоставление финансовых ресурсов развитыми странами развивающимся государствам, которые являются сторонами этого соглашения, с целью осуществления деятельности в сфере противодействия изменениям климата. Украинскому государству и бизнесу важно доказать международному сообществу необходимость выделения указанных средств и для нашей страны, поскольку Украина вследствие скрытой агрессии России в Донбассе сама не в состоянии ликвидировать ее негативные климатические последствия, может поставить под угрозу окружающую среду и климат всей Европы.

Бизнесом в Украине пока недостаточно используются возможности возобновляемой энергетики, на что нацелена политика ведущих стран ЕС. В определенной степени это связано с нехваткой средств у государства и предприятий на подобную деятельность. Выход видится в разработке соответствующих климатических заявок от украинских предприятий для получения грантов от международных климатических фондов, прежде всего от Зеленого климатического фонда.

Ключевые слова: климатические ограничения, предприятие, Киотский протокол, Парижское климатическое соглашение, экологические налоги, Европейский Союз, Украина, Донбасс.

Микола Карлін. Вплив кліматичних обмежень на фінанси підприємств: проблеми та способи їх розв'язання. Кліматичні фінансові обмеження в діяльності бізнесу закріплені в низці міжнародних документів, передусім у Киотському протоколі та Паризькій кліматичній угоді, яких важливо дотримуватись українським підприємствам, насамперед експортерам до країн ЄС. Водночас у цих та інших міжнародних документах передбачено суттєві фінансові інвестиції для країн й окремих підприємств, які впроваджують сучасні кліматичні технології у виробництво, передусім для продукування енергії з відновних джерел. Тому українським підприємствам у своїй діяльності важливо врахувати вимоги міжнародних кліматичних документів, насамперед тих, які реалізують експортну діяльність.

Українським виробникам потрібно пам'ятати той факт, що під тиском громадськості та враховуючи фінансові ризики інвестування у видобуток і переробку вичерпних енергоносіїв не лише фінансові структури, але й виробничі фірми починають згортати подібні проекти в розвинутих країнах. Усе більше пенсійних і страхових фондів, які є найбільшими інвесторами у світі, виходять із програм фінансування видобування й переробки вичерпного палива, насамперед вугілля, що також потрібно враховувати бізнесу в Україні.

Відповідно до Паризької кліматичної угоди передбачено надання фінансових ресурсів розвиненими країнами тим державам, що розвиваються, які є сторонами цієї угоди, із метою провадження діяльності у сфері протидії змін клімату. Українській державі й бізнесу важливо довести міжнародному співтовариству необхідність виділення вказаних коштів і для нашої країни, оскільки Україна внаслідок прихованої агресії Росії на Донбасі сама не в змозі ліквідувати її негативні кліматичні наслідки, що може поставити під загрозу довкілля та клімат цілої Європи.

Бізнес в Україні поки що недостатньо використовує можливості відновної енергетики, на що націлено політику провідних країн ЄС. Певною мірою це пов'язано з нестачею коштів у держави й підприємств на подібну діяльність. Вихід убачаємо в розробці відповідних кліматичних заявок від українських підприємств для отримання грантів від міжнародних кліматичних фондів, насамперед від Зеленого кліматичного фонду.

Ключові слова: кліматичні обмеження, підприємство, Киотський протокол, Паризька кліматична угода, екологічні податки, Європейський Союз, Україна, Донбас.

Mykola Karlin. Influence of Climatic Constraints on the Finances of Enterprises: Problems and Ways of Their Solution. Climatic financial constraints in business activities are enshrined in a number of international documents, above all in the Kyoto Protocol and the Paris Climate Agreements, which are important to obey for ukrainian enterprises, especially for exporters to EU countries. At the same time, in these and others international documents provided significant financial investments for countries and individual enterprises that introduce modern climatic technologies into production, above all for the production of energy from renewable sources. Therefore, it is important for ukrainian enterprises to take into account the requirements of international climate documents, especially for those that carry out export activities.

Ukrainian manufacturers should take into account the fact that, not only financial structures, but also manufacturing companies are beginning to close such projects in developed countries under the pressure of the public and including the financial risks of investing in the extraction and processing of fossil fuels. More and more pension and insurance funds, which are the largest investors in the world, come out from financing programs for the extraction and processing of fossil fuels, primarily coal, which also should be taken into account for business in Ukraine.

According to the Paris Climate Agreements, financial resources are provided by developed countries to the developing countries that are parties to this agreement for the purpose of carrying out activities in the field of climate change mitigation. It is important for the ukrainian state and business to prove to the international community the necessity to allocate mentioned funds for our country because Ukraine, is not in a position to eliminate negative climatic consequences, that is as a result of Russia's covert aggression on the Donbass, which can endanger the environment and the climate of the whole of Europe.

Business in Ukraine is still not enough realise potential of renewable energy, which is targeted by the policy of the leading EU countries. To a certain extent, this is link with the lack of funds from the state and enterprises for similar activities. We see the way out in the development of appropriate climate applications from Ukrainian enterprises to receive grants from international climatic funds, primarily from the Green Climate Fund.

Key words: climatic constraints, enterprise, Kyoto Protocol, Paris climate agreement, environmental taxes, European Union, Ukraine, Donbass.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2017 р.

Петро Гаврилко – кандидат економічних наук, професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту КНТЕУ;

Марія Лалакулич – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку Ужгородського торговельно-економічного інституту КНТЕУ;

Тетяна Гуштан – кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Напрями вдосконалення управління фінансовою діяльністю підприємств торгівлі

У статті проаналізовано деякі напрями вдосконалення управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств. Описано процес аналізу його фінансового стану, дослідження й систематичний моніторинг позикових коштів. Розглянуто систему показників, що відображають і характеризують цей процес.

Ключові слова: фінанси підприємств торгівлі, управління фінансовою діяльністю, удосконалення управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств, фінансовий менеджмент.

Постановка наукової проблеми та її значення. Між виробничою сферою й споживачами товарів існує певна проміжна посередницька ланка, основна мета якої – переміщення кінцевої продукції, товарів від виробника до кінцевого їх споживача. Потрібно зазначити, що сукупність відносин, які виникають між ними, і створює сферу обігу.

У країнах із розвинутою економікою торговельна сфера характеризується високою швидкістю обороту фінансових ресурсів, домінуванням тут малих і середніх підприємств, територіальною, демографічною та соціальною сегментацією ринку торговельних послуг. Це сфера переважання взаємних контактних відносин між постачальниками й споживачами, і сфера, що створює сприятливі відносини для розвитку вільної конкуренції на ринку виробників та на ринку реалізаторів їхньої продукції.

Основне завдання торговельних підприємств і, зокрема, підприємств роздрібною торгівлі – доведення кінцевої продукції до споживача, де ці товари переходять у сферу особистого споживання.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Сьогодні в більшості розвинутих країн, у т. ч. в Україні, торгівля є однією з найважливіших галузей національної економіки, причому як за масштабами товарообігу, так і за кількістю торговельних підприємств та чисельністю зайнятого тут персоналу.

Потрібно зазначити, що їхня діяльність, особливо потужних і великих, підлягає впливу багатьох різноманітних чинників й охоплює широкий спектр проблем фінансово-економічного, організаційного, технологічного та соціального характеру. Серед них особливе (провідне) місце займає фінансова діяльність.

Зараз в управлінській теорії й практиці господарської діяльності торговельних підприємств, коли особливу увагу зосереджують на розв'язанні проблем регулювання фінансових відносин, на здійсненні їх організації та планування, проведенні систематичного контролю за потоком фінансових ресурсів, а також на мотивації персоналу, усе більшого значення набуває відносно новий для вітчизняної економічної науки напрям функціонального менеджменту – фінансовий менеджмент [2].

Отже, можна констатувати, що управління фінансовою діяльністю підприємств торгівлі потрібно розглядати як одну з найважливіших функцій загальної системи управління підприємствами.

Дослідження теоретичних і практичних проблем удосконалення фінансової діяльності торговельних підприємств та, зокрема, удосконалення управління цією діяльністю, відображені в працях вітчизняних і зарубіжних учених (А. Амоші, І. Бланка, М. Виноградського, Г. Губерної, Б. Данилишина, М. Крейніної, О. Носової, В. Пили, Д. Стеценка, О. Тридіда, І. Школи, А. Гранберга, О. Донічева, М. Дайлами, Л. Ларуша та ін.).

Мета й завдання статті. *Мета роботи* – розгляд деяких питань удосконалення фінансової діяльності підприємств торгівлі в напрямі забезпечення безперебійного виконання своїх зобов'язань

перед бюджетними та іншими фінансовими інституціями, перед партнерами й персоналом за допомогою досягнення оптимального рівня платоспроможності та фінансової стійкості, а також високої рентабельності.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. У процесі господарської діяльності, устанавлюючи комерційні відносини з партнерами, кожне підприємства, і підприємство торгівлі в тому числі, повинно самостійно й регулярно проводити оцінку свого фінансового стану. У результаті цього стає можливим виявити та проаналізувати реальний стан, який можна схарактеризувати за допомогою основних показників, що дають змогу реально оцінити платоспроможність, фінансову стійкість, кредитоспроможність, оборотність активів і пасивів, динаміку виручки й прибутку та торгові ризики.

У постійно мінливому зовнішньому середовищі прийняття управлінських рішень, насамперед управлінських рішень у сфері фінансів, пов'язане з деякими невизначеностями й певним ризиком. Так, якщо раніше такі рішення забезпечували торговому підприємству фінансовий успіх, то вже сьогодні вони можуть призвести до зворотного результату. Це вимагає від кожного підприємства регулярно проводити оперативне коригування фінансової стратегії та політики й повинно бути спрямоване на постійний пошук нових методів і прийомів обґрунтування управлінських рішень, а також визначення й використання нових фінансових інструментів їх реалізації. При цьому особливо важлива необхідність приділяти особливу увагу всебічному й обґрунтованому аналізу фінансово-економічного стану підприємства, регулярно проводити його задля вдосконалення наявних механізмів управління його фінансами.

Якщо розглядати фінанси підприємств роздрібно-товарообігу, то потрібно зазначити, що вони, передусім, пов'язані з фінансами домашніх господарств та з обсягом видатків населення на купівлю товарів. Тобто основним критерієм їхньої діяльності є платоспроможний попит населення. Підприємства гуртової торгівлі продають товари іншим підприємствам або для подальшої реалізації, або для виробничого споживання [3].

Негативний вплив на роздрібну торгівлю здійснює зниження життєвого рівня населення, збільшення частки продовольчих і зменшення частки непродовольчих товарів, а також зростання дрібно-роздрібної, неорганізованої торговельної мережі [9].

У гуртовій торгівлі цей вплив відбувається внаслідок зниження товарних запасів й оборотних коштів, їх знецінення, появи невиправдано великої кількості приватних посередників, зростання цін на товари, неефективної податкової політики, використання необґрунтованого податкового пресу [9].

Для ілюстрації ситуації подамо деякі дані, що характеризують товарообіг внутрішньої торгівлі на прикладі табл. 1 [1].

Таблиця 1

**Товарообіг внутрішньої торгівлі
(у фактичних цінах; млрд грн)**

Товарообіг	Рік					
	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Оптовий товарооборот підприємств	162,8	492,5	993,7	1074,8	988,0	1244,2
Оборот роздрібно-торгівлі	47,5	174,4	541,5	888,8	901,9	1031,7
Роздрібний товарооборот підприємств ¹	28,8	94,3	280,9	433,1	438,3	487,6

1. Дані за 2000–2014 рр. наведено з урахуванням товарообороту ресторанного господарства.

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя за 2014–2015 рр., а також без частини зони проведення антитерористичної операції

Процес управління фінансовою діяльністю підприємства торгівлі ґрунтується на певному механізмі, до складу якого входять такі елементи:

- державне правове й нормативне регулювання фінансової діяльності підприємства;
- регулювання фінансової діяльності торгового підприємства на споживчому ринку;

- регулювання окремих аспектів господарської діяльності торгового підприємства;
- інформаційне забезпечення управління фінансами підприємства;
- система методів управління фінансовою діяльністю підприємства торгівлі;
- система методів контролю за реалізацією управлінських рішень [3].

Торговельні підприємства утворюють фонди матеріальних і грошових коштів, які є формою авансування й створення основних та оборотних фондів.

Оборотні кошти торгового підприємства формуються за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування.

Особливе значення для успішної й ефективної їхньої діяльності мають обсяги позикових коштів, які являють собою переважно короткострокові кредити банку, що в торгівлі дуже часто можуть перевищувати розміри власних оборотних коштів.

У процесі управління фінансовою діяльністю торговельного підприємства особливу увагу потрібно приділяти аналізу його фінансового стану. При цьому надзвичайно важливі дослідження й систематичний моніторинг позикових коштів [9].

Із цією метою систематично та безперервно слід використовувати систему показників, що відображають і характеризують цей процес.

Коефіцієнт автономії (самостійності), який характеризує співвідношення суми власного капіталу до підсумку балансу (суми власного й позикового капіталу) у промислових підприємств буде вищий, ніж у торгових. Також коефіцієнт фінансової стійкості, що відображає частку суми власних і довгострокових позикових коштів у валюті балансу, у промислових підприємств буде вищий, ніж у торгових. Що стосується коефіцієнта маневреності, який характеризує відношення власних оборотних коштів до загального їх обсягу, то в торгових підприємств він може бути вищим, ніж у промислових.

Розглянуті особливості значною мірою пов'язані зі специфікою структури витрат обігу й численністю економічних чинників, що впливають на їх утворення. Витрати обігу характеризуються мінімальним рівнем під час торговельно-закупівельної діяльності в гуртовій торгівлі, а починають вони зростати при дрібно-гуртовому бізнесі та максимально збільшуються в роздрібній торгівлі. При цьому особливого значення набувають визначення й оптимізація такого важливого фактора, як групова структура товарообігу. Потрібно зазначити, що тут рівень витрат обігу в продовольчій групі товарів удвічі вищий, ніж у промисловій групі [10].

Особливу увагу варто приділити таким факторам, як порядок, умови й форми фінансування руху оборотних коштів торговельних підприємств, які багато в чому залежать від укладених між продавцем і покупцем угод. При цьому основними показниками виступають ціна, умови поставки, її термін розміри та строки авансових платежів, рівень відсоткової ставки, пені, методи й терміни погашення заборгованості.

Крім того, говорячи про вдосконалення управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств, для успішного виконання стратегічного завдання забезпечення стійкого розвитку національної економіки потрібно забезпечити впровадження та реалізацію комплексного підходу, який передбачає системне ціленаправлене управління й збалансування системи на макро- та мікрорівнях. Одним із визначальних аспектів реалізації зазначеної вище проблеми на мікроекономічному рівні є забезпечення ефективного управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств. У зв'язку з цим постає завдання впровадження й забезпечення управління фінансовою рівновагою, яка в цьому аспекті стає важливою та необхідною умовою підвищення фінансової ефективності господарської діяльності торговельних підприємств, активізації їхнього економічного розвитку. Це питання набуває не лише актуального значення, а й потребує розробки обґрунтованих управлінських підходів для раціонального його вирішення.

Потрібно зазначити, що під фінансовою рівновагою підприємства маємо розуміти такий стан ефективності його господарської діяльності, за якого досягається збалансованість надходження економічних вигод (прибутку) і притоку грошових коштів, що дає змогу забезпечити підвищення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та сприяє економічному розвитку суб'єкта господарювання [7, с. 38–39].

Досягнення фінансової рівноваги – пріоритетне завдання фінансового менеджменту, адекватне виконня якого відбувається за допомогою забезпечення ефективного функціонування низки важливих підсистем управління: фінансовими результатами, платоспроможністю, діловою активністю, фінансовою стійкістю й безпекою промислового підприємства, що сприяє його стійкому економічному розвитку [8, с. 82–83; 8, с. 148–149]

Економічна сутність фінансової рівноваги підприємства полягає в тому, що це є комплексний синтезуючий індикатор, який відображає ступінь збалансованості динаміки надходження економічних вигод, що проявляються через величину фінансових результатів господарської діяльності підприємства й притоку грошових коштів як двох ключових критеріїв фінансової стабільності та стійкості підприємства, що визначають фінансову рівновагу суб'єкта господарювання [7, с. 42].

Отже, досягнення фінансової рівноваги як складник системи вдосконалення управління фінансами підприємств торгівлі є надзвичайно важливим завданням у системі стратегії фінансового менеджменту. Упровадження та реалізація цього завдання дасть змогу забезпечити перманентне підвищення прибутковості й платоспроможності, а також фінансової стійкості, що стане в довгостроковій перспективі надійною гарантією економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Управління фінансовою діяльністю підприємств торгівлі повинно забезпечуватися реалізацією системи принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, які визначаються основоположними функціями фінансів підприємства, такими як формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, а також організацією обороту його грошових коштів.

Тому ефективність управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств повинна забезпечуватися за допомогою реалізації низки принципів (інтегрованості, комплексності, динамізму, багатоваріантності й орієнтованості).

У зв'язку з цим для вдосконалення управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств першочергову увагу потрібно приділяти дослідженню їхнього фінансового стану та його аналізу, а також реалізації низки заходів із забезпечення їхньої фінансової рівноваги. При цьому надзвичайно важливі аналіз і систематичний моніторинг позикових коштів.

Практичне використання комплексу заходів з удосконалення управління фінансами торговельних підприємств створить можливість виходу на нові ринки, дасть змогу оптимізувати систему ціноутворення в напрямі максимального задоволення споживачів й одержання відповідних фінансових результатів; створить умови якнайповнішого задоволення споживачів і покращить їх обслуговування за допомогою надання їм якісних товарів та послуг, а також ефективного їх позиціонування.

Джерела та література

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2016 р.», 12 червня 2016 р., с. 579 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-cc2e3.pdf
2. Бур'ян С. М. Теоретичні основи системного моделювання фінансової політики торгового підприємства / С. М. Бур'ян // Актуальні проблеми сучасних наук: теорія і практика. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Т. 2 : Економічні науки. – С. 13–16.
3. Бланк И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. – Москва : Изд-во «ЭКМОС», 1998. – 416 с.
4. Верещагін В. В. Контролінг як система управління реальними інвестиціями торговельного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.05 – «Економіка торгівлі та послуг» / В. В. Верещагін. – Київ, 2004. – С. 27.
5. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. ст. – Харків : Вид-во УкрДАЗТ. – 2012. – № 38. – С. 366–369.
6. Кухленка О. В. Джерела фінансування інвестицій та ринкова інфраструктура України / О. Кухленка, О. Смірнова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – Київ : Вид-во КНУТД, 2012. – № 3. – С. 169–176.
7. Скалюк Р. Управління фінансовою рівновагою / Р. Скалюк // Вісник ТНЕУ. – № 4. – 2013 р. – С. 37–43.
8. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [монографія] / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
9. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учеб. пособие / [под общ. ред. А. Н. Соломатина]. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
10. Торговое дело : экономика, маркетинг, организация : учебник / [под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько]. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 560. – С. 7.

References

1. Analytichna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie i zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2016 r.» [An analytical report to the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the Internal and External Situation of Ukraine in 2016»], June 12, 2016, with 579. Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-cc2e3.pdf [in Ukrainian].

2. Bur'ian S. M. (2005) Teoretychni osnovy systemnoho modeliuвання finansovoi polityky torhovoho pidpryemstva. [Buryan SM Theoretical Foundations of the System Modeling of the Financial Policy of the Trading Company]. Aktualni problemy suchasnykh nauk : teoriia i praktyka. – Dnipropetrovsk – Current Problems in Modern Sciences: Theory and Practice. – Dnipropetrovsk: Science and Education, 2005. – Vol. 2 : Economic Sciences. – P. 13–16 [in Ukrainian].
3. Blank Y. A. (1998) Upravlenye torhovym predpriyatym. [Blank I. A. Management of a Trading Enterprise]. – Moscow : Publishing House «EKMOS». – 416 p. [in Russian].
4. Vereshchagin V. V. (2004) Kontrolinh yak systema upravlinnia realnymy investytsiiamy torhovelnoho pidpryemstva. [Controlling as a management system for real investments of a trading enterprise] : Extended abstract of candidate's thesis. – K. – P. 27 [in Ukrainian].
5. Kovalenko S. O. (2012) Investytsiinyi klimat v Ukraini ta napriamy yoho pokrashchennia . [Investment climate in Ukraine and directions for its improvement] Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti : zb. nauk.-prakt. statei. [Bulletin of the Economy of Transport and Industry: Sb. science-practice articles Kharkiv:] View of UkrDazt. – 2012. – No. 38. – P. 366–369 [in Ukrainian].
6. Kukhlenko O. V. (2012) Dzherela finansuvannya investytsii ta rynkova infrastruktura Ukrainy [Sources of Investment Financing and Market Infrastructure of Ukraine] Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dyzainu.[Bulletin of the Kyiv National University of Technology and Dyson]. – K. : View of KNUTD. – No. 3. – P. 169–176.[in Ukrainian].
7. Skalyuk R. (2013) Upravlinnia finansovoiu rivnovahoiu [Financial equilibrium management] Visnyk TNEU [Bulletin of TNEU] № 4. p. 37–43.[in Ukrainian].
8. Kizim M. O., Zabrodsky V. A. & Kopchak Yu. S. (2003) Otsinka i diahnozyka finansovoi stiiikosti pidpryemstva [Assessment and diagnosis of financial stability of the enterprise] Kharkiv: INZHEK, – 144 p. [in Ukrainian].
9. Sjlomatin A. N. (Eds.).(2000). Ekonomyka y orhanyzatsiia deiatelnosti torhovoho predpriatyia : uchebnoe posobyie [Economics and organization of the trading enterprise: a manual] which win. – M. : INFRA-M, 295 p.[in Russian].
10. Bragin L. A. (Eds.). (2000) Torhovoie delo : ekonomyka, marketynh, orhanyzatsiia : uchebnyk [Commercial affairs: economics, marketing, organization: textbook] – M.: INFRA-M, 560 pp. 7 [in Russian].

Петр Гаврилко, Мария Лалакулич, Татьяна Гуштан. Направления совершенствования управления финансовой деятельностью предприятий торговли. В статье проанализированы некоторые направления совершенствования управления финансовой деятельностью торговых предприятий. Описан процесс анализа его финансового состояния, исследования и систематический мониторинг заемных средств. Рассмотрена система показателей, отражающих и характеризующих этот процесс.

В работе особое внимание уделяется реализации требований для каждого предприятия регулярно проводить оперативное корректирование финансовой стратегии и политики, которые должны быть направлены на постоянный поиск новых методов и приемов обоснования управленческих решений, а также определения и использования новых финансовых инструментов их реализации. При этом особенно важным является необходимость уделять особое внимание всестороннему и обоснованному анализу финансово-экономического состояния предприятия, регулярно проводить его с целью совершенствования существующих механизмов управления его финансами.

Обоснована необходимость обеспечения внедрения и реализации комплексного подхода, который предусматривает системное целенаправленное управление и сбалансирование системы на макро- и микроуровне. Одним из основных аспектов реализации указанной выше проблемы на микроэкономическом уровне является обеспечение эффективного управления финансовой деятельностью торговых предприятий.

Достижение финансового равновесия является приоритетной задачей финансового менеджмента, адекватное решение которого происходит путем обеспечения эффективного функционирования ряда важных подсистем управления: финансовыми результатами, платежеспособностью, деловой активностью, финансовой устойчивостью и безопасностью промышленного предприятия, что способствует его устойчивому экономическому развитию.

Ключевые слова: финансы предприятий торговли, управления финансовой деятельностью, совершенствованиe управления финансовой деятельностью торговых предприятий, финансовый менеджмент.

Petro Havrylko, Mariya Lalakulych, Tetiana Hushtan. Some Areas of Improving the Management of Financial Activities of Trade Enterprises. Some areas of improving the management of financial activities of trade enterprises. In the article some directions of perfection of management of financial activity of trading enterprises are analyzed. The process of analyzing its financial condition, research and systematic monitoring of borrowed funds is described. A system of indicators reflecting and characterizing this process is considered.

In the work, special attention is paid to the implementation of the requirements for each enterprise to regularly carry out an operative correction of the financial strategy and policies that should be directed to the constant search for

new methods and methods of justifying management decisions, as well as the definition and use of new financial instruments for their implementation. At the same time, it is especially important to pay special attention to a comprehensive and reasoned analysis of the financial and economic state of the enterprise, to regularly conduct it in order to improve the existing mechanisms for managing its finances.

The necessity of ensuring the implementation and implementation of an integrated approach that provides for system-wide targeted management and balancing of the system at the macro- and micro-level is substantiated. One of the main aspects of the implementation of the above-mentioned problem at the microeconomic level is the provision of effective financial management of trading enterprises.

Achievement of financial equilibrium is a priority task of financial management, an adequate solution of which occurs by ensuring the effective functioning of a number of important management subsystems: financial results, solvency, business activity, financial stability and safety of an industrial enterprise, which contributes to its sustainable economic development.

Key words: finances of trade enterprises, management of financial activity, improvement of management of financial activity of trading enterprises, financial management.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2017 р.

УДК 336.14:352

Василь Проць – аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад на прикладі Волинської області

У статті проведено аналіз змін, які відбулися після впровадження бюджетної децентралізації в п'ятьох новоутворених об'єднаних територіальних громадах Волинської області після року (за 2016 р.) нових бюджетних відносин. Визначено зміни обсягу дохідної частини бюджетів об'єднаних територіальних громад унаслідок реформи, а також напрями та структуру здійснення витрат із бюджетів. Досліджено особливості й закономірності фінансових відносин органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації державних фінансів.

Визначено основні проблеми створених об'єднаних громад та порядок і способи їх розв'язання, а також джерела забезпечення фінансовим ресурсом кожного окремого проекту.

Аналіз змін забезпечення об'єднаних громад власним ресурсом свідчить про збільшення власних бюджетних надходжень у кілька разів, проте без держаної трансфертної підтримки, що перевищує 60 % загального планового фінансового ресурсу громади, реалізація реформи неможлива. Відтак фінансова самостійність об'єднаних територіальних громад виражається в зменшенні залежності від перерозподіляючого ресурсу з державного бюджету, частину якого віддали на місця. Але водночас великі площі території створених громад та занедбана інфраструктура потребують значних укладень і залучення коштів інвесторів під спеціальні проекти.

Ключові слова: бюджет об'єднаної територіальної громади, доходи бюджету, базова дотація, субвенція, бюджетна децентралізація.

Постановка наукової проблеми та її значення. Основою економічно розвинутої, демократичної держави є самодостатні фінансово незалежні територіальні громади. Саме вони здатні забезпечити належний рівень суспільних послуг місцевому населенню. Нині в Україні проходять значні демократичні перетворення, а також формування громадянського суспільства, вимогами якого держава не може нехтувати. Як наслідок, новий етап реформування місцевого самоврядування розпочався із внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів [1; 2]. У 2015 р. відбулися перші вибори до новостворених об'єднаних територіальних громад. Тому аналіз практичної сторони реалізації реформи децентралізації є особливо актуальним для розуміння реальних змін і фінансового стану місцевих громад.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Питання децентралізації державних фінансів досліджувалися в працях В. Дем'янишина, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, М. Карліна, Т. Кізими, М. Крупки, В. Опаріна, І. Луніної, С. Юрія та ін.

Незважаючи на великий науковий доробок, проблематика фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування в умовах реформування бюджетного й адміністративно-територіального устроїв висвітлена недостатньо. Незначну увагу приділено також дослідженню чинників формування фінансово спроможної територіальної громади, не вироблено ефективного фінансового механізму фінансового забезпечення органів місцевих бюджетів.

Мета й завдання статті. Мета роботи – дослідження результатів реформи бюджетної децентралізації за перший (2016 р.) рік її впровадження у Волинській області (на прикладі новостворених об'єднаних територіальних громад: Велицької, Голобів, Зимного, Устилуга, Смогилова).

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Створення нового механізму формування спроможних територіальних громад за допомогою їхнього об'єднання регулюється Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», прийнятим у лютому 2015 р., що визначив принципи, основні умови, порядок, форми державної підтримки добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст [3].

Відповідно до рішень центральних виборчих комісій 25 жовтня 2015 р. у Волинській області відбулися перші вибори голів і депутатів п'яти ОТГ, які утворилися внаслідок об'єднання 22 місцевих рад (80 населених пунктів). Дані табл. 1 свідчать про відсутність чіткої закономірності до об'єднання територіальних громад. Новоутворені об'єднані територіальні громади (далі – ОТГ) із різною кількістю населених пунктів, населення та площею території мають кардинально різні обсяги бюджетних надходжень [9; 11].

Таблиця 1

Основні параметри ОТГ Волинської області у 2016 р.

Назва територіальної громади	Кількість населення	Площа території ОТГ, кв. км	Кількість населених пунктів у складі ОТГ	Кількість закладів на утриманні з бюджету ОТГ	Із них навчальних та освітніх закладів
Велицька	4015	212	12	33	9
Голоби	7679	224	19	49	14
Зимне	5460	175	17	40	11
Смогилів	1771	69,12	5	6	1
Устилуг	7778	401	26	61	18
середнє знач.	5340,6	112,544	15,8	37,8	10,6

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів.

Простежено диспропорції у формуванні доходів бюджетів ОТГ. Так, на 2016 р. у доходах бюджету ОТГ Смогилова з населенням 1771 осіб передбачено 3291,0 тис грн надходжень від податку на доходи фізичних осіб, що лише на 173,8 тис грн менше від відповідного показника бюджету ОТГ Устилуга з населенням 7778 осіб. Аналогічна ситуація з площею й платою за землю в різних ОТГ. Наприклад, у 2016 р. Велицька ОТГ із площею 212 кв. км отримала 710,0 тис. грн, у той час як ОТГ Голобська із площею 224 кв. км – 2008,3 тис. грн, ОТГ Зимне – 175 кв. км – 1424,4 тис. грн. Ці дані засвідчують, що потрібно вдосконалювати механізм адміністрування податків для уникнення таких розривів, що провокують диспропорції розвитку територій.

Для порівняння та визначення результатів такого об'єднання нами визначено середній арифметичний показник виконання бюджетів органів місцевого самоврядування (далі – ОМС) за власними доходами до їхнього об'єднання в ОТГ.

Велицька ОТГ об'єднує 12 населених пунктів, у яких мешкає 4015 жителів. За 2013–2015 рр. (до об'єднання) середній показник виконання місцевих бюджетів становив у с. Велицька – 164,996 тис. грн,

с. Мельниця – 256,838 тис. грн, с. Підріжжя – 141,135 тис. грн, с. Сільце – 146,974 тис. грн. У 2016 р. до бюджету Велицької ОТГ за рік надійшло 4496,1 тис. грн, із них базова дотація – 1711,4 тис. грн; власні надходження – 2403,4 тис. грн, що вдвічі перевищувало обсяг бюджетів територіальних громад до об'єднання. Отже, власні надходження бюджетів окремих територіальних громад сіл Велицька, Мельниця, Підріжжя, Сільця зросли більше ніж у три рази. Основними джерелами власних доходів Велицької ОТГ стали податок на доходи фізичних осіб, обсяг якого становив 1194,8 тис. грн, або четверту частину бюджету територіальної громади, та надходження від акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів – 52,3 тис. грн. Збільшення надходжень свідчить про ефективність реформування податкового та бюджетного законодавства, що також стимулює місцеве самоврядування до більшої зацікавленості в наповненні та виконанні бюджету й дає можливість здійснювати відповідне фінансове прогнозування та самостійно використовувати зібрані кошти. Варто зауважити, що у 2016 р. загальний обсяг бюджетних коштів Велицької ОТГ становив 16 778,6 тис. грн, із яких субвенція – 13095,2 тис. грн, базова дотація – 1711,4 тис. грн, обсяг спецфонду – 218,4 тис. грн. У розрахунку на одного жителя власні доходи бюджету Велицької ОТГ склали 598 грн, а доходи з урахуванням трансфертів – 3261 грн. Однак, якби об'єднання відбулося без надання додаткових власних джерел, то величина забезпечення власного забезпечення на одного жителя становила б 365 грн [4].

Із бюджету Велицької ОТГ фінансуються 33 заклади (12 закладів культури, 10 фельдшерських пунктів, дев'ять загальноосвітніх шкіл (далі – ЗОШ) різних ступенів та дві амбулаторії). Їх утримання забезпечується завдяки державній субвенції. Узагалі видатки ОТГ є досить споживацькими, що засвідчують показники виконання бюджету, де найбільша частка – це витрати на оплату праці, комунальних та енергоносіїв, соціальне забезпечення. Стимулом до об'єднання в ОТГ також стали інвестиції держави в децентралізаційну реформу в сумі 1 млрд грн, із яких на Велицьку ОТГ виділено 5 млн грн на модернізацію й покращення інфраструктури населених пунктів [5].

Голобська ОТГ об'єднує 19 адміністративно-територіальних одиниць із населенням 7669 жителів. За 2013–2015 рр. (до об'єднання) середній показник виконання сільських бюджетів за власними доходами становив у селищі Голоби 1073,0 тис. грн, с. Майдан – 63,2 тис. грн, с. Новий Мосир – 159,4 тис. грн, с. Поповичі – 316,8 тис. грн. За 2016 р. власні надходження до бюджету Голобської ОТГ склали 7951,2 тис. грн, що більше ніж у чотири рази перевищує їхні доходи до об'єднання. Основними бюджетоутворювальними податками стали податок на доходи фізичних осіб – 3858,8 тис. грн, плата за землю – 2008,3 тис. грн, акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів – 955,8 тис. грн, єдиний податок – 907,7 тис. грн, рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 150,8 тис. грн. Загалом обсяг бюджетних коштів Голобської ОТГ з урахуванням трансфертів становив 22881,0 тис. грн, рівень виконання – 108,5 %. Така сама ситуація з рівнем виконання загальної величини фактичних надходжень відносно плану й в інших ОТГ за 2016 р. Так, середнє значення перевиконання власних надходжень до загального фонду по всіх ОТГ становить 11,26 % [4].

За 2013–2015 рр. (до об'єднання) доходи власних бюджетних коштів на одну особу склали 210 грн, а після створення ОТГ – 1036 грн, що, безумовно, краще розкриває потенціал і можливості громади. Якщо враховувати дотації й субвенції, то забезпечення бюджетних витрат на одного жителя становило 2983 грн, попри більш дохідні джерела бюджету ОТГ Голоби, що має менше бюджетне забезпечення, порівняно з тією ж Велицькою ОТГ. Це пояснюється гарантованими державними послугами, які фінансуються з держбюджету.

Із бюджету ОТГ Голоби утримує 49 закладів та установ, серед яких – лікарня й станція швидкої медичної допомоги.

Зимненська ОТГ об'єднує 17 адміністративно-територіальних одиниць із населенням 5460 громадян. За період 2013–2015 рр. (до об'єднання) середній показник виконання бюджету за власними доходами становив у с. Зимне 299,1 тис. грн, с. Лютниче – 574,0 тис. грн, с. Бубнів – 301,0 тис. грн, с. Селець – 217,1 тис. грн. За 2016 р. бюджет Зимненської ОТГ за власними доходами склав: 5786,8 тис. грн. Бюджет ОТГ став більшим майже чотири рази після об'єднання. Основні власні джерела надходжень були такі: ПДФО – 2165,8 тис. грн, єдиний податок – 1546,8 тис. грн, плата за землю – 1424,4 тис. грн, акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів – 385,3 тис. грн, плата за надання адміністративних послуг – 188,2 тис. грн.

**Основні показники бюджетного забезпечення ОТГ
Волинської області у 2013–2016 рр.**

Назва територіальної громади	Середній обсяг власних доходів забезпечення на одного жителя до об'єднання (за 2013–2015 рр.), грн	Обсяг бюджетного забезпечення на одного жителя власних доходів у 2016 р., грн	Обсяг бюджетного забезпечення на одного жителя з урахуванням усіх трансфертів 2016 р., грн	Власні доходи загального фонду, фактично надійшло за 2016 р., грн	Обсяг податку на доходи фізичних осіб, грн	Частка податку на доходи фізичних осіб у структурі власних доходів, %
Велицька	365	598	3261	2403400	1194800	50
Голоби	210	1036	2983	7951200	3858800	49
Зимне	255	1059	3849	5786800	2165700	37
Смогилів	487	3001	5089	5314300	3777300	71
Устилуг	617	2096	4286	16304700	4244100	26
Середнє знач.	386,8	1558	3893,6	7 552 080	3048140	47

*Складено автором [4].

Як свідчать дані табл. 2, до утворення ОТГ Зимне забезпечення бюджетними коштами на одну особу складало 255 грн, після об'єднання – 1059 грн, а з урахуванням трансфертів із державного бюджету забезпечення на одного жителя становить понад 3800 грн. Причому величина субвенції у 2016 р. становила 14047,8 тис. грн, а базова дотація 2273,5 тис. грн [4].

Особливістю бюджету ОТГ Зимне є наявність бюджету розвитку – 78,5 тис. грн, а в спецфонд за 2016 р. надійшло 242,5 тис. грн. Аналізуючи видатки бюджету, а також величину спецфонду, відразу розуміємо, що кардинальних капітальних укладень по суті не проводиться. Основні напрями використання коштів – це освіта (9004,7 тис. грн, рівень виконання 99,2 %), державне управління (2214,5 тис. грн рівень виконання 99,3 %); культура й мистецтво (358,0 грн рівень виконання – 96,7 %); житлово-комунальне господарство (164,8 тис. грн, рівень виконання – 93,7 %); транспорт (120,0 тис. грн, рівень виконання – 83,8 %); соціальний захист (89,1 тис. грн, рівень виконання 98,6 %).

Аналіз виконання бюджету ОТГ Зимне за економічною класифікацією свідчить про тенденцію до зростання видатків на споживання. Так основні статті витрат – це заробітна плата з нарахуванням (за кодом КЕКВ 2100) – 9059,5 тис. грн, оплата комунальних послуг (за кодом КЕКВ 2270) – 1028,6 тис. грн; соціальний захист (за кодом КЕКВ 2700) – 52,7 тис. грн; дослідження й розробки, державні та регіональні програми (за кодом КЕКВ 2282) – 170,9 тис. грн. Отже, бюджет ОТГ Зимне забезпечує фінансування лише конституційних гарантій держави, а саме надання освіти та забезпечення соціального захисту населення.

Причому таку ситуацію простежено абсолютно у всіх новостворених ОТГ і ця величина витрат приблизно пропорційно однакова, відрізняються в них лише величини власних надходжень і трансфертів, залежно від величини населення та діючих установ. Видатки на розвиток ОТГ здійснюються за рахунок трансфертів із державного бюджету задля розвитку благоустрою новостворених територіальних громад.

У 2016 р. з Державного бюджету виділено 12 млн грн для соціально-економічного розвитку Любомльського, Іваничівського й Володимир-Волинського районів Волині, а також м. Нововолинська та Володимира-Волинського [12]. Причому з цих коштів реконструювали мережі вуличного освітлення в селі Льотниче Зимненської ОТГ (витрачено 149,6 тис. грн). Також відбулося створення ЦНАПу, адміністратори якого в селах забезпечать якісні послуги. На етапі об'єднання громада розробила План розвитку своєї території (передбачено ремонт доріг, будівель шкіл, дитячих садків і можливості створення нових робочих місць). Після об'єднання громад послуг на селі стало більше, оскільки запрацювали відділення ЦНАПу [6].

Найменшою об'єднаною територіальною громадою у Волинській області є Смогилівська ОТГ, населення якої – 1771 осіб, котрі проживають у п'яти адміністративно-територіальних одиницях. Бюджет ОТГ за власними доходами виконано на 1 січня 2017 р. на суму 5314,3 тис. грн.

До об'єднання середній показник виконання бюджету за власними доходами за 2013–2015 рр. у с. Смогилів – 535,3 тис. грн, с. Хорохорин – 328,7 тис. грн. Забезпечення бюджетними коштами на одного жителя до створення ОТГ складало 487 грн, після об'єднання – 3001 грн, а з урахуванням усіх трансфертів – 5089 грн. Основними джерелами власних надходжень новоствореної ОТГ є ПДФО – 3777,3 тис. грн, плата за землю – 858,8 тис. грн, єдиний податок – 400,7 тис. грн, плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів – 195,1 тис. грн.

Попри велике бюджетне забезпечення, ця ОТГ має низку проблем, пов'язаних із наданням послуг, інфраструктурою та логістикою. Так, на п'ять адміністративних одиниць функціонують лише один фельдшерсько-акушерський пункт та одна загальноосвітня школа, немає органу протипожежної безпеки. Проте за півріччя існування ОТГ зуміли перевиконати бюджет. Перевищення сягнуло 1,2 млн грн. Кошти від перевиконання витратили на вирішення соціально-економічних питань об'єднаної територіальної громади. Але, цікавою є ситуація з акумулюванням 195,1 тис. грн на депозитному рахунку за рахунок вільних коштів, в ОТГ – із незадовільною інфраструктурою, коли потрібно відразу освоювати кошти та модернізувати наявні.

Величина спецфонду ОТГ складала лише 76,56 тис. грн. Водночас ця громада отримала найменшу з усіх п'яти громад трансфертну підтримку (субвенції закладено на 2016 р. у сумі 4789,1 тис. грн, базова дотація – 85,2 тис. грн), що пояснюється, передусім, невеликою кількістю населення. Структура видатків цієї ОТГ варіює, порівняно з кожною із п'яти інших. Особливістю є лише відносно велика частка витрат на освіту (понад 86 % від загальних витрат бюджету) [4].

Устилузька ОТГ виникла в межах колишнього Устилузького району, який існував до 1959 р. Вона включає 26 територіальних одиниць і є найбільшою у Волинській області, населення – 7778 осіб. Також це єдина громада, де на досить великій відстані від центру розміщені територіальні одиниці (найбільша відстань від центру до села Кладів – 33 км). П'ятнадцять сіл – на відстані 15 км і більше. За 2016 р. бюджет Устилузької ОТГ за власними доходами виконано на 16304,7 тис. грн, (рівень виконання – 120,7%). Основними джерелами власних доходів є акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів – 4859,4 тис. грн, плата за землю – 4364,5 тис. грн, ПДФО – 4244,1 тис. грн, єдиний податок – 2127,2 тис. грн, рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 464,3 тис. грн. Бюджетне забезпечення власними доходами до об'єднання складало на одну особу 617 грн, після об'єднання – 2096 грн, а з урахуванням всіх трансфертів із державного бюджету забезпечення бюджетними коштами на одного жителя громади складе понад 4200 грн. Безперечно, такі цифри свідчать про фінансову доцільність об'єднання в ОТГ попри складне логістичне розміщення членів Устилузької громади [4].

Понад третина всіх надходжень в ОТГ – це власні надходження, що ще раз підкреслює фінансову спроможність до збільшення доходної бази місцевого бюджету, а водночас – фінансову самостійність та автономність використання коштів. В Устилузькій ОТГ ПДФО не був найбільшим бюджетоутворювальним податком, незважаючи на те, що його частка, порівняно з іншими власними доходами, складає 26 %, тобто менше ніж частка плати за землю й акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів.

Щодо трансфертних надходжень, то Устилузька ОТГ є лідером: базова дотація становила 1840,9 тис. грн; субвенції – 17986,4 тис. грн. Особливістю витрат бюджетних коштів є те, що 79 % усіх видатків здійснюється на оплату праці з нарахуваннями та оплату комунальних послуг й енергоносіїв.

При утворенні Устилузька ОТГ отримала кошти державної субвенції й використала їх на ремонтування шкіл і дитсадків (70 % з 8,8 млн грн). Решту коштів витрачено на водопостачання. Також залучено грантові кошти уряду Німеччини на ремонт будівлі міськради.

Водночас виділено півмільйона гривень коштів ЄС на капремонт і створення семи робочих місць вартістю в 700 євро кожне. Програму розвитку розроблено польськими експертами завдяки гранту, який отримав Волинський офіс реформ [6].

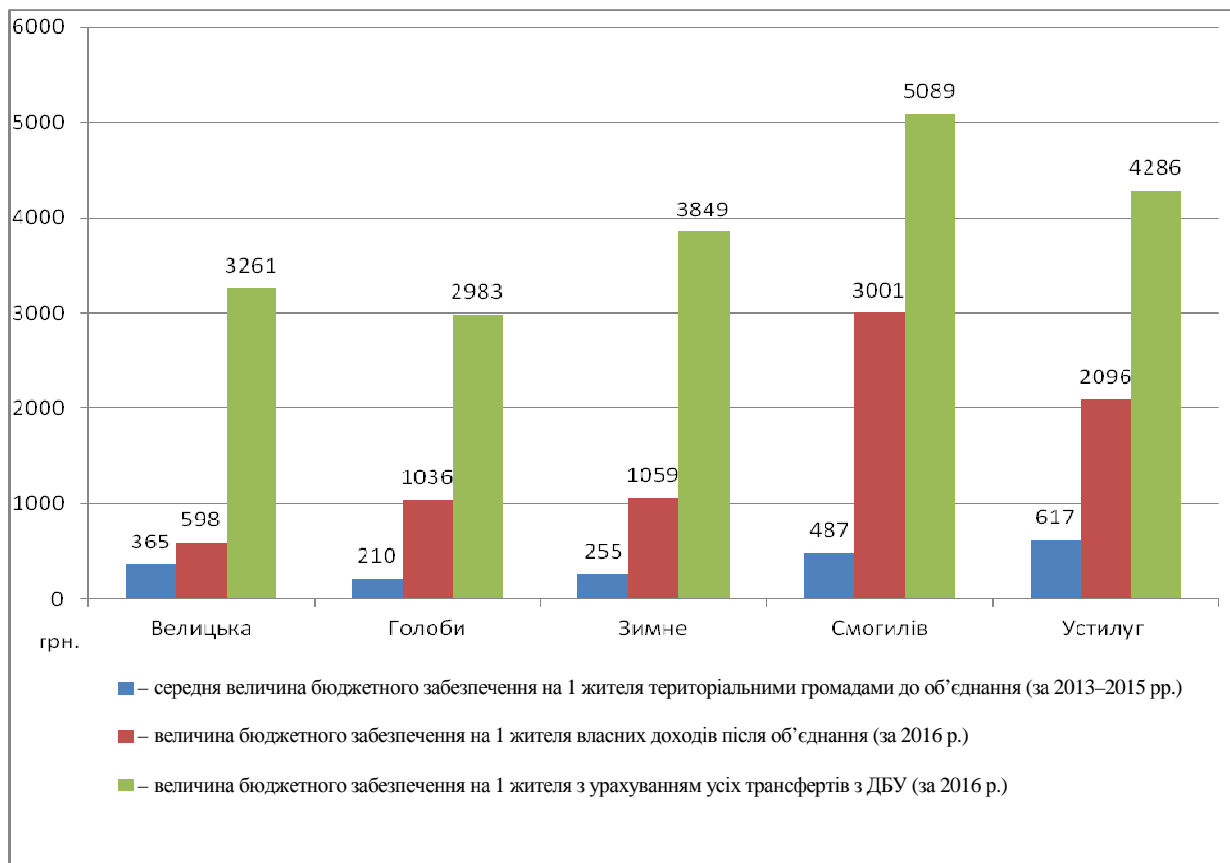


Рис. 1. Рівень бюджетного забезпечення ОТГ у Волинській області

Отже, як бачимо з рис. 1, фінансова децентралізація позитивно вплинула на обсяг власних надходжень та збільшення в кілька разів бюджетів ОТГ при об'єднанні, порівняно із загальною величиною бюджетів до об'єднання. Об'єднання громад у разі збільшило бюджетне забезпечення жителів, особливо в Смогілівській та Устилузькій ОТГ.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Отже, серед головних питань, які потребують законодавчого врегулювання для стимулювання подальшого формування ОТГ, можна виокремити: 1) урегулювання питання зміни меж районів у разі об'єднання територіальних громад сусідніх рад, межі юрисдикції яких розміщені в сусідніх районах; 2) визначення прийнятної процедури приєднання територіальних громад до вже утворених спроможних ОТГ; 3) передачу земель державної власності за межами населених пунктів у власність ОТГ і визначення порядку такої передачі; 4) наділення органів місцевого самоврядування ОТГ повноваженнями щодо розпорядження землями державної власності за межами населених пунктів; 5) визначення механізмів здійснення державного контролю за відповідністю рішень органів місцевого самоврядування Конституції та законам України.

Загалом, фінансова самостійність ОМС є підґрунтям для розбудови транспортної, енергетичної, а також соціальної інфраструктур, що уможливорює легкий доступ до отримання якісних послуг безпосередньо в територіальній громаді, чого заслуговує кожен громадянин, сплачуючи податкові платежі.

Джерела та література

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. № 13–14; 15–16; 17. – Ст. 112.
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. № 50–51. – Ст. 572.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лют. 2015 р. № 157-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 13. – Ст. 91.
4. Виконання місцевих бюджетів. URL: <http://www.finance.voladm.gov.ua>.

5. Децентралізація в Україні. URL: <http://decentralization.gov.ua>.
6. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.
7. Луніна І. О. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка ; ред. І. О. Луніної. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув, 2010. – 320 с.
8. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: підручник / за ред. О. П. Кириленко. – Київ : Знання, 2006. – 677 с.
9. Місцеве самоврядування в Україні 2016 рік. (Асоціація міст України). URL: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>
10. Принцип субсидіарності ЄС та межі його застосування в Україні. URL: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/polmil/185.htm>
11. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 2017 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
12. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 28.12.2016 р. // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 5. – Ст. 54.

Reference

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. [Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine from 12.02.2010]. (2011). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy - Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 13–14, 15–16, 17 [in Ukrainian].
2. Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 r. [Budget Code of Ukraine: Law of Ukraine from 07.08.2010]. (2010). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 50–51 [in Ukrainian].
3. Pro dobrovillne obiednannia terytorialnykh hromad: Zakon Ukrainy vid 5 liutoho 2015 r. [On voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine from February 5, 2015]. (2015). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 13 [in Ukrainian].
4. Vykonnannia mistsevykh biudzhetyv [Implementation of local budgets]. Retrieved from: <http://www.finance.voladm.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Detsentralizatsiia v Ukraini [Decentralization in Ukraine]. Retrieved from: <http://decentralization.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Retrieved from: <https://www.minfin.gov.ua>. [in Ukrainian].
7. Lunina I. O., Kyrylenko O. P., & Luchka A. V. (2010). Dyversyfikatsiia dokhodiv mistsevykh biudzhetyv [Diversification of local budget revenues]. Kyiv: NAN Ukrainy In-t ekon. ta prohnozuv [in Ukrainian].
8. Kyrylenko O. P. (2006). Mistsevi finansy [Local finance]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Mistseve samovriaduvannia v Ukraini 2016 rik. (Asotsiatsiia mist Ukrainy) [Local Self-Government in Ukraine 2016. (Association of Ukrainian Cities)]. Retrieved from: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>. [in Ukrainian].
10. Pryntsyp subsydiarnosti YeS ta mezhi yoho zastosuvannia v Ukraini [The principle of subsidiarity of the EU and the limits of its application in Ukraine]. Retrieved from: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/polmil/185.htm>. [in Ukrainian].
11. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 02.08.2017r. [On Local Self-Government in Ukraine: Law of Ukraine from 2017]. (2017). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 24 [in Ukrainian].
12. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2016 rik: Zakon Ukrainy vid 28.12.2016r. [About the State Budget of Ukraine for 2016: Law of Ukraine dated 12/28/2016]. (2015). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy - Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 5 [in Ukrainian].

Василий Проц. Особенности формирования бюджетов объединенных территориальных общин на примере Волынской области. В статье анализируются изменения, произошедшие после внедрения бюджетной децентрализации в пяти объединенных территориальных общинах Волынской области после года (за 2016 г.) реформирования системы местных бюджетов. Определяются изменения объема доходной части бюджетов объединенных территориальных общин в результате реформы, а также направления и структура осуществления расходов из бюджетов. Исследуются особенности и закономерности финансовых отношений органов местного самоуправления в условиях децентрализации государственных финансов.

Определяются основные проблемы созданных объединенных общин, порядок и пути их решения, а также источники обеспечения финансовым ресурсом каждого отдельного проекта.

Анализ изменений обеспечения объединенных общин собственным ресурсом свидетельствует об увеличении собственных бюджетных поступлений в несколько раз, но без государственной трансфертной поддержки, которая превышает 60 % общего планового финансового ресурса общества, реализация реформы невозможна. Поэтому финансовая самостоятельность объединенных территориальных общин выражается в уменьшении

зависимости от перераспределения ресурса из государственного бюджета, часть которого отдали на места. Но вместе с этим большие площади территории созданных общин и запущена инфраструктура требуют значительных вложений и привлечения средств инвесторов под специальные проекты.

Ключевые слова: бюджет объединенной территориальной общины, доходы бюджета, базовая дотация, субвенция, бюджетная децентрализация.

Vasyl Prots. Features of Forming Budgets of United Territorial Communities on the Example of the Volyn Region. The article analyzes changes that occurred after the introduction of fiscal decentralization in five newly incorporated municipalities in Volyn region in terms of reforming the system of local budgets after year 2016. The changes in the volume of revenue of the budgets joint territorial communities as a result of the reform, and also directions and structure of the implementation of expenditures from budgets are determined. The features and regularities of financial relations of local self-government bodies in the conditions of decentralization the public finances are investigated.

The main problems of the created united communities and the procedure and ways of their solution, and also the source of financial resources of each individual project are determined.

An analysis of the changes in the provision of united communities by its own resources suggests an increase in its own budget revenues several times, but without state transfer support that exceeds 60 % of the total planned financial resource of the community, implementation of the reform is impossible. Therefore, the financial autonomy of the combined territorial communities is expressed in the reduction of dependence on the redistributive resource from the state budget, part of which is given to the local authorities. But along with this, large areas of established communities and abandoned infrastructure require large investments and attracting investors for special projects.

Key words: budget of the united territorial community, budget revenues, basic grant, subvention, budget decentralization.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2017 р.

РОЗДІЛ VI
**Бухгалтерський облік, аналіз,
статистика та математичні
методи й інформаційні технології
в економіці**

UDC 330.341.1

Tetiana Shmatkovska – Ph. D. in Economics,
Associate Professor of Department of accounting and audit,
Lesya Ukrainka Eastern European National University

**Modern Information Technologies in the System of Financial
and Economic Security of the Enterprise**

The article presents the interpretation of financial and economic security and characterized the approaches to its assessment at the enterprise. The publication proves that using computer information systems at the enterprise is needed to strengthen its information security, as an integral component of financial security, in order to avoid unauthorized access to confidential information resources. Since in the modern information space entities increasingly use modern ERP-systems to automate not only the accounting and analytical process, but also all economic activity. The establishment of information security in such conditions requires special attention.

Thus, to effectively ensure financial and economic security at the enterprise, it is necessary to develop and successfully implement an appropriate mechanism, which should include: instruments, methods and levers for the formation of the financial security of the enterprise and an information-analytical component of such security functioning on the basis of modern information technologies.

Key words: the modern information technologies, financial and economic security, information system of the enterprise, information security.

Formulation of Scientific Problem and its Significance. Financial security of the enterprise is one of the components the economic security in the enterprise. And this component plays a significant role in making managerial decisions at the enterprise. After correctly evaluating all possible risks, an enterprise can avoid negative consequences of further activities or adopted strategy. That is why in recent years the issues of assessing the financial security of the enterprise are increasing interest in the adoption of fundamentally new management decisions and approaches to management. Considering the management of the financial and economic security of an enterprise of any level, it is necessary to proceed from its ability to withstand dangers and threats in order to achieve its goals and strategies.

Analysis Research this Issue. The management problem of the financial and economic security in the enterprise is most fully disclosed at the works of such scientists as: A. I. Baranovskii, I. A. Blank, K. S. Goryacheva [1], S. V. Kavun, A. V. Kuznetsova. Kozachenko, V. S. Ponomarenko. The essence and components of the economic security system of the enterprise were investigated by N. V. Vashchenko [2], L. I. Donets [2], V. E. Dukhov, M. I. Kamlyk [5], P. I. Orlov [4], L. M. Sumets, M. B. Tumar, L. M. Khudoliy [5], V. I. Yarochkin and others.

In scientific research, issues related to the essence of assessing the financial security of an enterprise using modern information technologies have not yet been reflected.

Purpose and Tasks of the Article. Therefore, it is important to justify the main approaches to assessing financial and economic security with the use of modern information technologies in order to develop and make successful managerial decisions on the formation of a secure financial condition of the enterprise, which is the purpose of the publication.

Presentation the Main Material and Substantiation the Results of the Research. Until now, scientists have no unambiguous interpretation of the notion of financial and economic security, and there is no unambiguous opinion about the notion of economic security. For example, V. L. Ortynsky interprets the economic security of an enterprise as the protection of its potential (industrial, organizational, technical, financial, economic, social) from the negative impact of external and internal factors, direct or indirect economic threats, and the subject's ability to reproduce [3]. The majority of researchers identify the essence of financial security as a component of economic security at all levels, including at the enterprise level. As you know, between economic and financial activities of economic entities there is a close relationship: some categories, on the one hand, are economic in nature, and on the other – financial. Thus, profit is a direct result of the economic activity of the enterprise and at the same time it is the financial result, the financial resource of the enterprise, the enterprise can consciously spend on its development, on the development and motivation of staff, on creating comfortable conditions for work and leisure, for expanding business and its diversification. Therefore, the notion of financial and economic security of the enterprise entered into the scientific revolution, which emphasizes the interdependence of the economic and financial activity of the enterprise and the determining role of finance in the economic sphere of any economic entity.

The essence of financial security is the availability of its financial condition, which is characterized by: the balance and quality of financial instruments, technologies and services; resistance to threats; the ability of the enterprise to ensure the implementation of financial interests, as well as the mission and objectives, with sufficient amounts of financial resources; focus on effective and sustainable development [2]. Therefore, the financial security mechanism of an enterprise allows:

- 1) ensure financial stability, solvency, liquidity and sufficient financial independence of the enterprise in the long-term period;
- 2) ensure optimal attraction and effective use of financial resources of the enterprise;
- 3) identify external and internal dangers and threats to the financial condition of the enterprise and develop measures for their timely elimination;
- 4) independently develop and implement a financial strategy;
- 5) ensure sufficient financial independence of the enterprise;
- 6) provide sufficient flexibility in making financial decisions;
- 7) ensure the security of the financial interests of the enterprise owners.

Based on the results of the existing studies analysis, in the present realities two approaches to assessing the financial and economic security of an enterprise can be singled out, namely:

- 1) indicator approach;
- 2) resource-functional approach.

Indicator approach is based on the definition of indicators, that is, the threshold values of indicators that characterize the solvency and financial stability of the enterprise, corresponding to a certain level of its financial security. The value of private indicators is set on the level:

- average industry values of these indicators;
- indicators characterizing the activities of enterprises that occupy a leading position in the industry;
- normative values of indicators in accordance with legislative documents;
- the ideal values of indicators that need to be achieved in accordance with the strategy of enterprise development and the like.

Resource-functional approach is based on the need to ensure the basic functional objectives of economic security, which include:

- ensuring high efficiency of the enterprise, its financial stability and independence;
- ensuring the technological independence of the enterprise and achieving high competitive ability of its technological potential;
- ensuring high efficiency of management at all levels of enterprise management;

- high level of qualification of the personnel of the enterprise and its intellectual potential;
- ensuring the safety of the personnel of the enterprise of its capital, property and commercial interests.

The algorithm for assessing the state of economic security of an enterprise when applying a resource – functional approach consists of a set of systemic steps:

- 1) the definition of a list of threats for each functional component of the economic security of the enterprise;
- 2) assessing the feasibility of implementation and cost of activities related to prejudice losses;
- 3) assessing the effectiveness of implementing measures to prevent losses;
- 4) the definition of partial functional criteria for the level of individual components of the economic security of the enterprise;
- 5) determining the causes and perpetrators of the insufficient effectiveness of the measures taken to prevent losses for each functional component;
- 6) establishing the significance of the impact of particular functional criteria in the overall criteria of economic security of the enterprise;
- 7) determination of the aggregate criterion of economic security of the enterprise;
- 8) development of measures to eliminate the negative impact of existing threats and prevent them in the future for each component of the economic security of the enterprise;
- 9) evaluation of the cost of proposed measures and identification of responsible persons for their implementation.

However, special attention needs to be given to the process of ensuring the enterprise information security. In the context of research on this subject, it should be noted that directly accounting and analytical information in the accounting system is a model of the economic activity of the enterprise, and financial reporting can be considered as a visual representation of this model.

Computer information systems of enterprises (CISE) can be considered as models of the management system of a certain object (enterprise, division, business process), and ERP (Enterprise Resource Planning) are considered models (standards) of such CISE.

Using CISE in an enterprise becomes necessary to strengthen its information security in order to avoid unauthorized access to confidential information resources. Since in the modern information space, economic entities increasingly use ERP systems to automate not only the accounting and analytical process, but also all economic activity, the establishment of information security in such conditions requires special attention.

The ERP is based on the principle of creating a single repository containing all business information accumulated by the organization in the course of conducting business operations, including financial information, data related to production, personnel management, or any other information. This eliminates the need to transfer data from the subsystem to the subsystem. In addition, any part of the information of the enterprise becomes available simultaneously for all employees who have the appropriate authority.

The concept of ERP has become quite popular in the manufacturing sector, as resource planning has allowed to reduce the time of production, to reduce the level of inventory and to improve feedback from the consumer while reducing the administrative apparatus. ERP-systems ensure the performance of all the listed accounting and control functions, not only for homogeneous and locally deployed industries, but also for multi-sectoral enterprises and corporations that have branches and divisions in many cities and countries.

ERP systems distinguish the following main features:

- a) universality; These systems have all the necessary means to organize an integral process of management and production planning, regardless of its size, the nature of the products, and geographic location;
- b) support for different types of production.

In addition, the functionality of the ERP system can be enhanced by other specialized software products. This is due to the fact that specialized programs can perform functions that are not available in the ERP system; first of all, functions related to multidimensional analysis and multiparameter modeling. At the same time, it is necessary to create interfaces that would allow specialized products and ERP – information exchange systems with each other without violating the conditions for ensuring the information security of the enterprise.

It is important that the modern approach to the development of accounting and analysis software begins with the study of the business processes of the enterprise. Accordingly, first conceptual and logical models

of business processes are built, which can be quite diverse, and only then mathematical models of accounting variables and the order of formation of their values (accounts, subaccounts, analytical accounts) are developed for them. Thus, in modern ERP systems, the mechanism of formation of information security of the enterprise at all stages of processing of economic information is much better debated, but in our opinion, in the future such a mechanism will require improvement in order to avoid unauthorized or unfair access to internal information resources of the business structure.

Conclusions and Perspectives of Further Research. Thus, it can be concluded that the development of methods for managing the system of financial and economic security of an enterprise based on the use of modern information technologies, determining its main indicators and instruments of support, creating a strategy of financial and economic security and meeting all the requirements of this strategy will allow the enterprise to avoid damage from negative impact on its safety in various aspects of financial and economic activities, as well as provide control balancing revenues and expenses.

Summing up, we note that to ensure the successful operation of any enterprise, in order to avoid external and internal threats to functioning, it is necessary to ensure its financial and economic security. To effectively ensure financial security in the enterprise, it is necessary to develop and successfully implement an appropriate mechanism that should include: instruments, methods and levers for the formation of the financial security of the enterprise and an information and analytical component of such security that would function on the basis of modern information technologies.

Джерела та література

1. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
2. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – Київ : Центр учб. літ., 2008. – 240 с.
3. Живко З. Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – Київ : Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Іващенко О. В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / О. В. Іващенко, П. М. Четверіков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sword.com.index/2012>.
5. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – Київ : Атіка, 2005. – 432 с.

References

1. Horiacheva K. S. (2003) Finansova bezpeka pidpriemstva. Sutnist' ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky [Financial security of the enterprise. Essence and place in the system of economic security]. Ekonomist – The economist, 8, 65–67 [in Ukrainian].
2. Donets' L. I., Vaschenko N. V. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise : tutorial]. K. : Tsentri uchbovoi literatury – Center for Educational Literature [in Ukrainian].
3. Zhyvko Z. B., Ortyns'kyj V. L., Kernys'kyj I. S. (2009) Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, orhanizatsij ta ustanov : navch. posibnyk dlia stud. vysch. navch. zakl. [Economic security of enterprises, organizations and institutions : tutorial]. K. : Pravova iednist' – Legal unity [in Ukrainian].
4. Ivaschenko O. V., Chetvierikov P. M. (2012) Systema finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [System of financial and economic security of the enterprise] (n.d.). Retrieved from. <http://www.sword.com.index/2012> [in Ukrainian].
5. Kamlyk M. I. (2005) Ekonomichna bezpeka pidpriemnyts'koi diial'nosti. Ekonomiko-pravovyj aspekt [Economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspect : tutorial]. K. : Atika [in Ukrainian].

Татьяна Шматковская. Современные информационные технологии в системе финансово-экономической безопасности предприятия. В статье представлена трактовка финансово-экономической безопасности, охарактеризованы подходы к ее оцениванию на предприятии. В публикации доказано, что при использовании компьютерных информационных систем на предприятии возникает необходимость усиления его информационной безопасности как неотъемлемой комплекующей финансовой безопасности с целью избегания несанкционированного доступа к конфиденциальным информационным ресурсам. Поскольку в современном информационном пространстве хозяйствующие субъекты для автоматизации не только учетно-аналитического процесса, но и всей экономической деятельности все больше и больше используют современные ERP-системы, то налаживание информационной безопасности в таких условиях требует особого внимания.

Таким образом, для эффективного обеспечения финансово-экономической безопасности на предприятии необходимо разработать и успешно имплементировать соответствующий механизм, который должен включать инструменты, методы и рычаги формирования финансовой безопасности предприятия и систему ее информационно-аналитической составляющей, функционирующую на основании современных информационных технологий.

Ключевые слова: современные информационные технологии, финансово-экономическая безопасность, информационная система предприятия, информационная безопасность.

Тетяна Шматковська. Сучасні інформаційні технології в системі фінансово-економічної безпеки підприємства.

У статті подано трактування фінансово-економічної безпеки, охарактеризовано підходи щодо її оцінювання на підприємстві. У публікації доведено, що під час використання комп'ютерних інформаційних систем на підприємстві виникає необхідність посилення інформаційної безпеки як невід'ємного складника його фінансової безпеки задля недопущення несанкціонованого доступу до конфіденційних інформаційних ресурсів. Оскільки в сучасному інформаційному просторі господарюючі суб'єкти для автоматизації не лише обліково-аналітичного процесу, а й усієї економічної діяльності все активніше використовують сучасні ERP-системи, то налагодження інформаційної безпеки в таких умовах вимагає особливої уваги.

Отже, для ефективного забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємстві потрібно розробити й успішно імплемувати відповідний механізм, який повинен включати інструменти, методи та важелі формування фінансової безпеки підприємства й систему інформаційно-аналітичної складової частини такої безпеки, що функціонує на основі сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: сучасні інформаційні технології, фінансово-економічна безпека, інформаційна система підприємства, інформаційна безпека.

Стаття надійшла в редакцію 24.10.2017 р.

УДК 37.015.6

Олеся Тоцька – кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту Східноєвропейського
національного університету імені Лесі Українки

АВС-аналіз бакалаврських освітніх програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті проаналізовано 70 бакалаврських освітніх програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Для дослідження застосовано АВС-метод, який розбиває початкову множину об'єктів на три підмножини залежно від їх питомої ваги в загальному значенні показника: А – близько 75–80 %; В – близько 10–15 %; С – близько 5–10 %. Оригінальність дослідження полягає в тому, що АВС-аналіз використано щодо такого об'єкта, як університет. Побудовано таблицю з показниками кількості зарахованих студентів першого курсу денної форми навчання для здобуття освітнього ступеня бакалавра у вищому навчальному закладі. Визначено групи А, В, С освітніх програм університету за показником доходу від плати за навчання студентів першого курсу. На основі отриманих результатів сформовано рейтинг 15 факультетів. Для дослідження використано дані за 2017 р. Отримані результати засвідчили, що 37,14 % освітніх програм приносять 79,82 % доходу від навчання першокурсників денної форми навчання. Найбільш популярні серед студентів-платників три факультети (іноземної філології, юридичний, міжнародних відносин), які приносять університету кожен понад 10 % доходу від усіх першокурсників денної форми навчання. Результати дослідження можуть бути застосовані під час планування університетської профорієнтаційної роботи серед учнів випускних класів шкіл і студентів професійних навчальних закладів, рекламних витрат. Подальше дослідження можна провести на основі даних про магістерські програми.

Ключові слова: АВС-аналіз, СНУ імені Лесі Українки, бакалавр, освітня програма, плата за навчання, факультет, рейтинг.

Постановка наукової проблеми та її значення. Одним із популярних аналітичних методів, що використовуються в різноманітних дослідженнях і, зокрема, логістиці, є АВС-аналіз, за допомогою якого визначають ступінь розподілу конкретної характеристики між окремими елементами якої-

небудь множини [1, с. 166]. Він ґрунтується на так званому методі Парето (20/80, «великого пальця»), згідно з яким п'ята частина (20 %) від усієї кількості об'єктів дає зазвичай близько 80 % результатів. А отже, внесок решти 80 % становить лише 20 % [2]. Метод ABC розбиває початкову множину об'єктів на три підмножини, залежно від їх питомої ваги в загальному значенні певного показника (витратах, доході, прибутку тощо): А – близько 75–80 %; В – близько 10–15 %; С – близько 5–10 %.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Огляд публікацій у науковій періодиці показує, що зараз ABC-аналіз найчастіше застосовують для досліджень у фармацевтиці, фармаекономіці (І. М. Алексєєва, А. А. Бабський, О. М. Безугла, О. М. Власенко, А. В. Горілик, Д. В. Горілик, Ю. М. Григорук, Б. П. Громовик, Л. Л. Давтян, А. В. Демчук, Г. В. Загарій, І. В. Клименко, А. А. Котвіцька, О. В. Кононенко, В. В. Нарожнов, М. С. Пономаренко, В. П. Попович, В. В. Страшний, М. Л. Сятиня, Л. А. Устінова) й економіці (А. А. Думназєв, С. В. Качуровський, А. О. Музиченко). Зокрема, цими науковцями схарактеризовано функціональні можливості та принципи роботи програмного забезпечення «Hortor» для проведення інтегрованого ABC/FMR/(XYZ)/VED-аналізу споживання лікарських засобів (ЛЗ) у закладах охорони здоров'я [3], проаналізовано основну номенклатуру ЛЗ для фармакотерапії травматичного шоку [4], оцінено економічну раціональність витрат на лікування хворих на негоспітальну пневмонію на тлі хронічних супутніх захворювань [5], фармакотерапію хворих на кір в умовах стаціонару [6], проаналізовано зареєстровані життєво важливі ЛЗ [7], розглянуто ABC-аналіз як метод управління запасами підприємства [8], ABC-XYZ-аналіз як один з інструментів контролінгу на підприємствах АПК [9], особливості контролю виробничих запасів [10]. Однак у цих публікаціях ABC-аналіз не застосовували до такого об'єкта дослідження, як вищий навчальний заклад, зокрема університет. Саме це завдання й покликана виконати наша стаття.

Мета роботи – проаналізувати бакалаврські освітні програми Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки за допомогою ABC-методу.

Для реалізації цього поставлено й виконано такі **завдання**:

- 1) побудувати таблицю з показниками кількості зарахованих студентів першого курсу денної форми навчання для здобуття освітнього ступеня бакалавра за всіма освітніми програмами ВНЗ;
- 2) визначити групи А, В, С освітніх програм СНУ ім. Лесі Українки за показником доходу від плати за навчання студентів першого курсу;
- 3) сформувати рейтинг факультетів університету на основі отриманих результатів ABC-аналізу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Улітку 2017 р. СНУ ім. Лесі Українки проводив прийом на навчання в бакалаврат на 15 факультетів за 70 освітніми програмами:

- 1) біологічний (Б) – 4;
- 2) географічний (Г) – 6;
- 3) економіки та управління (ЕУ) – 5;
- 4) іноземної філології (ІФ) – 7;
- 5) інформаційних систем, фізики та математики (ІСФМ) – 8;
- 6) історичний (І) – 7;
- 7) мистецтв (М) – 3;
- 8) міжнародних відносин (МВ) – 5;
- 9) педагогічний (П) – 4;
- 10) психології (Пс) – 2;
- 11) соціальних наук (СН) – 5;
- 12) фізичної культури, спорту та здоров'я (ФКСЗ) – 3;
- 13) філології та журналістики (ФЖ) – 6;
- 14) хімічний (Х) – 4;
- 15) юридичний (Ю) – 1.

Для ABC-аналізу бакалаврських освітніх програм цього ВНЗ побудуємо табл. 1, у якій для кожної з них відобразимо річну вартість навчання, кількість зарахованих студентів першого курсу денної форми навчання, їхній річний розмір плати.

Дані для дослідження візьмемо з правил прийому до СНУ ім. Лесі Українки у 2017 р., наказів про зарахування на навчання, наказів про вартість освітніх послуг.

Також вирахуємо частки кожної освітньої програми в загальній сумі, відсортуємо їх за спаданням, обчислимо накопичені частки й віднесемо програми до одного з трьох класів:

- група А – освітні програми, які приносять високий дохід університету (близько 80 %);
- група В – освітні програми, які приносять середній дохід університету (близько 15 %);
- група С – освітні програми, які приносять низький дохід університету (близько 5 %).

Як бачимо, до групи А нами віднесено 26 (37,14 % від усієї кількості) освітніх програм, на частку яких у загальній сумі доходу від зарахованих студентів першого курсу денної форми навчання припало 79,82 %. До групи В потрапило 16 (22,86 % від усієї кількості) освітніх програм. Їхній внесок у загальну суму доходу становив 15,09 %. І, нарешті, група С об'єднала в собі 28 (40 % від усієї кількості) освітніх програм, частка яких у загальній сумі доходу – 5,09 %.

Отримані результати свідчать про те, що 37,14 % освітніх програм приносять 79,82 % доходу від навчання першокурсників денної форми навчання. Відповідно, 62,86 % освітніх програм забезпечують 20,18 % доходу. Тобто тут співвідношення вийшло не 20/80, а 37/80. На нашу думку, це можна пояснити тим, що попит на ці освітні програми частина абітурієнтів задовольнила за рахунок державної форми навчання.

Далі побудуємо табл. 2, у якій сформуємо рейтинг факультетів СНУ ім. Лесі Українки за показником сукупного річного розміру плати зарахованих на перший курс денної форми навчання.

Таблиця 2

Рейтинг факультетів СНУ імені Лесі Українки

№ з/п	Факультет	Сукупний річний розмір плати зарахованих на 1-й курс д. ф. н., грн	Частка в загальній сумі, %	Рейтинг
1	Іноземної філології	1 878 000	17,21	1
2	Юридичний	1 404 000	12,86	2
3	Міжнародних відносин	1 306 800	11,97	3
4	Філології та журналістики	1 060 200	9,71	4
5	Історичний	1 049 000	9,61	5
6	Географічний	907 100	8,31	6
7	Фізичної культури, спорту та здоров'я	771 500	7,07	7
8	Економіки та управління	581 000	5,32	8
9	Психології	486 000	4,45	9
10	Педагогічний	470 900	4,31	10
11	Біологічний	396 800	3,64	11
12	Соціальних наук	278 400	2,55	12
13	Інформаційних систем, фізики та математики	180 000	1,65	13
14	Хімічний	86 400	0,79	14
15	Мистецтв	58 400	0,54	15

Розраховано автором на основі табл. 1.

Як бачимо, найбільш популярними серед студентів-платників є три факультети (іноземної філології, юридичний, міжнародних відносин), які приносять університету кожен понад 10 % доходу від усіх першокурсників-денників. Частки наступних п'яти факультетів (філології та журналістики, історичного, географічного, фізичної культури, спорту та здоров'я, економіки та управління) перебувають у межах 5–10 % сукупного розміру плати за навчання студентів першого курсу. Решта сім факультетів (психології, педагогічний, біологічний, соціальних наук, інформаційних систем, фізики та математики, хімічний, мистецтв) дають університету кожен менше 5 % доходу від усіх першокурсників-денників.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведений АВС-аналіз дав підставу виокремити три групи бакалаврських освітніх програм СНУ ім. Лесі Українки за показником сукупного річного розміру плати зарахованих на перший курс денної форми навчання:

- 1) група А – 26 програм, 79,82 % доходу;
- 2) група В – 16 програм, 15,09 % доходу;
- 3) група С – 28 програм, 5,09 % доходу.

Співвідношення Парето 20/80 у цьому дослідженні не підтвердилося, оскільки виявлено, що 37,14 % освітніх програм приносять 79,82 % доходу, а 62,86 % забезпечують 20,18 % доходу від навчання першокурсників денної форми навчання. Це пояснюється тим, що частина абітурієнтів задовольнила попит на певні освітні програми за рахунок державної форми навчання.

Групи А і С мають майже однакову кількість членів, але розрив між ними становить приблизно 16 разів.

Для популяризації освітніх програм, які потрапили до останньої групи С, університету варто активізувати свою профорієнтаційну роботу серед учнів випускних класів шкіл і студентів професійних навчальних закладів, а також збільшити рекламні витрати. Факультетам, які в рейтингу посідають останні місця, потрібно покращити свою роботу у сфері самореклами, зокрема через соціальні мережі. Водночас деканам цих підрозділів слід переглянути свою цінову політику на освітні послуги в напрямі зменшення, що дасть змогу залучити більшу кількість вступників.

Джерела та література

1. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навч. літ., 2005. – 328 с.
2. Дудар Т. Г. Основи логістики [Електронний ресурс] / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/1292052250933/logistika/>
3. Горілик Д. В. Інструмент для проведення автоматизованого інтегрованого ABC/FMR/(XYZ)/VED-аналізу [Електронний ресурс] / Д. В. Горілик, А. В. Горілик, В. П. Попович, Б. П. Громовик // Клінічна фармація, фармакотерапія та медична стандартизація. – 2011. – № 3–4. – С. 175–178. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kff_2011_3-4_28.
4. Давтян Л. Л. ABC та VEN-аналіз основної номенклатури лікарських засобів для фармакотерапії травматичного шоку [Електронний ресурс] / Л. Л. Давтян, В. В. Страшний, Л. А. Устінова, В. В. Нарожнов, О. М. Власенко // Проблеми військової охорони здоров'я. – 2011. – Вип. 30. – С. 275–280. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/prvoz_2011_30_43.
5. Демчук А. В. Фармакоеконімічний ABC- та VEN-аналізи лікування пацієнтів з негоспітальною пневмонією на тлі супутніх хронічних захворювань [Електронний ресурс] / А. В. Демчук // Biomedical and biosocial anthropology. – 2016. – № 26. – С. 121–124. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bba_2016_26_34.
6. Котвіцька А. А. Оцінка фармакотерапії хворих на кір в умовах стаціонару методами ABC-, VEN та частотного аналізу [Електронний ресурс] / А. А. Котвіцька, О. В. Кононенко // Фармацевтичний журнал. – 2015. – № 6. – С. 3–9. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pharmazh_2015_6_2.
7. Пономаренко М. С. Фармакоеконімічні методи VEN-аналізу паралельно з кластерними ABC-аналітичними групами життєво необхідних лікарських засобів (послуг) [Електронний ресурс] / М. С. Пономаренко, Г. В. Загарій, А. А. Бабський, М. Л. Сятиня, О. М. Безугла, І. В. Клименко, Ю. М. Григорук, І. М. Алексеева // Запорожский медицинский журнал. – 2011. – Т. 13, № 3. – С. 89–91. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zmzh_2011_13_3_28.
8. Думназев А. А. ABC-аналіз, як метод управління запасами підприємства / А. А. Думназев, А. О. Музиченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 11(2). – С. 7–9.
9. Качуровський С. В. ABC-XYZ аналіз як один з інструментів контролінгу на підприємствах АПК / С. В. Качуровський // Бізнес Інформ. – 2017. – № 7. – С. 160–166.
10. Музиченко А. О. ABC-аналіз як метод управління запасами підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Музиченко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2016. – Вип. 249. – С. 319–325. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_37.

References

1. Ponomarova, Iu. V. (2005). Lohistyka [Logistics]. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury [in Ukrainian].
2. Dudar, T. H. & Voloshyn, R. V. (n.d.). Osnovy lohistyky [Basics of logistics]. Retrieved from <http://pidruchniki.com/1292052250933/logistika/> [in Ukrainian].
3. Horilyk, D. V., Horilyk, A. V., Popovych, V. P. & Hromovyk, B. P. (2011). Instrument dlia provedennia avtomatyzovanoho intehrovanoho ABC/FMR/(XYZ)/VED-analizu [Instrument for automated integrated ABC/FMR/(XYZ)/VED-analysis]. Klinichna farmatsiia, farmakoterapiia ta medychna standartyzatsii – Clinical pharmacy, pharmacotherapy and medical standardization, 3–4, 175–178. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kff_2011_3-4_28 [in Ukrainian].

4. Davtian, L. L., Strashnyi, V. V., Ustinova, L. A., Narozhnov, V. V. & Vlasenko, O. M. (2011). ABC ta VEN-analiz osnovnoi nomenklatury likarskykh zasobiv dlia farmakoterapii travmatychnoho shoku [ABC and VEN-analysis of the main nomenclature of drugs for the pharmacotherapy of traumatic shock]. *Problemy viiskovoi okhorony zdorov'ia – Problems of military healthcare*, Vol. 30, 275–280. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/prvozhd_2011_30_43 [in Ukrainian].
5. Demchuk, A. V. (2016). Farmakoeconomichnyi ABC- ta VEN-analizi likuvannya patsientiv z nehospitalnoiu pnevmonieiu na tli suputnykh khronichnykh zakhvoriuvan [Pharmacoeconomic ABC- and VEN-analyses of the treatment of patients with community-acquired pneumonia against the background of concomitant chronic diseases]. *Biomedical and biosocial anthropology*, 26, 121–124. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/bba_2016_26_34 [in Ukrainian].
6. Kotvitska, A. A. & Kononenko, O. V. (2015). Otsinka farmakoterapii khvorykh na kir v umovakh statsionaru metodamy ABC-, VEN ta chastotnoho analizu [Evaluation of pharmacotherapy of patients with measles under stationary conditions by methods of ABC-, VEN and frequency analysis]. *Farmatsevychnyi zhurnal – Pharmaceutical journal*, 6, 3–9. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/pharmazh_2015_6_2 [in Ukrainian].
7. Ponomarenko, M. S., Zaharii, H. V., Babskyi, A. A., Siatynia, M. L., Bezuhla, O. M., Klymenko, I. V. et al. (2011). Farmaekonomichni metody VEN-analizu paralelno z klasternymy ABC-analitychnymy hrupamy zhyttievo neobkhdnykh likarskykh zasobiv (posluh) [Pharmacoeconomic methods of VEN-analysis in parallel with clustered ABC-analytical groups of vital medicines (services)]. *Zaporozhskiy medytsynskiy zhurnal – Zaporozhye medical journal*, Vol. 13, 3, 89–91. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zmzh_2011_13_3_28 [in Ukrainian].
8. Dumnaziev, A. A. & Muzychenko, A. O. (2015). ABC-analiz, yak metod upravlinnia zapasamy pidpriemstva [ABC-analysis, as a method of inventory management of the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Right*, 11(2), 7–9 [in Ukrainian].
9. Kachurovskiy, S. V. (2017). ABC-XYZ analiz yak odyin z instrumentiv kontrolinhu na pidpriemstvakh APK [ABC-XYZ analysis as one of the instruments of controlling at the enterprises of agroindustrial complex]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7, 160–166 [in Ukrainian].
10. Muzychenko, A. O. (2016). ABC-analiz yak metod upravlinnia zapasamy pidpriemstva [ABC-analysis as a method of inventory control of an enterprise]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu biosursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriya : Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes – Scientific herald of the National University of bioresources and natural resources of Ukraine. Series : Economics, Agrarian Management, Business*, Vol. 249, 319–325. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_37 [in Ukrainian].

Олеся Тоцкая. ABC-анализ бакалаврских образовательных программ Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки. В статье проанализированы 70 бакалаврских образовательных программ Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки. Для исследования использован ABC-метод, который разбивает начальное множество объектов на три подмножества в зависимости от их удельного веса в общем значении показателя: А – примерно 75–80 %; В – примерно 10–15 %; С – примерно 5–10 %. Оригинальность исследования заключается в том, что ABC-анализ применен к такому объекту, как университет. Построена таблица с показателями количества зачисленных студентов первого курса дневной формы обучения для получения образовательной степени бакалавра в высшем учебном заведении. Определены группы А, В, С образовательных программ университета по показателю дохода от платы за обучение студентов первого курса. На основании полученных результатов сформирован рейтинг 15 факультетов. Для исследования использованы данные за 2017 г. К группе А отнесены 26 (37,14 % от всего количества) образовательных программ, на долю которых в общей сумме дохода от зачисленных студентов первого курса дневной формы обучения пришлось 79,82 %. В группу В попали 16 (22,86 % от всего количества) образовательных программ. Их вклад в общую сумму дохода составил 15,09 %. Группа С объединила в себе 28 (40 % от всего количества) образовательных программ, доля которых в общей сумме дохода составляет 5,09 %. Полученные результаты показали, что 37,14 % образовательных программ приносят 79,82 % дохода от обучения первокурсников дневной формы обучения. Наиболее популярными среди студентов платной формы есть три факультета (иностранной филологии, юридический, международных отношений), которые приносят университету каждый более 10 % дохода от всех первокурсников дневной формы. Результаты исследования могут быть использованы при планировании университетской профориентационной работы среди учащихся выпускных классов школ и студентов профессиональных учебных заведений, рекламных расходов. Дальнейшее исследование можно провести на основании данных о магистерских программах.

Ключевые слова: ABC-анализ, СНУ имени Леси Украинки, бакалавр, образовательная программа, плата за обучение, факультет, рейтинг.

Olesia Totska. ABC-analysis of the Bachelor's Educational Programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University. The article analyzes 70 bachelor's educational programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University. For the study the ABC method is used, which divides the initial set of objects into three subsets

depending on their specific gravity in the total value of the indicator: A – approximately 75–80 %; B – approximately 10–15 %; C – approximately 5–10 %. The originality of the study is that the ABC-analysis was applied to an object such as a university. The table with the numbers of students enrolled in the first year of full-time study forms for obtaining a bachelor's degree in higher educational institution was constructed. The groups A, B, C of the university's educational programs are determined on the basis of income from tuition fees of first-year students. On the basis of the obtained results a rating of 15 faculties was formed. For the study the data by 2017 are used. To group A 26 (37,14 % of the total number) educational programs were allocated, with the share of which in the total amount of income from students enrolled in the first year of full-time education accounted for 79,82 %. In group B, 16 (22,86 % of the total number) educational programs were received. Their contribution to the total income was 15,09 %. Group C united 28 (40 % of the total number) educational programs, the share of which in the total amount of income was 5,09 %. The obtained results showed that 37,14 % of educational programs bring 79,82 % of the income from the training of full-time freshmen. The most popular among students-payers are three faculties (foreign philology, law, international relations), which bring the university every more than 10 % of the income of all freshmen of full-time study forms. The results of the study can be used in planning of university vocational guidance work among students of the graduation classes of schools and students of vocational schools, advertising expenses. Further research can be done on the basis of master's degree data.

Key words: ABC-analysis, Lesya Ukrainka Eastern European National University, bachelor, educational program, tuition fee, faculty, rating.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2017 р.

УДК 657.474.5

Мирослава Кулинич – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;
Лариса Ляшко – викладач Волинського коледжу Національного університету харчових технологій

Методичний інструментарій в аналітичній оцінці результативності

У статті досліджено методи оцінки результативності як інструменти забезпечення гнучкого господарювання. Розглянуто приклади використання традиційних методів аналізу фінансового стану, фінансових результатів і новітнього інструментарію управління поведінкою учасників господарських відносин, за допомогою якого можна оцінити результати діяльності та підвищити ефективність і якість управлінських рішень щодо покращення результативності.

Відсутність інтегрального показника, на основі якого давалася б узагальнююча оцінка результативності господарської діяльності, зумовлює необхідність формування цілісної системи показників та пошуку нових підходів щодо здійснення ефективної економічної діагностики для підвищення результативності функціонування підприємств.

Ключові слова: результативність, методи, оцінка, аналіз, фінансова стійкість, контролінг.

Постановка наукової проблеми та її значення. Суттєвий вплив на рівень економічної самостійності підприємств, його конкурентоздатність та фінансову стійкість мають турбулентність навколишнього середовища, поступова глобалізація ринків і значне посилення конкуренції між господарюючими суб'єктами. Розв'язання проблеми ефективного розвитку компанії можливе завдяки вдосконаленню систем управління результативністю та її оцінюванню. Сучасні методи розробки й підтримки управлінських рішень, їх інформаційне забезпечення дають змогу вдосконалювати класичні підходи та пропонують використовувати новітні управлінські технології.

Мета статті – дослідження методичних інструментів для проведення аналітичної оцінки результативності, а також розроблення пропозицій щодо вибору найоптимальнішого методу оцінки фінансового результату.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Наукові дослідження, спрямовані на розв'язання проблеми оцінки та аналізу результативності, полягають в обґрунтуванні адекватних показників оцінювання доцільності й ефективності інвестиційних проектів, діяльності підприємств, центрів відповідальності чи окремих управлінців. Ці питання відображено в наукових працях відомих вітчизняних учених (Н. Бабяк, Л. Лігоненко, О. Олексюк, О. Рибак, М. Пушкар, О. Терещенко, Г. Швиданенко, С. Харченко, Р. Костирко, Н. Тертична, В. Шевчук) і зарубіжних науковців (В. Балашов, Т. Райхманн, Г. Менш, Гері Кокінз, Петер Хорват, П. Ф. Друкер, Х. Фольмут, Д. Хан) та ін.

Огляд напрацювань щодо аналітичної оцінки результатів діяльності дає підставу зробити висновок про неоднотайність думок учених щодо вибору найоптимальнішого методу оцінки результативності, а також необхідність у подальших дослідженнях застосовувати методичний інструментарій.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Передумовою ефективного управління, що дає змогу забезпечити координацію дій і поведінки всіх учасників фінансових відносин задля досягнення довгострокової конкурентоспроможності, стабільності розвитку, стійкості та гнучкості господарської діяльності, є наявність логічно взаємоузгоджених кількісних і якісних цілей, стратегічних та оперативних завдань, які стоять перед підприємством у цілому, окремими структурними підрозділами чи працівниками, зокрема.

Для досягнення мети потрібно розробити основну стратегію управління підприємством, спрямовану на результативність. Реалізувати стратегію підприємства можна лише завдяки досконалій, надійній і повній інформаційній підтримці, яку формує обліково-аналітична система. Це не просто набір даних, а саме впорядкована система показників, які дадуть можливість оцінити й зважити правильність розв'язання завдань [11, с. 55].

Виконуючи завдання, покладені на управління результативністю, оцінки її показників, використовуємо різноманітні методи та інструменти. Методологія сучасних наукових досліджень, напрацювала сукупність якісних і кількісних методів фінансового управління.

Управління результативністю є системою скоординованих зусиль, функцій та дій суб'єкта діяльності, що спрямовані на досягнення його стратегічних й оперативних цілей. Оцінювання результативності діяльності має забезпечувати спеціальна управлінська система, що служить для вимірювання результативності діяльності компанії в цілому, окремих сегментів бізнесу (центрів відповідальності) і підвищить ефективність управлінських рішень.

Суб'єктивні методи управління результативністю називають прагматичними, або експертними, методами. Використання математичних та статистичних прийомів за цих методів зведено до мінімуму, натомість пріоритет надається методиці евристичним методам як сукупності прийомів оцінювання явищ за допомогою навідних питань. Показники визначають на основі експертних оцінок. Вирішальними при цьому є досвід, інтуїція, суб'єктивні очікування, освіта експертів, відповідальних за складання прогнозів. Кількісна оцінка ключових індикаторів результативності здебільшого здійснюється на основі розрахунку фінансових показників. За визначенням П. Хорвата, фінансові показники є класичним інструментом контролінгу, завдяки якому адекватно проводимо інформаційне забезпечення менеджменту [9, с. 22]. Для забезпечення функцій, покладених на показники, служби фінансового контролінгу оперують не лише окремими показниками, а й системами їх, сукупностями, які перебувають у певному взаємозв'язку.

Основні функції систем показників:

- інформаційно-комунікаційна;
- формалізація цілей для різних рівнів менеджменту;
- координація прийняття управлінських рішень (сутнісна координація);
- оцінювання результативності та управління поведінкою;
- мотиваційна.

Виконання зазначених функцій окремими показниками результативності залежить від рівня можливостей маніпулювати ними. У теорії й практиці для оцінювання результативності діяльності використовують такі групи фінансових показників:

- абсолютні показники прибутку, що визначаються за даними бухгалтерської звітності (чистий прибуток, EBITDA, EBIT, NOPAT);
- відносні показники, які розраховуємо на базі прибутку (рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність інвестицій, рентабельність продажу тощо);

– відносні й абсолютні показники чистих грошових потоків (Cash flow, Free Cash flow, CFROI, CFROE);

– вартісно-орієнтовані показники (EVA, CVA, MVA, SVA).

Основними критеріями вибору показників результативності є їхня інформованість та мінімальна спроможність агента до маніпулювання.

Система показників – це розрахункові системи, які ґрунтуються на певних розрахунках взаємозалежних окремих показників. За способом їх побудови виокремлюють дві основні групи системи показників:

1) логічно-дедуктивні (ґрунтуються на методі дослідження, за яким окреме пізнається на основі послідовного вивчення внутрішніх закономірностей загального);

2) емпірично-індуктивні (із використанням математично-статистичних методів обробки емпіричних даних та експертних оцінок).

Розробка емпірично-індуктивних систем показників результативності передбачає розрахунок інтегрального показника фінансового стану, який є виразом сукупності фінансових індикаторів компанії. Найефективнішими методами, які застосовують у процесі розробки емпірично-індуктивних систем показників результативності, є дискримінантний аналіз, регресійний аналіз, експертне опитування, метод штучних нейронних мереж, нечіткої логіки. Емпірично-індуктивні системи використовують переважно для побудови моделей прогнозування банкрутства, рейтингів, фінансової діагностики й оцінювання кредитних ризиків [13, с. 254].

Оцінювання фінансового стану, що ґрунтується на вивченні показників (коефіцієнтів) фінансової звітності компанії із застосуванням стандартних методів і прийомів, називається класичним, або традиційним. Традиційний підхід до фінансової діагностики полягає в застосуванні стандартних аналітичних прийомів, до яких належить горизонтально-вертикальний аналіз, аналіз відносних показників, трендовий аналіз, порівняльний аналіз. Висновки щодо фінансового стану проводять на підставі зіставлення фактичних даних ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості з їх нормативними значеннями. Найпоширенішими, які належать до традиційних систем показників, є системи Дюпона, ZVEI, RL.

В українські теорії та практиці досить відома модель показників Дюпона. Перший варіант системи фінансового контролю Дюпона (DuPont-System of Financial Control) розроблено ще в 1919 р. фінансистами хімічного концерну «DuPont». Після цього зазначена система багато разів удосконалювалася. Однак основна її ідея залишається незмінною: головною метою діяльності підприємства є не максимізація абсолютного значення прибутку, а збільшення рентабельності капіталу (ROI) як відносного показника прибутковості. Останній поділяється на два основні складники: рентабельність реалізації й оборотність капіталу. У системі DuPont інструментом, що аналізує господарську діяльність підприємства та виділяє драйвери створення доданої вартості, є факторний аналіз DuPont (DuPont Factor Analysis). Цей інструмент дає змогу визначити рівень ефективності й прибутковості господарської діяльності підприємств, а також проаналізувати структуру капіталу підприємства. Рентабельність власного капіталу – одна з основних концепцій корпоративних фінансів. Вона, зокрема, сприяє ідентифікації ступеня інвестиційної привабливості підприємства. У результаті факторного аналізу в системі DuPont випрацьовано управлінські рішення, що мають на меті покращення фінансового стану підприємства.

Оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (засоби), дає змогу аналіз ділової активності, що передбачає застосування якісних і кількісних критеріїв [1, с. 161].

До якісних показників оцінки ділової активності належать розмір ринку збуту продукції, наявність продукції, що експортується, репутація підприємства тощо.

Кількісний аналіз ділової активності здійснюється за такими основними напрямками:

1. Аналіз динаміки загальних показників господарської діяльності (у процесі дослідження проводять зіставлення темпів зміни розміру прибутку, обсягу реалізації та активів). Оптимальним вважається таке співвідношення, що у світовій практиці названо «золотим правило економіки»:

$$T_{\Pi} > T_P > T_A > 100 \%, \quad (1)$$

де T_{Π} – темп зростання (зменшення) прибутку (р. 2350 Ф№ 2);

T_P – темп зростання (зменшення) обсягу реалізації (р. 2000 Ф№ 2);

T_A – темп зростання (зменшення) вартості активів (валюти балансу) (р. 1300 Ф№ 1).

Це співвідношення означає такий причинно-наслідковий зв'язок:

- якщо темпи зростання обсягу продаж (доходу) і прибутку більші від темпів зростання активів, то ефективність використання активів збільшується;
- якщо темпи зростання прибутку більші за темпи зростання обсягу продажу, то це може бути результатом зниження собівартості;
- якщо темпи зростання прибутку більші від темпів зростання активів, а темпи зростання обсягу продажу менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію (роботи, послуги);
- якщо темпи зростання прибутку й обсягу продажу більші за темпи зростання активів, то відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства [15, с. 393].

2. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства (показники ділової активності виражаються в оцінці оборотності активів підприємства).

Оборотність активів може оцінюватися:

- швидкістю обороту (кількістю оборотів, що роблять за період, який аналізується, активи підприємства або їхні складники);
- періодом обороту (середнім строком, за який повертаються грошові кошти, вкладені в господарську діяльність підприємства).

Аналіз фінансових результатів компанії являє собою дослідження формування та використання фінансового результату, визначення основних тенденцій поведінки показників фінансового результату в динаміці дослідження впливу основних факторів на формування фінансового результату суб'єкта господарювання й отримання висновків, необхідних для подальшої господарської діяльності, які є базою для прийняття управлінських рішень. Аналіз динаміки показників прибутку підприємства проводять методом порівняння фактичних даних за звітний період зі звітними даними за попередній час. Кінцеві результати діяльності характеризуються не лише абсолютними показниками прибутку або збитку. Суб'єкти господарювання, які зацікавлені у віддачі від використання ресурсів і вкладеного капіталу, аналізують співвідношення отриманого ефекту з понесеними витратами (використаними ресурсами). Для цього обчислюють кількісні показники прибутковості (рентабельності), що відображають ефективність фінансового менеджменту та господарської діяльності.

Одним із найбільш розповсюджених кількісних підходів у світовій практиці до прогнозування стійкості роботи підприємства й визначення ризику його банкрутства є дискримінантний аналіз. Дискримінантний аналіз – це комплекс методів і прийомів математичної статистики, за допомогою яких здійснюється класифікація аналізованих елементів залежно від інтегрованого значення обраної сукупності показників відповідно до шкали інтерпретації [14, с. 93].

За допомогою цього інструменту (аналізу множинних дискримінант – Multiple-discriminant analysis, MDA) будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

Залежно від величини інтегрального показника, який є результатом розв'язання дискримінантної функції, робимо висновок про належність об'єкта аналізу до групи підприємств-банкрутів чи до таких, що успішно функціонують. Відбір індикаторів, які включаються в системи показників, здійснюється експертами за наперед визначеними критеріями, які формуються відповідно до цілей побудови системи та досвіду експертів. До таких критеріїв здебільшого відносять класифікаційну й прогностичну здатність показників. Одержані в такий спосіб системи показників використовують переважно для класифікації підприємств, тобто їх поділу на фінансово спроможні та неспроможні.

Одним із прикладів інтегрального показника фінансового стану боржника є логістична модель, порядок застосування якої, викладений у Положенні при визначенні банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління НБУ 30.06.2016 № 351 (зі змінами) [16].

Банк розраховує інтегральний показник за формулою:

$$Z = \beta_0 + \sum \beta_i X_i \quad (2)$$

Де Z – інтегральний показник;

X_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника – юридичної особи з урахуванням установлених НБУ-діапазонів для кожного показника.

β_i – коефіцієнт логістичної моделі, що визначається, зважаючи на вагомість показника;

β_0 – вільний член логістичної моделі.

Величини X_i , β_i , β_0 щороку актуалізуються банком на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб.

Найбільш відомими методами, заснованими на побудові дискримінантної функції, є такі:

- моделі оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Альтмана;
- модель Р. Ліса оцінки фінансового стану;
- прогнозна модель Таффлера;
- R-модель прогнозу ризику банкрутства;
- моделі Спрінгейта, Фулмера;
- модель Creditmen;
- модель О. О. Терещенка;
- універсальна дискримінантна модель [4, с. 212–225].

Дискримінантні моделі прогнозування банкрутства, методика розрахунку інтегрального показника та його граничні значення – це основа встановлення класу ризику підприємства.

Ситуацію для підприємств України з урахуванням галузевих особливостей відображають дискримінантні моделі, розроблені професором О. О. Терещенко. Вони є десятикратними. Коефіцієнти дискримінантних моделей та інтерпретація значень інтегральних показників Z визначаються залежно від галузі вітчизняної економіки [14, с. 115].

Поряд із класичними інструментами оцінки результативності, які ґрунтуються на розрахунку фінансових показників, вітчизняні підприємства, котрі обрали вектор розвитку, спрямований на нарощення вартості бізнесу, застосовують вартісно-орієнтований підхід для покращення якості управлінських рішень [17, с. 79]. Це передбачає вибір пріоритетів за критерієм створення вартості: переорієнтацію систем планування, оцінки результатів діяльності та матеріального заохочення на вартісно-орієнтовані показники; спілкування з інвесторами мовою вартості. Основна ідея вартісно-орієнтованого управління полягає у впливі на параметри господарської системи на основі оцінки, планування й контролю чинників, які визначають можливість нарощення вартості бізнесу. Прийняття фінансово-економічних рішень в умовах вартісно-орієнтованого управління ґрунтується на пріоритетності фінансових інтересів власників бізнесу (інвесторів) і необхідності максимізації ринкової вартості власного капіталу. Завдання фінансового менеджменту – пошук основних драйверів створення вартості, виходячи з цілей стійкого розвитку й досягнення цілей усіх стейкхолдерів, зацікавлених у нарощенні вартості бізнесу. Це досягається розробкою дієвих управлінських рішень щодо застосування кількісних і якісних показників результативності, проведенням їх оцінки, визначенням планових значень, виявленям можливих умов покращення рівня прибутковості та ефективності господарської діяльності компанії.

У практиці фінансового менеджменту компаній поширеного використання набули фінансові показники, які характеризують вартість компанії та її зростання:

– економічна додана вартість (Economic-Value-Added, EVA), методика розрахунку якої полягає в оцінюванні вартості бізнесу, котра створена понад очікування інвесторів:

$$EVA_t = NOPAT_t - (WACC_t * IK_t), \quad (3)$$

де $NOPAT_t$ – прибуток перед сплатою відсотків і після оподаткування;

$WACC_t$ – середньозважена вартість капіталу;

IK_t – сума інвестованого капіталу за період T (за вирахуванням елементів позичкового капіталу на які не нараховуються відсотки).

$$EVA_t = (ROIS - WACC_t) * IK_t; \quad (4)$$

$$ROIS = NOPAT_t / IK_t; \quad (5)$$

$$WACC_t = R \frac{BK}{K} + (1 - T) R_{пк} \frac{ПК}{K}, \quad (6)$$

де $R_{вк}$ – очікувана ставка вартості власного капіталу;

$R_{пк}$ – очікувана ставка вартості позикового капіталу;

BK – сума власного капіталу;

$ПК$ – сума позикового капіталу;

K – сума капіталу підприємства;

T – податкова ставка податку на прибуток.

Розрахунок обсягу інвестованого капіталу (IK_t) проводимо за допомогою знаходження різниці між балансовою вартістю активів за вирахуванням зобов'язань, за якими не нараховують відсотки.

Середньозважена вартість капіталу показує дохідність, яку очікують власники та кредитори від інвестованого в підприємство капіталу. Показник $WACC_t$ засвідчує граничний рівень рентабельності інвестицій, за якого інвестори готові вкладати кошти в підприємство. Якщо рентабельність інвестиційних коштів ($ROIS$) перевищує ставку залучення капіталу, то підприємство створює додану вартість. Реалізація цілей нарощення вартості бізнесу, економічної доданої вартості можлива за умов досягнення кількісних індикаторів, що окреслюють вектори розвитку підприємства й ураховують ключові детермінанти створення вартості для кожного центру відповідальності.

Практика свідчить, що на багатьох підприємствах виникає проблема відсутності логічного взаємозгодження кількісних і якісних цілей, стратегічних та оперативних завдань, які стоять перед підприємством у цілому, окремими структурними підрозділами чи працівниками зокрема. Як наслідок, довгострокове стратегічне планування й короткострокове річне бюджетування досить часто розглядаються як два паралельні, навіть дещо автономні процеси.

Схема бізнес-процесів компанії, побудована з урахуванням стратегічних орієнтирів, які в поточному періоді виражені в сукупності бюджетів і системі господарських зв'язків, пов'язаних із постачанням сировини, обладнання та послуг, які використовуються у виробничих процесах, результатом чого є вихід готової продукції, призначений для продажу [8, с. 49].

Головну увагу контролінгу зосереджують на дотриманні монетарних бюджетних показників без прив'язки до стратегічних цілей, що ставить під загрозу їх досягнення. З іншого боку, виявлено, що для реалізації певних оперативних завдань відсутні необхідні ресурси або їх бюджет надто дефіцитний. Особливо розбалансовані досягнення немонетарних (якісних) цілей. Для подолання такого виду слабких місць відомі американські економісти Р. Нортон і Д. Каплан розробили спеціальний інструментарій забезпечення трансформації стратегічних цілей у конкретні оперативні показники, що позначається як «Balanced-Scorecard» (BSC).

BSC – це інтегрована система показників, головна мета якої – підтримання стратегічних для підприємства управлінських рішень. Система збалансованих показників ефективності, має безумовні переваги, порівняно з традиційними концепціями, і високу корисність як обліково-аналітичний інструмент. Ця система дає змогу чітко визначити стратегію розвитку організації й сприяє впровадженню її в життя. BSC визначає ключові параметри діяльності, за допомогою яких можна виміряти рівень досягнення стратегічних цілей. Крім того, система збалансованих показників у межах реалізації загальної стратегії ставить конкретні завдання перед кожним працівником компанії. Головною відмінністю є принцип установаження причинно-наслідкових зв'язків між цілями [13, с. 238].

Характерні особливості та переваги BSC проявили себе в такому:

- забезпечує трансформацію стратегічних орієнтирів у практичну діяльність підприємств (переводить стратегічні цілі підприємства в оперативні кількісні показники та заходи);
- полегшує формулювання та унаочнює стратегію підприємства;
- передбачає використання прогресивних, вартісно-орієнтованих показників ($WACC$, EVA);
- прискорює й удосконалює процес планування;
- може використовуватися як інструмент інтеграції системи планування та мотивації.

Інтегрована система показників передбачає збалансування:

- фінансових і нефінансових оцінних показників та цільових орієнтирів;
- стратегічних й оперативних цілей;
- інформації звітного та планового періодів;
- внутрішніх і зовнішніх факторів діяльності підприємства; індикаторів пізнього та раннього попередження.

У процесі інтегрування $Balanced-Scorecard$ виокремлено такі шість етапів:

I. Формулювання місії й загальних стратегічних орієнтирів діяльності підприємства.

II. Групування стратегічних цілей у розрізі окремих напрямів, зокрема:

а) фінансовій сфері (фінансові параметри підприємства, які б задовольняли капіталодавців).

б) у ринку/споживачів (параметри продукції й послуг, які б задовольняли споживачів і дали змогу реалізувати місію підприємства).

в) виробничій сфері / операційній діяльності (оптимальні для досягнення цілей підприємства параметри виробничої діяльності).

г) у персоналі / інноваціях (критерії розвитку кадрового та інноваційного потенціалу для досягнення стратегічних цілей).

III. Вибір індикаторів (ключових показників результативності).

IV. Визначення цільових значень ключових показників.

V. Установлення причинно-наслідкових зв'язків.

VI. Визначення заходів для досягнення цільових орієнтирів.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Збалансована система показників є тією ланкою, яка логічно поєднує стратегічне та оперативне управління результативністю. З урахуванням BSC розроблено план фінансово-економічних показників результативності діяльності підприємства. Рівень досягнень цільових значень показників цього плану слугує критерієм ефективності діяльності менеджера, а отже й основою їхньої мотивації.

Узагальнюючи підходи щодо оцінки результатів функціонування підприємства, можна акцентувати увагу на притаманну всім їх цільову спрямованість, що визначає вектор розвитку управлінської системи.

Джерела та література

1. Базилінська О. Я Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студентів вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – Київ : ЦУЛ, 2009. – 328 с.
2. Балашов В. Г. Технологии повышения финансового результата: практика и методы / В. Г. Балашов, В. А. Ириков. – Москва : МЦФЭР, 2009. – 672 с.
3. Господарський кодекс України – Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15)
4. Головка В. І Фінансово-економічна діяльність підприємств: контроль, аналіз та безпека : навч. посіб. / В. І Головка, А. В. Мінченко, В. М. Шарманська. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 448 с.
5. Друкер Пітер Як забезпечити успіх в бізнесі: новаторство і підприємництво / Пітер Друкер ; пер з англ. В. С. Гуля. – Київ : Україна, 1994 р. – 319 с.
6. Економічна енциклопедія : у трьох т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.
7. Каплан Р. Организация ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – Москва : «Олимп-бизнес», 2004.
8. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2015. – 316 с.
9. Концепция контроллинга : управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath and Partners ; пер. с нем. – 2-е изд. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
10. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук ; за заг. ред. д-ра екон. наук, акад. НАН України М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків : Фактор, 2008. – 278 с.
11. Кулинич М. Б. Суб'єкт бізнесу – як осередок формування результатів діяльності та обґрунтування необхідності їх досягнення / М. Б. Кулинич // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. – 2017. – № 6 (248). – С. 54–67 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_\(248\)_2017.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_(248)_2017.pdf)
12. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук – Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 432 с.
13. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – Київ : КНЕУ, 2013. – 407 с.
14. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2008. – 272 с.
15. Фінансовий менеджмент / [А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк та ін.] : кол. авт. за наук. ред. А. М. Поддєрьогіна. – 2-ге вид., перероб. – Київ : КНЕУ, 2017. – 534 с.
16. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями / затверджено Постановою правління НБУ від 30.06.2016 р. № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>
17. Управління ефективністю функціонування і розвитку підприємств : монографія / Г. О. Швиданенко, І. М. Репіна, Р. М. Кукоба та ін. – Київ : КНЕУ, 2016. – 397 с.

References

1. Bazilins'ka O. Ya (2009) Finansovy analiz : teoriya ta praktyka : Navch.posib. [Financial Analysis: Theory and Practice: Teaching. for studio higher tutor shut up]. – K. : TsUL [in Ukrainian].
2. Balashov V. H. & Yrikov V. A. (2009) Tekhnologii povysheniya finansovoho rezul'tata: praktika i metody [Technologies for improving the financial result: practice and methods].– M. : MTsFƏR [in Russian].
3. Hospodars'kyi kodeks Ukrainy – Hospodars'kyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. #436 IU, zi zminamy i dopovnennyamy - rezhyom dostupu <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian].
4. Holovko V. I. (2006) Finansovo-ekonomichna diyal'nist' pidpryyemstv: kontrol', analiz ta bezpeka: Navchal'nyy posibnyk [Financial and economic activity of enterprises: control, analysis and security: Textbook] – K. : Tsentr navchal'noyi literatury, 2006 [in Ukrainian].
5. Druker Piter (1994) Yak zabezpechty uspikh v biznesi: novatorstvo i pidpryyemnytstvo / [How to ensure success in business: innovation and entrepreneurship]. – K. : Ukrayina [in Ukrainian].
6. Ekonomichna entsyklopediya: U tr'okh tomakh.(2002) Redkol.: S. V. Mochernyy (vidp. red.) ta in. K. : Vydavnychyy tsentr «Akademiya» [in Ukrainian].
7. Kaplan R., Norton D. (2004) Orhanyzatsyya oryentirovannaya na stratehyu. Kak v novoy byznes-srede preuspevayut orhanyzatsyy, prymenyayushchye sbalansirovannuyu systemu pokazateley. [Organization focused on strategy. As in the new business environment, organizations that use a balanced scorecard are doing well.]. M.: «Olymp-byznes» [in Russian].
8. Kokynz H. (2015) Upravlenye rezul'tativnost'yu: Kak preodolet' razryv mezhdu obyavlennoy stratehyey y real'nymy protsessamy [Performance Management: How to bridge the gap between a declared strategy and real processes] – M. : Al'pyna Pablysher [in Russian].
9. Kontseptsyya konrollynha : upravlencheskyy uchet. Systema otchetnosti. Byudzhetyrovanye [Controlling Concept: Management Accounting. Reporting system. Budgeting] / Horvath and Partners; Per. s nem. – 2-e yzd. – M.: Al'pyna Byznes Buks, (2006) [in Ukrainian].
10. Kostyrko R. O., Tertychna N. V., & Shevchuk V. O. (2005) Kompleksna otsinka vartosti pidpryyemstva: Monohrafiya [Comprehensive assessment of the value of the company: Monograph] Kh.: Faktor [in Ukrainian].
11. Kulynych M. B. (2017) Sub'yekt biznesu – yak oseredok formuvannya rezul'tativ diyal'nosti ta obruntovannya neobkhidnosti yikh dosyahnennya [Business entity – as the center of the formation of the results of activities and the necessity of their achievement] – Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnogo universytetu. – nauky: ekonomika, politolohiya, istoriya. – Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University. – science: economics, political science, history Access mode: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_\(248\)_2017.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_(248)_2017.pdf) [in Ukrainian].
12. Savchuk V. P. (2005) Upravlenye prybyl'yu y byudzhetyrovanye [Profit and Budgeting Management] M. : BYNOM. Laboratoryya znanyu [in Russian].
13. Tereshchenko O. O. & Babyak N. D (2013) Finansovy kontrolinh: navch. posibn. [Financial Controlling: Teaching manual]. – K. : KNEU [in Ukrainian].
14. Tereshchenko O. O. (2008) Antykryzove finansove upravlinnya na pidpryyemstvi : monohrafiya. [Anti-crisis financial management at the enterprise: monograph]. – K : KNEU [in Ukrainian].
15. Poddyer'ohin A. M., Babyak N. D. & en (2017) Finansovy menedzhment: [Manager count aut and Sciences]. – K.: KNEU, 2017 [in Ukrainian].
16. Polozhennya pro vyznachennya bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivsk'ymy operatsiyamy [Provisions on determination by banks of Ukraine of the amount of credit risk under active banking operations] // Zatverdzheno Postanovoyu Pravlinnya NBU vid 30.06.2016 r. # 351 – rezhyom dostupu <https://bank.gov.ua/document/download?docId=33378802> [in Ukrainian].
17. Shvydanenko H. O., Ryepina I. M., Kukoba R. M. & en (2016) Upravlinnya efektyvnisty funkcionuvannya i rozvytku pidpryyemstv [Elektronnyy resurs]: monohrafiya [Management of the efficiency of operation and development of enterprises [Electronic resource] : monograph] – K. : KNEU [in Ukrainian].

Мирослава Кулинич, Лариса Ляшко. Методический инструментарий в аналитической оценке результативности. В статье исследуются методы оценки результативности как инструменты обеспечения гибкого хозяйствования. Рассматриваются примеры использования традиционных методов анализа финансового состояния, финансовых результатов и новейшего инструментария управления поведением участников хозяйственных отношений, с помощью которых можно оценить результаты деятельности и повысить эффективность и качество управленческих решений по улучшению результативности.

Отсутствие интегрального показателя, на основе которого давалась бы обобщающая оценка результативности хозяйственной деятельности, вызывает необходимость формирования целостной системы показателей и поиска новых подходов по осуществлению эффективной экономической диагностики с целью повышения результативности функционирования предприятий.

Ключевые слова: результативность, методы, оценка, анализ, финансовая устойчивость, контроллинг.

Myroslava Kulynych, Larisa Lyashko. Methodical Toolkit for Analytical Evaluation of Performance. The article examines the methods of evaluating the effectiveness of the tools of providing flexible management. Examples of using traditional methods of analyzing financial status, financial results and the latest tools for managing the behavior of participants in economic relations, by which one can evaluate performance, and improve the efficiency and quality of managerial decisions to improve performance.

The absence of an integral indicator, based on which would be a generalized assessment of the economic performance, necessitates the formation of a coherent system of indicators, and the search for new approaches to the implementation of effective economic diagnosis in order to increase the effectiveness of the functioning of enterprises.

Key words: Effectiveness, methods, evaluation, analysis, financial sustainability, controlling.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2017 р.

Наукове видання

**Економічний часопис
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 4 (12)

2017

Редактор і коректор *Н. В. Адамчук*
Технічний редактор: *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.eeun.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 15,21 обл. вид. арк., 15,34 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 485.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, інститут економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Винниченка, 14, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України

ДК № 4607 від 30.08.2013 р.